

# *Economisch-Statistische Berichten*

Handel en nationaal inkomen

★

*Jhr Mr G. L. G. de Milly*

De European Productivity Agency

★

*Drs M. P. Gans*

De handel in Nederlandse effecten  
te New York

★

*Drs A. Kooiker*

De middenstand in een plattelandsgebied  
van Friesland

★

*Drs J. T. P. de Regt*

De Europese landbouw

---

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

38e JAARGANG

No 1906

WOENSDAG 9 DECEMBER 1953

**COLLECTIEVE  
PENSIOEN-VERZEKERING**



Bij de

**Coöperatieve Centrale Boerenleenbank, Dommel-  
straat 9 te Eindhoven, bestaat een vacature op de  
Afdeling Inspectie (Buitendienst).**

Voor de vervulling van de functie komen  
in aanmerking personen met diploma  
Boekhouden M.O. of met daarmee gelijk-  
staande opleiding. Ervaring met contrôle-  
werkzaamheden strekt tot aanbeveling.

- ★ Uitsluitend schriftelijke sollicitaties met  
uitvoerige inlichtingen en opgave van ver-  
langd salaris te richten aan bovenstaand  
adres.



Uitvoering van bouw- en  
betonwerken onder toepassing  
van alle moderne bouw-  
methoden

VRAAGT BROCHURE WERNINK's WERKEN No. 35

**N.V. WERNINK's BETONMAATSCHAPPIJ  
LEIDEN**

Directie: P. A. WERNINK Jr en Ir . J. G. VAN HOEK



**R. MEES & ZONEN**

A° 1720

**BANKIERS & ASSURANTIE-MAKELAARS**

**ROTTERDAM**

AMSTERDAM - 's-GRAVENHAGE  
DELFT - SCHIEDAM - VLAARDINGEN

Internationale handelsonderneming zoekt een

## ECONOOM

die belast zal worden met marktresearch en be-  
drijfsstatistisch werk.

Alleen zij, die enige jaren op dit terrein werk-  
zaam zijn geweest, komen in aanmerking voor  
deze functie, die als levenspositie is gedacht.

Uitvoerige sollicitaties met foto worden gaar-  
ne ingewacht onder no. E.S.B. 50-3, Bureau van  
dit Blad, Postbus 42, Schiedam.

(Vervolg vacatures op achterpagina)

## ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut  
Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 120, Rotterdam-W.  
Telefoon 38040. Giro 8408.

Bankiers: R. Mees en Zoonen, Rotterdam.

Redactie-adres voor België: Dr J. Geluck, Zwijnaardse  
Steenweg 357, Gent.

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 120, Rotterdam-W.

Abonnementsprijs, 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.

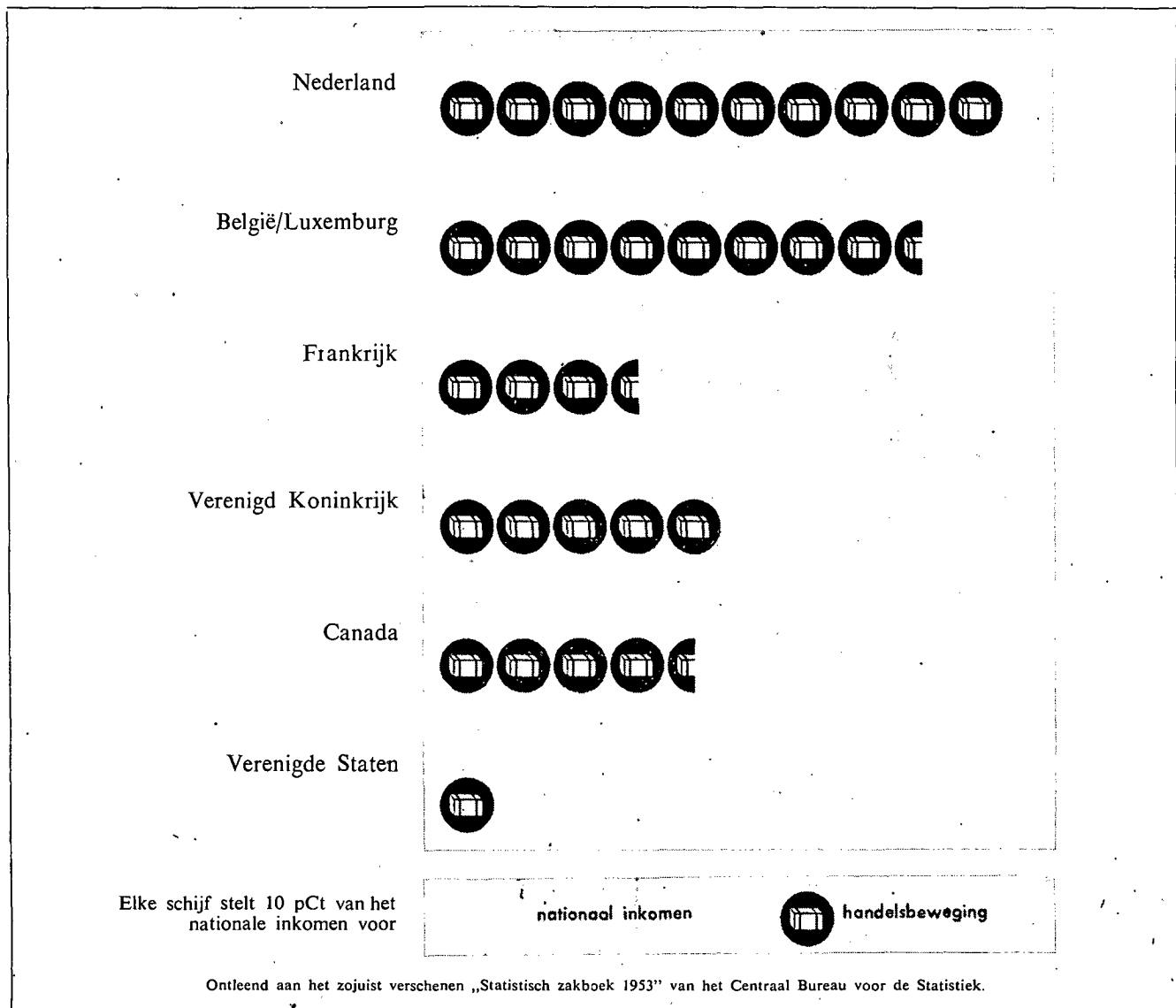
Losse nummers 75 cts.

Aangetekende stukken in Nederland aan het Bijkantoor  
Westzeedijk, Rotterdam-W.

Advertenties. Alle correspondentie betreffende advertenties  
te richten aan de Koninklijke Nederlandsche Boekdrukkerij  
H. A. M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam (Telefoon  
69300, toestel 1 of 3).

Advertentie-tarief f 0,30 per mm. Contract-tarieven op aan-  
vraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten”  
f 0,60 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt  
zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van  
redenen te weigeren.

# Verhouding tussen handelsbeweging en nationaal inkomen 1951



## INHOUD

	Blz.		Blz.
Verhouding tussen handelsbeweging en nationaal inkomen 1951.....	979	Productie, productiviteit en inkomen van de landbouw in Europa, door Drs J. T. P. de Regt...	990
De European Productivity Agency, door Jhr Mr G. L. G. de Milly .....	981.	Aantekening:	
De handel in Nederlandse effecten te New York, door Drs M. P. Gans .....	984	West-Duitslands defensiebijdrage .....	993
Een onderzoek naar de middenstand in een plattelandsgebied van Friesland, door Drs A. Kooiker	988	Geld- en kapitaalmarkt, door Drs J. C. Brezet ..	994

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

## DE ARTIKELN VAN DEZE WEEK

*Jhr Mr G. L. G. DE MILLY, De European Productivity Agency.*

Op 24 Maart van dit jaar besloot de Raad van de O.E.E.S. tot oprichting van een Europees Productiviteitscentrum, de European Productivity Agency. De European Productivity Agency werd geen afzonderlijk orgaan doch een onderdeel van de O.E.E.S. waarbinnen hij eigen statuten en eigen fondsen heeft. In dit artikel bespreekt schrijver achtereenvolgens de voorgeschiedenis, de organisatievorm, de financiering, de werkwijze en de toekomstmogelijkheden van het Productiviteitscentrum. De omvang van het arbeidsveld, de verscheidenheid van projecten en de relatief ruime financiële middelen bieden het Centrum de mogelijkheid tot zeer uiteenlopende activiteit. Zo bijv. op de praktijk gericht voorlichtings- en opleidingswerk naast research, die nu urgent is, al komen de resultaten ook pas over enkele jaren. Waar het zwaartepunt komt te liggen valt niet te voorspellen, te minder, omdat dit mede bepaald wordt door steeds voortschrijdende ontwikkeling op productiviteitsgebied in de deelnemende landen. Schrijver is van mening, dat de resultaten van het werk van het Productiviteitscentrum belangrijk kunnen worden, al zullen zij nimmer te meten zijn. Zij hangen voor een groot deel af van de bereidheid op dit gebied internationaal samen te werken. Op dit punt waren de ervaringen van de laatste jaren bemoedigend.

*Drs M. P. GANS, De handel in Nederlandse effecten te New York.*

In dit artikel wordt een aantal technische bijzonderheden gegeven over de wijze waarop te New York de handel in Nederlandse effecten plaatsvindt. Wanneer te New York een transactie tot stand komt waarbij Nederlandse effecten betrokken zijn, kunnen zowel koper als verkoper ingezetene zijn van de Verenigde Staten, ofwel één van beiden kan een niet-ingezetene zijn. Het eerste geval geeft schrijver aanleiding het een en ander mede te delen over de handel in „over-the-counter”-fondsen. Bij de bespreking van het tweede geval belicht schrijver de arbitrage in Hollandse fondsen. Vervolgens worden in dit artikel enkele details besproken in verband met de handel in American Depositary Receipts van Nederlandse fondsen; daar wordt ook de betekenis van de onderscheiding naar nationale en internationale effecten naar voren gebracht. Bij de beschouwing van dit laatste aspect blijkt dan tevens welk een sleutelpositie de in New York verhandelde actieve fondsen (Koninklijke Olie en Nederlanden 3/3½ pCt 1947) innemen bij de prijsbepaling van de niet-actieve effecten.

*Drs A. KOOIKER, Een onderzoek naar de middenstand in een plattelandgebied van Friesland.*

Doordat vele studies over de positie van de middenstand betrekking hebben op steden of bepaalde kernen, is het platteland meestal wat stiefmoederlijk behandeld. Het Economisch Instituut voor den Middenstand nu, heeft onlangs speciale onderzoeken ingesteld in bepaalde typische plattelandsgemeenten. Als eerste werkterrein viel het oog op Friesland, de agrarische provincie bij uitstek, alwaar uitgebreide enquêtes werden gehouden. De resultaten van het onderzoek in de gemeenten Baarderadeel, Hennaarderadeel en Bauwerderhem zijn neergelegd in een rapport. Schrijver geeft de in-

houd van het rapport kort weer en wijdt er een kritische beschouwing aan.

*Drs J. T. P. DE REGT, Productie, productiviteit en inkomsten van de landbouw in Europa.*

De „Food and Agricultural Organization” van de Verenigde Naties heeft enkele macro-economische gegevens gepubliceerd met betrekking tot de landbouw in 14 Europese landen. De belangrijkste dezer gegevens worden door schr. besproken. Frankrijk, Italië, West-Duitsland en het Verenigd Koninkrijk droegen in 1950 tezamen ongeveer 74 pCt bij tot de totale toegevoegde waarde van de Europese landbouw; Nederland en Denemarken 7,8 pCt. In een aantal Europese landen valt ten opzichte van vóór de oorlog een relatieve daling der uitgaven voor grond- en hulpstoffen waar te nemen. Er schijnt echter weer een ontwikkeling gaande te zijn naar een toenemende betekenis van de uitgaven voor grond- en hulpstoffen; een tendentie dus naar de vooroorlogse situatie. De verschillen in de toegevoegde waarde per arbeidskracht zijn groot: vooral het Verenigd Koninkrijk, België, Denemarken en Zwitserland geven een hoge toegevoegde waarde per arbeider te zien. Over het algemeen blijken de gemiddelde inkomsten per hoofd der agrarische bevolking aanmerkelijk lager te zijn dan de gemiddelde inkomsten van het niet-agrarische bevolkingsdeel; alleen in Denemarken schijnt het inkomen van een lid der landbouwbevolking gemiddeld iets hoger te zijn dan van de overige inwoners. Ten slotte is gebleken, dat in Europa — Italië en Griekenland uitgezonderd — een betrekkelijk klein deel van het agrarische inkomen uit de verkoop van akker- en tuinbouwproducten wordt verkregen.

### — SOMMAIRE —

*Jhr Mr G. L. G. DE MILLY, „The European Productivity Agency”.*

Le 24 mars de cette année, le Conseil de l'O.E.C.E. a décidé l'érection d'un Centre de Productivité Européenne „European Productivity Agency”. L'„European Productivity Agency” est devenu un rouage de l'O.E.C.E. dans lequel il a ses propres statuts et ses propres fonds. Dans cet article, l'auteur examine successivement les antécédents, la forme d'organisation, le financement, la façon de travailler et les possibilités d'avenir du centre de productivité.

*Drs M. P. GANS, Le commerce des titres néerlandais à New York.*

Dans cet article l'auteur donne une série de particularités techniques concernant la manière dont se traite à New York le commerce des titres néerlandais.

*Drs A. KOOIKER, Une enquête sur la classe moyenne dans un territoire campagnard de Frise.*

L'écrivain commente dans cet article un rapport de l'Institut Economique pour la Classe Moyenne, dans lequel ont été publiés les résultats d'une enquête sur la position de la classe moyenne dans trois communes campagnardes de Frise.

*Drs J. T. P. DE REGT, Production, productivité et rendement de l'agriculture en Europe.*

A l'intention d'un rapport de la „FAQ” un certain nombre de données „macro-économiques” ont été recueillies dans 14 pays européens.

## De European Productivity Agency

Op 24 Maart van dit jaar besloot de Raad van de Organisatie voor Europese Economische Samenwerking (OEES) tot oprichting van een Europees Productiviteitscentrum, de European Productivity Agency (EPA). De EPA werd geen afzonderlijk orgaan doch een onderdeel van de OEES waarbinnen hij eigen statuten en eigen fondsen heeft.

Sedert genoemde datum verschenen nog enkele berichten in de pers over enige benoemingen bij de EPA en over een beslissing van de Raad inzake de financiering van het nieuwe lichaam.

De voorbereidende werkzaamheden zijn thans echter zover gevorderd dat binnen afzienbare tijd nadere mededelingen over werkzaamheden en projecten van de EPA kunnen worden verwacht. Het lijkt daarom nuttig deze nieuwe telg van de OEES in dit blad in bredere kring te introduceren.

Na een inleidend woord over de voorgeschiedenis zullen achtereenvolgens de organisatievorm, de financiering, de werkwijze en de toekomstmogelijkheden worden besproken.

### *Voorgeschiedenis.*

De voorgeschiedenis van de EPA vormt een onderdeel van de ontwikkeling van het productiviteitsstreven in West-Europa sedert 1949. Deze ontwikkeling, een afzonderlijke studie waard, kan in het bestek van dit artikel slechts summier worden besproken. Veel daarvan is echter wijd algemeen bekend. In de eerste plaats het feit dat het getal dergenen die thans welbewust naar productiviteitsverhoging streven aanzienlijk is toegenomen sedert het „technical assistance“-programma in het kader van de Amerikaanse economische hulp zich verder ophoofde. Voorts dat zich uit de „follow up“ (wie weet hiervoor een goed Nederlands woord?) op het steeds toenemend aantal TA-projecten sedert 1950 in nagenoeg alle Westeuropese landen nationale productiviteitscentra hebben ontwikkeld. In Nederland de Contactgroep Opvoering Productiviteit (COP). In het buitenland: de Belgische Dienst tot Opvoering van de Productiviteit; in Frankrijk het Commissariat Général pour la Productivité; het Rationaliserings Kuratorium der Deutschen Wirtschaft (RK.W); de British Productivity Council; het Comitato Nazionale per la Productivita; om de voornaamste te noemen. Deze centra vertonen naar opzet en werkwijze onderling zeer veel overeenkomst.

De OEES zette, eveneens in 1949, haar eerste stap in deze richting toen op Brits initiatief een werkgroep werd gevormd voor o.a. de volgende onderwerpen: „technical assistance“ in Europees verband, uitwisseling van technische documentatie, normalisatie, research, octrooien, etc. Het zwaartepunt lag toen nog geheel bij de technische aspecten der productie. (Dit gold in die tijd ook voor de nationale TA-programma's). Geleidelijk kwamen echter andere, niet strikt technische, factoren naar voren. Zo bijv.: arbeidsanalyse, de menselijke factor, typenbeperking, etc. Ook kwamen er nieuwe gebieden bij, bijv. de distributie (marktonderzoek, kostenanalyses, etc.).

Daarnaast ontwikkelde het Food and Agriculture Committee van de OEES activiteit op het terrein van

de technische zijde der bevordering van de productiviteit in de landbouw.

Een en ander had uiteraard organisatorische consequenties: de bovengenoemde werkgroep werd een permanente commissie waaronder zich subcommissies en gespecialiseerde werkgroepen vormden. Vrijwel ieder jaar was een hergroepering noodzakelijk, moesten mandaten worden herzien. Het geheel droeg nog een zeer experimenteel karakter en de resultaten waren dikwijls nog weinig concreet. De praktische ervaring van de eerste jaren leidde echter tot enige belangrijke conclusies:

1. In vrijwel alle OEES-landen ontwikkelt zich een groot-scheepse nationale actie tot verhoging van de productiviteit. Deze acties lopen vrijwel parallel.
2. Op tal van voor de productiviteit belangrijke gebieden is het contact tussen de deskundigen in de verschillende landen nog gebrekkig, is er behoefte aan een centrum dat de uitwisseling van kennis bevordert.
3. Een internationaal forum werkt activerend op landen die op een bepaald punt bij anderen ten achter zijn. Onderlinge vergelijking is de beste methode om tekortkomingen aan het licht te brengen.
4. Ten aanzien van tal van problemen is er grote bereidheid tot internationale samenwerking en deze is dikwijls door een vrij eenvoudig project te organiseren.
5. Deze samenwerking geeft dikwijls grote besparingen vooral bij technische, economische en sociaal-psychologische research, die zeer kostbaar zijn, voor kleinere landen dikwijls te kostbaar. Er zijn grote researchgebieden waar geen concurrentiefactoren zijn (bouwbedrijf, fotogrammetrie, ontzoutingsvraagstukken, gasvoorziening, distributie, landbouw, etc.) die de samenwerking belemmeren.
6. Het is nuttig een punt te hebben waar Europese deskundigen gezamenlijk hun Amerikaanse collega's kunnen ontmoeten.
7. Uit 1-6 volgt, dat een internationaal orgaan de nationale organisaties reële steun kan geven.

Toen de OEES in 1952 een op deze conclusie gebaseerd werkprogramma wilde opstellen bleek dit onmogelijk wegens gebrek aan fondsen en aan een op dit werk berekende staf. Amerikaanse middelen brachten evenwel uitkomst.

### *Doel, organisatie en financiering.*

De statuten van de EPA omschrijven het doel als volgt:

„...to seek, develop and promote the most suitable and effective methods for increasing productivity in individual enterprises, in the various sectors of economic activity in the Member countries, and over the whole field of their economies. To this end, it shall undertake and promote measures tending to the acceptance and adoption of the best and most modern techniques and to the removal of factors limiting their adoption“.

Deze zeer ruime taakomschrijving wordt in een volgende clause weer beperkt. Deze bepaalt nl. dat de EPA zich er op moet toelagen de nationale instanties en organisaties — waar het zwaartepunt van de productiviteitsactie ligt — te steunen en daarmee ten volle rekening te houden. Doublures met internationale organisaties die op dit gebied werken moeten eveneens worden vermeden.

Het hoogste orgaan van de EPA is de Raad van de OEES. Daarin zijn alle landen vertegenwoordigd. (De Beneluxlanden, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk,

Portugal, Italië, Triëst, Griekenland, Turkije, Oostenrijk, Zwitserland, Duitsland, Denemarken, Zweden, Noorwegen, IJsland, Ierland. De Verenigde Staten en Canada zijn „associated members”). De Raad beslist over de begroting en het programma, bepaalde benoemingen en de allergrootste individuele projecten.

Onder de Raad ressorteert het Productivity and Applied Research Committee (PRA) — waarin eveneens alle landen zitting hebben — als adviescollege van regeringsvertegenwoordigers. Bepaalde categorieën projecten moeten door de PRA worden goedgekeurd. Daarnaast is er een niet-ambtelijk adviescollege van 15 leden die op grond van hun persoonlijke ervaring en positie, dus niet als vertegenwoordigers van hun regering worden benoemd.

In dit college hebben thans twee Nederlanders zitting, nl. Ir W. H. van Leeuwen, voorzitter van de COP, en Mr C. Th. E. Graaf van Lynden van Sandenburg, lid van het Koninklijk Nederlands Landbouwcomité.

Onder de PRA-commissie ressorteren de subcommissies voor productiviteitsstudies, gemeenschappelijke research en normalisatie. Men overweegt de instelling van een subcommissie voor „industrial engineering”. Voorts zijn er werkgroepen voor:

uitwisseling van technische documentatie;  
films voor opleidings- en voorlichtingsdoeleinden;  
„management development”;  
arbeidsstudies en -analyse;  
prestatiebeloning;  
de invloed van de fiscale wetgeving op de productiviteit;  
de menselijke factor;  
distributievraagstukken;  
„restrictive business practices”;  
„market research”  
productiviteitsmeting en -vergelijking;  
typenbeperking;  
transport van gas over lange afstand;  
vergassing van vaste brandstoffen;  
vermenging van kunstvezels en wol;  
cokesproductie;  
ontzoutingsvraagstukken;  
laagwaardige ertsen.

Deze werkgroepen hebben dikwijls een tijdelijk bestaan. Zij worden opgeheven wanneer hun doel is bereikt of wanneer men tot de conclusie komt dat de verdere werkzaamheden van zodanige aard zijn dat zij beter buiten de OEES kunnen worden voortgezet.

Zo werden buiten de OEES reeds internationale organisaties opgericht om voor gemeenschappelijke rekening research te ondernemen op het gebied van laagovens en fotogrammetrie. Ook werden internationale organisaties op het gebied van tropisch hout en van gieterijtechniek gevormd.

Het uitvoerend orgaan van de EPA wordt gevormd door een deel van het secretariaat van de OEES o.l.v. Dipl. Ing. K. P. Harten, voordien directeur van de „Verein Deutscher Eisenhüttenleute”.

De EPA heeft voor de periode 1953 - 1956 de beschikking over ca \$ 10 mln, in verschillende valuta's. Behoudens uitzonderingsgevallen kan de EPA slechts in zeer beperkte mate bijdragen aan projecten waaraan minder dan vijf landen deelnemen. Of de EPA projecten van vijf of meer landen geheel of slechts voor een bepaald deel voor zijn rekening kan nemen is nog in discussie.

*Programma, werkwijze en toekomstmogelijkheden.*

Daar het programma nog niet door de Raad is goedgekeurd kan daarover nog weinig worden gezegd. De bovenstaande lijst van werkgroepen geeft evenwel een beeld van de gebieden waarop projecten kunnen worden verwacht. Het landbouwprogramma schenkt veel aandacht aan voorlichtingsvraagstukken (o.a. workshops on the use of visual aids), de afzet van land- en tuinbouwproducten en aan landbouwtechnische vraagstukken, waaronder ook vee- en pluimveeteelt (bijv. internationale cursussen).

De werkwijze van de OEES heeft in de laatste jaren een verandering ondergaan. Aanvankelijk werden acties, zoals het verzamelen van materiaal en voorbereiding van bepaalde studies, in werkgroepverband ondernomen. Deze wijze bleek te tijdrovend en dikwijls onbevredigend, o.a. omdat de deelnemende experts hun bijdragen veelal in hun vrije tijd moesten voorbereiden. Zij kregen tot voor kort zelden hun kosten vergoed, nimmer een honorarium. Gunstige ervaringen zijn evenwel opgedaan in enige recente gevallen waarin deskundigen van naam en assistenten enige tijd werden geëngageerd om als „full time”-adviseurs gegevens te verzamelen uit diverse landen en/of een voorstudie te maken. Deze vorm van voorbereiding vergemakkelijkt de gedachtenwisseling en de formulering van aanbevelingen in de daarna te houden vergadering van deskundigen aanzienlijk.

Men kent thans verschillende vormen van projecten: studiereizen naar, overkomst van deskundigen uit Amerika; intra-Europese studiereizen; internationale studieconferenties en trainingscursussen; vergelijkende studies (bijv. productiviteitsmeting en -vergelijking, voorts op fiscaal en distributiegebied); uitwisseling van documenten en van films, publicatie van rapporten.

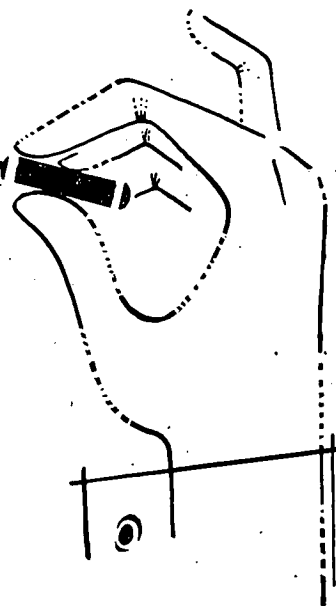
Het is ook de bedoeling dat de EPA met nationale instituten contracten zal sluiten voor het ondernemen van research op bepaald gebied. In andere gevallen zullen de gespecialiseerde „liaison officers” van de EPA nuttig werk kunnen doen door in bepaalde onderwerpen geïnteresseerde lichamen uit verschillende landen bijeen te brengen. Wanneer er reëel werk te doen blijkt ontstaat de praktische samenwerking tussen belanghebbenden dan dikwijls vanzelf. In gevallen waarin actie van de nationale regeringen noodzakelijk blijkt zal de Raad een aanbeveling tot de regeringen kunnen richten.

De omvang van het arbeidsveld, de verscheidenheid van projecten en de relatief ruime financiële middelen bieden de mogelijkheid tot zeer uiteenlopende activiteit. Zo bijv. op de praktijk gericht voorlichtings- en opleidingswerk naast research, die nu urgent is, al komen de resultaten ook pas over enkele jaren. Waar het zwaartepunt komt te liggen valt niet te voorspellen, te minder, omdat dit mede bepaald wordt door steeds voortschrijdende ontwikkeling op productiviteitsgebied in de deelnemende landen.

De resultaten van het werk van de EPA kunnen belangrijk worden, al zullen zij nimmer te meten zijn. Zij hangen voor een groot deel af van de bereidheid op dit gebied internationaal samen te werken. Op dit punt waren de ervaringen van de laatste jaren bemoedigend.

één doel voor ogen:

# Uw merk toonaangevend!



Hoe brengt U dat ideaal naderbij?

---

*door Waardigheid*



---

*door Volharding*



---

*door Slimheid*



---

*door Waakzaamheid*



---

*door Snelheid*



---

*door Soepelheid*



---

U weet iets van Uw zaak. WIJ weten iets van reclame! Zullen wij eens zien hoe wij samen, met het bovenstaande voor ogen, Uw reclame kunnen richten op dat éne doel? Het is verrassend hoeveel mogelijkheden zich reeds kunnen openen tijdens een eerste, oriënterende bespreking met

RECLAME ADVIES BUREAU B. VAN BORSSUM WAALKES VONDELLAAN 53



BAARN TEL. 2196

## De handel in Nederlandse effecten te New York

De meeste Nederlandse dagbladen voeren dagelijks het berichtje: „Nederlandse effecten te New York”, waarin dan de prijsnoteringen, in dollars, van Koninklijke Olie en Nederlanden 3/3½ pCt 1947 worden aangegeven. Het is de bedoeling van dit artikel, enkele technische bijzonderheden te verschaffen over de wijze waarop te New York de handel in Nederlandse effecten plaatsvindt.

Wanneer te New York een transactie tot stand komt waarbij Nederlandse effecten betrokken zijn, kunnen zowel koper als verkoper ingezetene zijn van de Verenigde Staten, ofwel één van beiden kan een niet-ingezetene zijn. Het eerste geval geeft ons aanleiding het een en ander te zeggen over de handel in „over-the-counter”-fondsen. Bij de bespreking van het tweede geval zal de arbitrage in Hollandse fondsen worden belicht. In de laatste paragraaf worden enkele details besproken in verband met de handel in American Depositary Receipts van Nederlandse fondsen; daar wordt ook de betekenis van de onderscheiding naar nationale en internationale effecten naar voren gebracht. Bij de beschouwing van dit laatste aspect zal dan tevens blijken welk een sleutelpositie de in New York verhandelde actieve fondsen (Koninklijke Olie en Nederlanden 3/3½ pCt 1947) innemen bij de prijsbepaling van de niet-actieve effecten.

### Binnenlandse transacties; de zgn. „over-the-counter”-markt.

Men kan bij de in de Verenigde Staten verhandelde effecten onderscheiden tussen fondsen die op een Amerikaanse beurs worden genoteerd enerzijds, en „over-the-counter”-fondsen <sup>1)</sup> anderzijds. Aangezien er, behalve de Nederlandse dollarlening 3¾ pCt 1957, geen Nederlandse effecten zijn die op een Amerikaanse beurs worden verhandeld, behoren zij alle tot de „over-the-counter”-categorie.

De hoeksteen bij de handel in o.t.c.-fondsen is de handelaar, of groep van handelaren, welke in een bepaald effect ten allen tijde een markt maakt, d.w.z. tegen gegeven prijzen zekere hoeveelheden wil kopen en verkopen. Deze handelaren moeten dus bereid zijn in het effect een zekere positie te nemen, hetzij „long”, hetzij „short” (een „long position” is een positieve, een „short position” een negatieve economische voorraad): Aan de hand van een voorbeeld zal nu de werkwijze van de desbetreffende handelaren worden geïllustreerd.

Laat ons aannemen dat twee handelaren, A en B, beiden een markt maken in Royal Dutch (de gangbare naam voor aandelen Koninklijke Olie). Royal Dutch wordt te New York verhandeld in coupures van duizend gulden, tenzij uitdrukkelijk bij een transactie wordt vermeld dat het om de onderaandelen van honderd gulden nominaal gaat; prijsnotering vindt echter plaats in dollars per honderd gulden nominale waarde <sup>2)</sup>. De volgende tabel geeft enkele data betreffende de positie en bied- en laatprijzen van A en B.

	positie	gem. kostprijs (per f 100 nom.)	biedprijs per f 100 nom.	hoeveelheid	laatprijs per f 100 nom.	hoeveelheid
A ....	+ f 60.000	\$ 85	\$ 84½	f 10.000	\$ 85½	f 20.000
B ....	+ f 20.000	\$ 85½	\$ 85	f 20.000	\$ 85½	f 5.000

<sup>1)</sup> In de Nederlandse taal bestaat er geen goed woord voor dit begrip. „Incourante fondsen” suggereert een minder goede verhandelbaarheid dan genoteerde fondsen. Deze suggestie is in haar algemeenheid, wat betreft „over-the-counter”-fondsen, onjuist. Hieronder vallen bijv. ook alle Federal Government, State en Municipal Bonds.

<sup>2)</sup> Voor de Royal Dutch American shares, zie onder het hoofde „American Depositary Receipts”.

A heeft dus een positie van f 60.000 Royal Dutch (nominaal), die hem gemiddeld \$ 85 per f 100 kost. Hij is bereid \$ 84,75 per f 100 nominaal te betalen voor de eerste f 10.000 die hij eventueel aan zal schaffen (heeft hij die inderdaad gekocht, dan zal hij zijn biedprijs gaan verlagen), en hij zal de eerstvolgende f 20.000 willen verkopen op \$ 85,25 per f 100 nominaal (heeft hij die inderdaad verkocht dan zal hij zijn laatprijs gaan verhogen). B is „long” f 20.000 nominaal, kostprijs gemiddeld \$ 85,25 per f 100; hij is bereid er f 20.000 bij te kopen op \$ 85 per f 100, en hij wil slechts f 5.000 afstaan tegen \$ 85,50 per f 100 (nominaal).

In technische termen vertaald: A „gaat” 84¾-85¼, 10.000 bij 20.000, B gaat 85-85½, 20.000 bij 5.000.

B vindt dat zijn positie wel wat klein is en wil proberen er wat bij te kopen op 85, zijn biedprijs. Hij weet dat A een markt maakt in Royal Dutch; hij belt A op en vraagt: „Hoe is Royal Dutch?”. A antwoordt: „84¾-85¼”. B ziet dat hij dus niet kan kopen op de prijs die hij in gedachte heeft: 85¼ is het goedkoopste. Er komt tussen A en B geen transactie tot stand.

Vervolgens wordt B opgebeld door een cliënt, of door een makelaar als vertegenwoordiger van een cliënt. Deze is bereid om f 5.000 Royal Dutch van B te kopen op diens laatprijs, dus 85½. Nu heeft B nog maar f 15.000 Royal Dutch over, terwijl hij bovendien weet dat hij de f 5.000 die hij zojuist heeft verkocht, kan terugkopen van A tegen \$ 85,25 per f 100. Hij maakt dan een winst van \$ 12,50 (bruto) op de transactie. B zal dus A weer opbellen en f 5.000 Royal Dutch van hem kopen, of, als B nog meer vraag verwacht op de prijs waartegen hij eerder heeft verkocht, zal hij er misschien f 10.000 of f 20.000 van A kopen. A heeft daartegen geen bezwaar, daar hij immers bereid was maximaal f 20.000 af te geven op 85¼. Aannemende dat B inderdaad dit maximum van A koopt; dan is de situatie nu als volgt:

	positie	gem. kostprijs per f 100 nom.
A .....	f 40.000	\$ 85
B .....	f 35.000	\$ 85½

Hoewel A nog steeds winst zou maken bij verkoop tegen 85¼, is hij nu niet meer bereid op deze prijs af te geven, bijv. omdat hij verwacht dat de bestaande vraag de prijs naar een hoger niveau zal voeren en hij zijn voorraad met het oog daarop voorlopig in tact wenst te laten. Zijn markt zou kunnen zijn 84¾ (of 84¾-85¾), 10.000 bij 10.000. B gaat weer 85-85½, nu eveneens 10.000 bij 10.000.

Naar aanleiding van dit voorbeeld kunnen de volgende opmerkingen worden gemaakt. Elke transactie, die in een o.t.c.-fonds tot stand komt is het prototype van een geïsoleerde ruil. Iemand die zou willen uitvinden waar hij het goedkoopste Royal Dutch kan kopen, dient beurteilungen alle handelaren die er een markt in maken op te bellen. Zou hij dan tenslotte teruggaan naar de handelaar die de laagste offerte bleek te maken, dan kan deze ondertussen zijn markt wel veranderd hebben! In ons cijfervoorbeeld was de hoogste biedprijs 85 (handelaar B) en de laagste laatprijs 85¼ (handelaar A). Ware Royal Dutch dan ook op de beurs verhandeld, de notering („quote”) van de „specialist”(hoekman) zou hebben geluid: 85 bieden, 85¼ laten. Het zou dan ondenkbaar



zijn geweest dat een cliënt  $85\frac{1}{2}$  had betaald, zoals in ons cijfervoorbeeld plaatsvond en in overeenstemming is met wat in de practijk regelmatig geschiedt. *Bij niet-genoteerde, „over-the-counter“-fondsen zijn er zoveel markten als er handelaren zijn.* Om deze reden is het minder juist om van de markt in een o.t.c.-fonds te spreken.

Het zal in dit verband duidelijk zijn hoe belangrijk het voor een handelaar is zich een reputatie op te bouwen als „over-the-counter“-huis. Belangstellenden zullen dan met hem het eerst contact opnemen, en zich niet de moeite getroosten, zijn notering te vergelijken met die van andere, minder bekende, huizen, hoewel het niet is uitgesloten dat deze mindere goden in feite een betere markt maken.

Ten slotte willen wij onze aandacht wijden aan de factoren die van invloed zijn op de markt die een handelaar maakt. In de eerste plaats is van belang hoeveel aandelen, hetzij „long“ of „short“, de handelaar in zijn positie heeft. Het kan zijn dat hij zich als stelregel heeft gemaakt nooit een grotere positie te hebben dan, in het geval van Royal Dutch bijv., f 100.000 nominaal, omdat hij niet te veel op één kaart wil zetten, en zijn financiële middelen niet onbeperkt zijn. Wordt deze limiet overschreden, dan gaat hij of coûte que coûte liquideren, of hij zal zorgen steeds iets goedkoper aan te bieden dan zijn concurrenten. In de tweede plaats is zijn kostprijs van belang. In de derde plaats hangt zijn markt af van zijn verwachtingen t.a.v. het prijsverloop, dus van zijn opinie over de vraag- en aanbodverhoudingen. In ons cijfervoorbeeld zagen wij dat handelaar B zijn markt opende met  $85-85\frac{1}{2}$ . Toen hij f 5.000 had verkocht op  $85\frac{1}{2}$ , kocht hij er f 20.000 bij op  $85\frac{1}{4}$ , dus  $\frac{1}{4}$  hoger dan zijn aanvankelijke biedprijs, omdat hij vermoedde dat hij in de nabije toekomst nog meer tegen  $85\frac{1}{2}$  zou kunnen verkopen. Hier komt de intuïtie van de handelaar aan bod. Men dient zich zijn markt dan ook als iets zeer flexibels te denken, die vele malen per dag kan veranderen, zelfs als geen enkele transactie wordt afgesloten.

In de vierde en laatste plaats hangt zijn markt af van de markten die zijn concurrenten-collega's maken. Indien onze handelaar optimistisch is gestemd en zijn positie wil uitbreiden, kan hij zijn biedprijs gelijk maken aan de laatprijs van andere handelaren. Zou hij dat echter lang volhouden, dan zou zijn positie zich al spoedig te ver uitbreiden. Laat ons de volgende constellatie als voorbeeld nemen.

P	85	—	$85\frac{1}{2}$	
Q	85	—	$85\frac{1}{2}$	
R	$85\frac{1}{4}$	—	$85\frac{3}{4}$	Z $85\frac{1}{2}$ —86
S	$85\frac{1}{4}$	—	$85\frac{3}{4}$	
T	$85\frac{3}{8}$	—	$85\frac{7}{8}$	

Er kan geen transactie tot stand komen tussen P, Q, R, S en T, hoewel deze handelaren op grond van positie, kostprijs en/of toekomstverwachtingen een vrij sterk uiteenlopende markt maken. Z besluit echter om zijn positie uit te breiden en gaat van P op  $85\frac{1}{2}$  kopen. Nu wordt hij even later door Q opgebeld, die hem om zijn markt vraagt. Zou hij nog steeds  $85\frac{1}{2}$ -86 gaan, dan zal Q, die op  $85\frac{1}{2}$  immers verkoper is, Z dwingen op die prijs van hem, Q, te kopen. Z kan dan niet meer terug, want de markt die hij over de telefoon maakt is bindend, althans zolang het telefoongesprek duurt: hij moet op  $85\frac{1}{2}$  kopen (en op 86 afgeven). Vindt hij dus dat hij zijn positie voldoende heeft vergroot na van P te hebben gekocht, dan dient hij zijn biedprijs te verlagen.

In het algemeen geldt dat er tussen de handelaren onderling een toestand van evenwicht bestaat, als de



(Advertentie)

hoogste biedprijs van enig handelaar lager is dan de laagste laatprijs die er in het samenstel van markten is te vinden. Is deze toestand bereikt, dan kunnen de handelaren onderling geen zaken meer doen. Er komt pas weer beweging in de markt ten gevolge van vraag of aanbod van de zijde van „outsiders“.

Deze laatst genoemde factor (de markt van anderen) leidt ons nu vanzelf tot een beschouwing van de invloed die door buitenlandse markten op de handel in Nederlandse effecten te New York wordt uitgeoefend.

#### De invloed van de arbitrage.

Wat hierboven over de zuiver binnenlandse transactie is gezegd, is van algemene toepassing op alle effecten die in New York „over-the-counter“ worden verhandeld. De omstandigheid dat wij hier met Nederlandse effecten te maken hebben heeft ten gevolge dat een voor in het buitenland genoteerde fondsen typisch element zijn in-trede doet: de transactie met het buitenland, of, zoals men in de practijk zegt: de arbitrage.

In de theorie verstaat men onder effectenarbitrage het gelijktijdig kopen en verkopen van één effect in twee (of meer) financiële centra. De arbitrage maakt van prijsverschillen gebruik, waarbij van risico geen sprake is, dank zij de gelijktijdigheid van in- en verkoop. Aldus de theorie. Het is hier niet de plaats om op de mérites van deze opvatting in te gaan; wij zullen slechts constateren dat het begrip in de practijk anders wordt gebruikt, en wel als volgt:

1. in engere zin: het kopen in de ene markt, als een goede kans bestaat dat in de andere markt onmiddellijk na aankoop tegen een hogere prijs kan worden verkocht;
2. in wijdere zin: het kopen in de ene markt omdat men daar goedkoper terecht kan dan in de andere markt, zonder dat er nochtans een indicatie is dat in die andere markt onmiddellijk na aankoop tegen een winstgevendende prijs kan worden verkocht (mutatis mutandis indien de eerste transactie een verkoop is).

De betekenis en de werkwijze van de arbitrage zij nu aan de hand van het volgende voorbeeld, wederom Royal Dutch betreffende, geschetst.

Als de Amerikaanse handelaar in Royal Dutch des morgens op kantoor komt is het hem bekend met welke

positie hij de vorige dag heeft afgesloten, en de kostprijs van die positie. Toch stelt hem dat nog niet in staat te bepalen hoe hij zijn markt zal „openen”: daartoe moet hij met name weten hoe elders de prijsverhoudingen liggen. Dit geldt in het bijzonder de Amsterdamse markt. Vanwege het tijdsverschil tussen New York en Amsterdam (vijf of zes uur), is de Amsterdamse beurs al in volle gang op het moment dat men in New York nog beginnen moet. En op die Amsterdamse markt zijn ook al de invloeden van andere Europese hoofdsteden waar Royal Dutch is genoteerd, tot uiting gekomen.

De handelaar in New York heeft nu met een van zijn relaties in Amsterdam een afspraak, waarbij de laatste op elke beursdag om bijv. 9 uur (N. Y. tijd) naar New York een opgave telegrafeert van de prijs van Royal Dutch (en andere Hollandse fondsen). Dit telegram zal de volgende informatie bevatten:

- a) de laatste prijs van Koninklijke Olie op de Amsterdamse beurs voordat het telegram werd verstuurd; bijv. 327 pCt (dus f 327 per f 100 nominaal);
- b) een bied- en laatprijs, in dollars; Europese arbitrageanten maken nl. ook een dollarmarkt. Bijv. 85-85½ (dollars per f 100 nominaal);
- c) een bied- en laatprijs, eveneens in dollars, van de zgn. American shares. Op het karakter van de American shares wordt in de volgende paragraaf ingegaan.

In de eerste plaats kan de New Yorkse handelaar uit dit telegram zien of Amsterdam hoger, lager dan wel onveranderd is ten opzichte van de prijzen van de vorige dag. Hieruit kunnen soms bepaalde gevolgtrekkingen worden gemaakt. Als bijv. te New York in de loop van de vorige dag de prijs is gestegen, maar Amsterdam heeft die stijging niet overgenomen, dan is het aannemelijk dat te New York van lokale vraag sprake is geweest, die zich kennelijk niet over Europa heeft verspreid.

In de tweede plaats gaat de New Yorkse handelaar nu zijn eigen markt vaststellen, mede op grond van de Amsterdamse gegevens. Het kan dan voorkomen dat het hem convenieert op de door Amsterdam aangegeven prijsnoteringen een transactie af te sluiten. In dat geval zal hij, zonder verdere ontwikkelingen in New York af te wachten, aan Amsterdam voor een zekere hoeveelheid een bod of aanbieding maken. Dit is dan arbitrage in die zin, dat hij klaarblijkelijk niet verwacht in New York een betere prijs te kunnen bedingen, weshalve hij van een andere dan de lokale markt gebruik maakt (arbitrage in de tweede door ons aangegeven betekenis).

Vervolgens zal hij zijn eigen markt gaan testen met die van andere handelaren in New York, hetgeen weer aanleiding kan geven tot het afsluiten van transacties, nl. als de in de eerste paragraaf geschetste voorwaarde voor het bestaan van evenwicht niet is vervuld.

Laat ons nu verder aannemen dat er een makelaar (dus niet-handelaar) in New York is die een order heeft van een cliënt om een zekere hoeveelheid Royal Dutch te kopen op 85½, bijv. f 20.000 nominaal. De makelaar belt onze handelaar over deze kwestie op, en tijdens het telefoongesprek besluit de laatste om de order voor de helft te vullen. Daarna weet hij dat hij misschien nog meer op die prijs kwijt kan, en hij zal er zich voor inspannen de benodigde aandelen te bemachtigen op een lagere prijs, bijv. 85⅞. Hij zal nu een bod naar Amsterdam uitseinen: wel is waar is de markt volgens het ontvangen telegram 85-85½, hetgeen het op het eerste gezicht niet waarschijnlijk maakt dat er in Amsterdam beneden de 85½ kan worden gekocht, maar de dollararbitrage in Royal Dutch is in Amsterdam ook al „over-the-counter”,

en er zijn daar dus weer evenveel markten als er handelaren zijn. Het feit dat onze handelaar met verschillende relaties in contact staat, maakt het hem soms mogelijk ergens wat goedkope aandelen op te pikken, vooral als het hem bekend is dat een van die relaties gedurende de laatste dagen als regel als verkoper is opgetreden. Lukt het onze handelaar op 85⅞ of lager te kopen, in Amsterdam of elders in Europa, en is dan ondertussen de lokale vraag op 85½ nog niet bevredigd, dan is hier weer van arbitrage sprake geweest (arbitrage in de eerste door ons aangegeven betekenis).

Waarom heeft, zo kan men zich afvragen, de makelaar uit ons voorbeeld de benodigde aandelen niet rechtstreeks uit Nederland betrokken, waar deze immers op zijn limiet (85½) beschikbaar waren. Het antwoord ligt voor de hand: voor een op de Amerikaanse effectenmarkt georiënteerde makelaar dragen opdrachten in Royal Dutch een incidenteel karakter, waarvoor hij niet de vereiste apparatuur kan gaan opzetten. Hiermee is niet bedoeld de technische outillage, welke zeer simpel is en in principe slechts uit een lessenaar met een telefoon-toestel behoeft te bestaan. Het belangrijkste deel van de outillage is echter: een net van relaties met het buitenland, relaties welke de handelaar belangrijk genoeg achten om hem op de hoogte te houden van alle relevante ontwikkelingen. De reputatie die een arbitragehuis zich in het buitenland weet op te bouwen is een van de essentialia voor zijn succes.

#### Slotopmerkingen.

##### *American Depositary Receipts.*

Het Amerikaanse publiek is niet vertrouwd met aandelen aan toonder („bearer shares”), en ook de Amerikaanse beurzen zijn, wat hun regulaties en technieken betreft, geheel en al ingesteld op de aandelen op naam („registered shares”). Dit is een van de redenen waarom sommige niet-Amerikaanse maatschappijen er toe zijn overgegaan zgn. American Depositary Receipts uit te geven, welke A.D.R.'s in feite aandelen op naam zijn, en dus geregistreerd worden in de naam van de eigenaar of diens vertegenwoordiger. Een andere reden is dat de A.D.R.'s de afwikkeling van arbitragetransacties tussen Europa en de Verenigde Staten vereenvoudigen, doordat geen intercontinentale verschepping van effecten behoeft plaats te vinden.

Twee Nederlandse aandelen, nl. Royal Dutch en sedert kort ook A.K.U., worden in de Verenigde Staten behalve in de vorm van toonderaandelen („foreign shares” genoemd), ook verhandeld als A.D.R.'s. Deze worden in de wandeling „American shares” of „New York shares” genoemd. Hiertegen bestaat geen bezwaar, mits maar in het oog wordt gehouden dat dit spraakgebruik niet nauwkeurig is: het American Depositary Receipt is een certificaat dat een zeker aantal American shares representeert. Bij Royal Dutch is de uitgifte als volgt geregeld.

Handelaar H te New York heeft toonderaandelen Koninklijke Olie in dépôt bij een Nederlandse correspondent. Hij instrueert zijn correspondent de betrokken foreign shares bij de Nederlandse Handel-Maatschappij in Amsterdam te deponeren, met het verzoek dat deze laatste aan de Chase National Bank te New York instructies geve, tegen de aldus gedeponeerde foreign shares, aan H te New York American Depositary Receipts uit te leveren. Voor elke f 100 nominaal krijgt H drie American shares. Omgekeerd kan H, bij teruglevering aan de Chase National Bank van American

shares; daarvoor foreign shares ontvangen van de N.H.M. te Amsterdam, en wel in dezelfde verhouding. Gedurende de periode dat de A.D.R.'s uitstaan blijven de foreign shares waartegen zij zijn uitgegeven onder berusting van de N.H.M. De A.D.R.'s zijn dus eigenlijk claims op foreign shares die bij de N.H.M. in dépôt liggen. (Voor A.D.R.'s A.K.U. geldt een soortgelijke regeling. Hier worden per f 100 nominaal twee American shares uitgegeven).

Afgezien van de kosten is één onderaandeel Royal Dutch ad f 100 dus equivalent aan drie American shares. Deze kosten bedragen per f 100 nominaal ongeveer \$ 1,25 bij aanmaak, en ongeveer \$ 1,00 bij teruglevering („cancellation”) van A.D.R.'s<sup>3)</sup>. Noteren de foreign shares dus bijv.  $85-85\frac{1}{2}$ , dan is de pariteit voor de American shares  $(85 + 1,25) : 3$  bieden,  $(85\frac{1}{2} + 1,25) : 3$  laten, d.i.  $28\frac{3}{4}-28,92$  (in de practijk zal de notering dan luiden  $28\frac{3}{4}-29$ ).

Indien de American shares hoger zijn dan pariteit wijst dit op een grote vraag naar American shares. Het zal dan voordelig zijn om foreign shares bij de N.H.M. te deponeren, waarbij tevens aan de grote vraag naar American shares kan worden voldaan, en de tijdelijke dispariteit zal worden opgeheven<sup>4)</sup>. Omgekeerd kan het zijn dat de American shares een disagio doen ten opzichte van de foreign shares. Dit disagio moet echter aanzienlijk zijn voordat tot „cancellation” van A.D.R.'s zal worden overgegaan. Immers, niet alleen hebben de kosten van aanmaak \$ 1,25 bedragen, die van teruglevering zijn bijna even hoog. Er zijn met zo'n „round-trip” in totaal ongeveer \$ 2,25 per f 100 nominaal, of \$ 0,75 per American share, gemoeid. Een dergelijk disagio komt in de practijk niet voor.

#### Internationale en nationale effecten.

Krachtens bepalingen van de Nederlandse deviezenautoriteiten zijn Nederlandse effecten in twee categorieën verdeeld, te weten internationale en nationale effecten. Het beslissende criterium daarbij is of een fonds wel dan niet op een beurs buiten Nederland is genoteerd. Is dit het geval, dan heeft men te doen met internationale effecten, anders is van nationale effecten sprake. De belangrijkste van de eerste categorie zijn: Koninklijke Olie, Unilever en Philips. Een uitzondering op de regel zijn aandelen A.K.U., die niet op een buitenlandse beurs worden verhandeld, maar toch, bij apart besluit van De Nederlandsche Bank, eind 1952 internationaal werden verklaard.

De onderscheiding tussen „internationals” en „do-

mestics” is voor de New Yorkse handelaar in Nederlandse effecten van grote betekenis. In de eerste plaats geldt de bepaling dat bij verkoop van nationale effecten tegen gulden (dus in Nederland) door een niet-ingezetene van Nederland, het provendu alleen in andere nationale effecten kan worden herbelegd. Tegen ruiling van internationale effecten voor nationale bestaat echter geen bezwaar.

Een tweede verschijnsel dat met deze onderscheiding samen hangt is een verschillende koers van de gulden, al naar gelang het „internationals” dan wel „domestics” betreft. Hierover valt het volgende op te merken.

De prijs in dollars van een Nederlands effect kan men zich opgebouwd denken uit twee componenten:

- 1) de koers van het fonds in Amsterdam (dus de prijs in gulden);
- 2) de koers van de effectengulden te New York.

Er hebben zich nu voor de effectengulden twee koersen ontwikkeld, nl. die voor internationale, en die voor nationale effecten<sup>5)</sup>.

Bij de vraag, volgens welk mechanisme deze beide koersen worden bepaald, kan hier niet worden stilgestaan. Slechts zullen we aangeven hoe beide in de practijk worden *berekend*, en we doen daarbij geen pogingen het odium van een vicieuze cirkelredenering waarin we ons zo misschien begeven, van ons af te wassen.

De *internationale effectengulden* wordt berekend door te vergelijken de prijs van Royal Dutch in gulden met de bied- en laatprijzen in dollars. De handelaar die, zoals in het voorbeeld uit de tweede paragraaf, des morgens een te koop binnen krijgt met de paragraaf 327; 85;  $85\frac{1}{2}$ , zal daaruit berekenen dat de biedprijs voor de internationale gulden bedraagt  $85 : 327 = 0,260$  (dus 26,0 dollarcent per gulden), en de laatprijs  $85\frac{1}{2} : 327 = 0,261$  (dus 26,1 dollarcent per gulden). Op soortgelijke wijze wordt de koers van de *nationale effectengulden* berekend uit vergelijking van de guldenprijs in Amsterdam van de staffelling Nederland  $3/3\frac{1}{2}$  pCt 1947, met de bied- en laatprijzen van dit fonds in dollars. Het niveau van de nationale effectengulden schommelt de laatste tijd tussen 24 en 25 dollarcent per gulden<sup>6)</sup>. Ter vergelijking zij vermeld dat de officiële koers van de gulden in New York ongeveer 26,3 dollarcent is.

Heeft de handelaar aldus aan de hand van de prijsverhoudingen te Amsterdam en New York der actieve fondsen de koers van de effectengulden bepaald, dan

<sup>5)</sup> Er is ook nog een andere effectengulden, nl. de zgn. non-exportabele. Deze wordt toegepast wanneer een niet-ingezetene van Nederland effecten, welke in Nederland liggen en niet mogen worden uitgevoerd, tegen dollars wenst te verkopen. De Nederlandsche Bank kan daartoe, als aan bepaalde voorwaarden is voldaan, vergunning geven. De koers van de non-exportabele gulden is iets lager ( $\frac{1}{4}$  à 2 dollarcent) dan die van de exportabele. Alle in Nederland gelegen effecten, die tegen dollars worden gekocht, of verkregen zijn door ruiling van effecten die uit de Verenigde Staten in Nederland werden ingevoerd, zijn echter exportabel.

<sup>6)</sup> Wij zien hier eenvoudigheidshalve af van complicaties die ontstaan doordat de handelaar rekening moet houden met commissies die hij bij eventuele transacties te Amsterdam moet betalen, welke factor de spreiding tussen bied- en laatprijzen van de effectengulden vergroot; verder van het feit dat de Nederlandse guldenobligaties in Amsterdam exclusief, in New York inclusief interest („flat”) worden genoteerd.

(Ingezonden mededeling)

**N K F**  
**N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEK**  
**DELFT**

met papier geïsoleerde kabels  
voor zwakstroom en sterkstroom  
koperdraad en koperdraadkabel  
kabelgarnituren, vulmassa en olie

is hij in staat om in enig ander, niet-actief fonds een markt te maken. Vraagt iemand hem bijv. een offerte te maken in aandelen Philips, dan behoeft hij slechts, ten-einde zijn kostprijs te berekenen, de laatst beschikbare prijs in guldens van dit fonds te vermenigvuldigen met de laatprijs van de internationale effectengulden. De redenering is daarbij deze. Als de handelaar aandelen Philips tegen dollars verkoopt, moet de opbrengst voldoende zijn om hem in staat te stellen ze in Amsterdam tegen guldens terug te kopen. Aandelen Philips zijn internationaal; hij zal ze dus in Amsterdam alleen aan kunnen schaffen met het provenu van andere internationale aandelen, bijv. Royal Dutch, waarvan hij dus voldoende in New York tegen dollars moet kopen en in Amsterdam tegen guldens moet verkopen, om de benodigde hoeveelheid Philips aan te schaffen. De dollarkostprijs van een aandeel Philips is dus gelijk aan de dollarkostprijs van die hoeveelheid Royal Dutch welke te New York moet worden aangeschaft teneinde, bij verkoop te Amsterdam, met het provenu een aandeel Philips te kunnen kopen.

Indien de koers, van Royal Dutch te Amsterdam is

$r$  pCt, en de notering te New York is B (bieden), L (laten), dan is volgens onze definitie de laatprijs van de internationale effectengulden  $L : r$ . Als de laatprijs van Philips te Amsterdam is  $p$  pCt, dan is het nodig om per  $f$  100 nominale waarde (deze is in feite  $f$  750),  $(p:r) \times f$  100 nominaal Royal Dutch op de Amsterdamse beurs te verkopen. Hiervoor zou de handelaar in New York moeten betalen  $(p:r) \times L$ , ofwel  $p \times (L:r)$  dollars.  $L:r$  is echter de laatprijs van de internationale effectengulden. De kostprijs is derhalve de guldensprijs van Philips, vermenigvuldigd met de laatprijs van de internationale effectengulden.

In verband met het besprokene willen wij nog even in herinnering brengen dat de dollarprijs van aandelen A.K.U. met bijna 10 pCt steeg, toen zij van de nationale naar de internationale categorie werden overgeheveld. De verklaring daarvan was te vinden, niet in de plotse toegenomen vraag, maar in het toenmalig koersverschil tussen de nationale en de internationale effectengulden.

Enschede.

M. P. GANS.

## Een onderzoek naar de middenstand in een plattelandsgebied van Friesland

Over de middenstand, waaronder te verstaan ambachts-, handels- en enkele verkeersbedrijven, heeft welhaast iedereen een meer of minder gefundeerde mening. De één weet er over te vertellen, dat de toestanden in het algemeen niet rooskleurig zijn, een ander komt soms met nog triester verhalen over de benarde omstandigheden, waarin deze personen verkeren, die nauwelijks in staat zijn zich een schamel bestaan te verdienen of droog brood te verdienen. Kortom, er wordt veel over de middenstand gesproken en geschreven, doch het juiste is niet altijd bekend; het ontbreekt nog te vaak aan concrete gegevens.

Enig materiaal omtrent de positie van de middenstand is, doordat er de laatste jaren over tal van gemeenten en steden studies zijn verschenen, wel voorradig, doch daar vele studies betrekking hadden op steden of bepaalde kernen, werd het platteland meestal wat stiefmoederlijk behandeld. Het Economisch Instituut voor den Middenstand heeft daarom gemeend speciale onderzoekingen te moeten instellen in bepaalde, typische plattelandsgemeenten om door middel van detailstudies het inzicht in de structuur van de middenstand te verdiepen.

Als eerste werkterrein viel daarbij het oog op de agrarische provincie bij uitstek: Friesland. Uitgebreide enquêtes werden hier gehouden. De resultaten, verwerkt, toegelicht en geïllustreerd, werden neergelegd in een zeer geschikt en buitengewoon fraai uitgegeven rapport<sup>1)</sup>, dat de meeste tot nog toe verschenen rapporten qua uitvoering ver overtreft.

Dit eerste rapport in de serie sociaal-economische publicaties behelst het onderzoek in de gemeenten Baarderadeel, Hennaarderadeel en Rauwerderhem, d.w.z. het plattelandsgebied in de vierhoek, gevormd door de steden Leeuwarden, Sneek, Bolsward en Franeker.

In het Ten Geleide, van de hand van Drs Hub. L. Jansen, voorzitter van de Raad van Beheer van het E.I.M., wordt gewezen op de grote verscheidenheid van

de zaken en de vele „niet-volwaardige” bedrijven, die tot de middenstand gerekend worden. Daarnaast vallen er plaatselijke en regionale verschillen te constateren. Door nu in verschillende delen van ons land sociaal-economische onderzoekingen in te stellen, poogt men een beter inzicht te verkrijgen in de structuur van de middenstand. Tenslotte wordt gewezen op een van de tot nog toe verschenen rapporten afwijkende karaktertrek in de zeer populair gehouden tekst van het rapport komen weinig „droge” cijfers voor. In de brede marge en in de bijlagen achterin treft men het cijfermateriaal aan, waarin degene, die daar behoefte aan gevoelt, kan grasduinen.

Hoofdstuk I „Verkenningen rond een enquête” geeft in een drietal paragrafen een globaal beeld van het onderzochte gebied. Handel en ambacht zijn in Friesland nimmer tot grote ontwikkeling gekomen, zelfs de steden hebben tot op de dag van heden iets rustieks behouden, alsof ze aan het jachtige van onze tijd ontsnapt zijn. Zij blijven wat zij vroeger waren: marktplaats van de omgeving. De ene dag verglijdt er langzaam in de andere; jaren komen, jaren gaan. Alles draait om de boer. Is de prijs van de melk goed, dan heeft de boer geen klagen en de rest profiteert weer van de boer. De potentiële koopkracht moet er groot zijn. Is het daarom ook een dorado voor de middenstand?

De bevolkingsdichtheid is er gering. De totale oppervlakte land van de drie gemeenten bedraagt 16.000 ha; het aantal inwoners nauwelijks 13.000! De dorpen en gehuchten in dit gebied liggen zeer verspreid. Het grootste dorp, Wommels, telt ruim 1.000 inwoners. Terwijl de bevolking van Nederland in de laatste eeuw bijkans angstwekkend toenam, is hier de toeneming van de bevolking reeds lang tot stand gekomen; het geboorte-overschot wordt afgestoten naar andere streken in ons land of naar het buitenland. Het aantal inwoners neemt niet toe, de klantenkring dus ook niet. Nieuwe vestigingen hebben dan ook weinig reden van bestaan.

In hoofdstuk II „De Middenstand in vogelvlucht”

<sup>1)</sup> Sociaal-economische publicaties No 1 van het Economisch Instituut voor den Middenstand, 's-Gravenhage.

wordt, eveneens in een drietal paragrafen, een schets gegeven van de middenstandsbedrijven en de moeilijkheden, die zich voordoen om een passende indeling te maken.

Aan branchevermenging — sterk op het platteland, zeer verklaarbaar overigens — en hoofdbedrijf wordt enige aandacht geschonken. De oude ambachten kwijnen en gaan achteruit, de nieuwe (vooral in de metaalbranche) hebben wat meer de wind mee.

De relatieve aantallen vestigingen in een aantal branches worden vergeleken met die van Nederland, waarbij — wie zou het ook anders verwachten — opmerkelijke verschillen naar voren treden.

Bij de detailhandel is de toestand ook niet rooskleurig. Als verklaring wordt het feit van de overbevolking in de agrarische bedrijfstak gegeven, zodat een toeloop naar de middenstandsbedrijven, vooral naar de winkels, ontstond. Kruidenierswinkels zijn er in dit gebied 62 per 10.000 inwoners tegenover 26 in Nederland als geheel! Gespecialiseerde zaken komen nagenoeg niet voor.

Daarna volgt het verslag van het eigenlijke onderzoek in hoofdstuk III „De middenstand onder de loupe”. In een vijftiental paragrafen worden de verschillende groepen ontleed. Een overstelpende hoeveelheid gegevens werd verkregen. Hoe deze nu te verwerken? Enerzijds loopt men gevaar door de bomen het bos niet te zien; anderzijds door te forse aanpak het detail uit het oog te verliezen en een vaag beeld te schetsen. Er is naar een tussenoplossing gestreefd. In de tekst de grote lijnen, dus a.h.w. het gemiddelde bedrijf; in de marge een concreter beeld met behulp van verkregen cijfers, verhoudingsgetallen, e.d., terwijl in de bijlagen de gedetailleerde gegevens een plaats kregen. Men vindt er gegevens over de bezetting, oppervlakte bedrijfsruimte, uitbreng, eigendomsverhouding, nevenberoepen, omzetten, inkomens, werktijden, ouderdom, e.d. alles naarstig verzameld en vermeld.

De bakkers kwamen niet eens zo slecht voor de dag. De uitbreng zou, rationeel gezien, sterk verbeterd kunnen worden.

De toestanden bij de smederijen, op het platteland vaak gecombineerd met andere werkzaamheden in de metaalbranche, werden als „niet slecht” gekwalificeerd. De indruk, die de winkelbedrijven op de onderzoeker maakte, is niet bijster gunstig geweest: het kruideniersbedrijf maakte een enigszins minuscule indruk; van de hele branche is het beeld miserabel; met de inventaris is het over het algemeen droevig gesteld. Bij de handel in aardappelen, groente en fruit luidt het oordeel: een zeer goede indruk heeft niet één zaak op ons gemaakt. 't Grootste gedeelte was matig, en  $\frac{1}{4}$  deel van onvoldoende tot slecht.

Voor grossiers is het ook al geen luilekkerland: 65 pCt van de kruideniers heeft 6-20 leveranciers. Dat er veel nevenbedrijven voorkomen, hoeft dan ook niet te verwonderen.

Het slothoofdstuk, onderverdeeld in 11 paragrafen, handelt over de middenstander. In de voorgaande hoofdstukken was de situatie misschien wel erg zwart voorgesteld: er bleek dat de middenstander, door de bank genomen, nog geen f 2.000 per jaar inkomen uit zijn bedrijf trekt. Doch daarnaast hebben ze vaak neveninkomsten. Ontevreden waren de „slachtoffers” over het algemeen nog niet.

Gezinsamenstelling, leeftijdsverdeling, godsdienst, woningtoestanden, genoten onderwijs van patroon en gezinsleden zijn eveneens onderzocht en leveren zeer interessant en waardevol materiaal op.

Het teveel aan middenstandsbedrijven wordt door de werking der Vestigingwet reeds beperkt. Het gevaar bestaat zelfs dat op den duur in een dergelijk specifiek plattelandsgebied — er zijn hier meer dan 40 woonkernen met gemiddeld 260 inwoners! — de sanering te ver zal gaan. De normale behoeftenvoorziening mag niet in de war raken. De samenvoeging van branches is hier op natuurlijke wijze gegroeid en moet ook zo blijven, wil men levensvatbare bedrijven hebben.

Al met al blijkt, dat van de middenstand eigenlijk niet gesproken kan worden. De inhoud van het begrip is te gevarieerd. Bovendien is het gehele dorpsleven zo zeer organisch verbonden, dat het niet straffeloos in stukjes gesneden kan worden.

In dit rapport, met zijn 6 kaarten en grafieken, 8 bladzijden foto's en een 40-tal bladzijden met statistisch materiaal, wordt het gehele onderzoek in een 40-tal bladzijden beschreven. Het is duidelijk, dat ook hier niet het laatste woord reeds gevallen is.

Hoe luidt ons oordeel nu over de inhoud?

Vooropgesteld zij dat overvloedig en uiterst waardevol materiaal is bijeenvergarend en in zeer leesbare vorm wordt opgediend. De middenstand van dit gebied wordt in een helder licht geplaatst. Voor vergelijking met situaties elders en/of later kan dit onschatbare diensten bewijzen. Toch willen we enige aantekeningen maken bij een enkel punt, dat ons minder juist voorkwam.

Allereerst een opmerking van principiële aard. Bij talrijke onderzoekingen, die vaak door landelijke organisaties en instellingen worden verricht, komt het herhaaldelijk voor dat geen of onvoldoende contact gezocht of onderhouden wordt met bestaande regionale instanties. Het zou zeker de resultaten van dergelijke onderzoekingen ten goede komen indien men meer overleg pleegde met organen of personen, die deze gebieden goed kennen. Dat wil intussen niet zeggen, dat deze regionale instanties het monopolie van regionaal onderzoek zouden (moeten) bezitten. Geenszins, ook voor anderen ligt er zeer zeker een taak en werkterrein. Overleg over en toetsing van ervaringen en uitkomsten behoeft toch ook beslist niet het behoud van een eigen mening, visie of overtuiging uit te sluiten. Dat ook bij dit onderzoek van overleg weinig te bespeuren viel moet, menen we, betreurd worden. Vooral nu het E.I.M. zijn werkzaamheden ook over nieuwe sectoren gaat uitbreiden, had het van de ervaringen — en wellicht ook van fouten — van anderen kunnen leren en profiteren.

Hierbij aansluitend willen we opmerken, dat verschillende zaken door de samensteller o.i. te veel door een „Haagse” bril worden gezien. Herhaaldelijk wordt n.l. vergeleken met het Westen, de grote steden, Den Haag. Doch is dit wel een juiste methode, met name bij een specifiek plattelandsgebied? Het wil ons voorkomen dat een zodanige vergelijking hier, in deze materie, op ernstige bezwaren stuit. Men had beter gedaan gelijksoortige grootheden met elkaar te vergelijken, bijv. dit plattelandsgebied met desnoods het gehele platteland van Nederland. De landelijke cijfers worden anders wel zeer sterk beïnvloed door de vele en meestal ook grotere middenstandszaken in de grote steden. De vergelijkingsbasis ontbreekt dan. Wat voor zin heeft dan nog een vergelijking?

Van de „steedse” kijk op het geval en het aanleggen van een stedelijke maatstaf, kortom van een stedelijke instelling, getuigt bijv. ook de opmerking, dat de steden in Friesland, behalve Staveren, geen internationale handelsgeest gekend hebben, dat het slechts marktplaatsen

voor de omgeving waren en zijn. Voor een deel is dit waar, voor een ander deel is het beslist onjuist. Hetzelfde kan worden opgemerkt bij de beschouwingen over de grootte der inkomens.

Bepaald van oppervlakkigheid moeten we de onderzoeker beschuldigen, wanneer hij tot tweemaal toe beweert, dat er in het gehele gebied slechts vier zuivelfabrieken zijn. Zeker, het rapport onderzoekt voornamelijk de middenstand; doch, waar juist in deze gebieden de industrie practisch geheel ontbreekt, moeten hem toch de zo nauw met het platteland vergroeide zuivelfabrieken te meer zijn opgevallen en hem, als hij zich meer dan nu geschied blijkt te zijn met de streek had vertrouwd gemaakt, een indruk hebben gegeven van de grote plaats die „het” fabriek in het dorpsleven inneemt. Vroeger waren er hier zelfs tien zuivelfabrieken. Thans zijn er nog zes, d.w.z. nog 50 pCt meer dan de samensteller op blz. 14 en 36 vermeldt. Raadselachtig is in dit verband de vermelding op blz. 11, dus er aan voorafgaand, van het juiste aantal. Een nog haastig achteraf aangebrachte correctie?

Om nog even bij de zuivel te blijven. Op blz. 35/36 wordt een verhaaltje gegeven over een melkslijter die met behulp van een gammal vrachtautootje pap, boter en kaas aan de boerin verkoopt. De auteur had in dit geval beter een andere klant als voorbeeld kunnen kiezen. Hoewel de melkslijter van thans misschien hier en daar een boerin als cliënte gekregen heeft, loopt toch meestal de verkoop van genoemde producten via andere kanalen. Dat behoorde iemand, die van zo'n streek studie maakte, toch te weten.

In het veen ziet men op geen turfje. Zeer veel bedrijven zijn geënuqueterd. Er kan licht één over het hoofd gezien worden. Volgens de onderzoeker zijn er slechts drie wagenmakers, allen zonder personeel. Had bij zo'n klein aantal het grootste bedrijf, dat juist wel personeel heeft, aan de aandacht mogen ontsnappen?

Het rapport is voorbeeldig kort. Een voortreffelijke eigenschap. Zoals reeds opgemerkt beslaat de tekst slechts

40 bladzijden, verdeeld over 32 korte stukjes. Geen langdradig saai geval dus. Dit in tegenstelling met vele andere, soms bijna onleesbare rapporten. De stijl is met opzet populair gehouden, o.i. zelfs wel eens een tikje te populair. Hoe vlot een populair rapport zich overigens lezen laat, het steeds weer tegenkomen van soms gezocht aandoende uitdrukkingen maakt uiteindelijk de lectuur toch weer vermoeiend, terwijl af en toe — misschien is het voor ons, Noorderlingen, meer een gevoelskwestie — een ietwat kleinerende, we zouden háást zeggen denigrerende, toon te beluisteren valt.

Tenslotte zij nog gewezen op een belangrijke, eveneens meer principiële kwestie. Het platteland, de dorpsgemeenschap is ontleed, de bedrijven zijn in groepjes verdeeld, gewogen en veelal te licht bevonden. De maatstaf (zie boven) was enigszins „vreemd”. Zelf heeft de samensteller dit blijkbaar ook wel gevoeld. Aan het slot van het rapport wordt vermeld (blz. 50): „een onderzoek als het onderhavige nadert de dorpsgemeenschap nog te veel met een instrumentarium, dat zijn nut heeft bewezen bij de ontleding van een stedelijke samenleving”. Als excuus wordt aangevoerd: „er is geen andere methode om stad en platteland te vergelijken”. Doch moest per se vergeleken worden met een stad en met welke dan? (Den Haag weer?). Geldt de stedelijke samenleving ook voor de middenstand ten plattelande als norm? In dit opzicht moest het onderzoek wel falen en na kennisneming een enigszins onbevredigend gevoel achterlaten.

Resumerend menen we te mogen concluderen, dat deze eersteling van het E.I.M. (en een eerste heeft in menig opzicht nadelen) een zeer leesbaar, rijk en uitzonderlijk fraai rapport is, dat een schat van gegevens voor nu en later bevat. Het geeft een scherp beeld van de middenstandsbedrijven in het onderzochte gebied. Ondanks de tekortkomingen die wij meenden te bespeuren, geloven wij dat het E.I.M. er goed aan heeft gedaan dit gebied in het onderzoek te betrekken. De middenstand zelf kan er slechts bij gebaat zijn. We zien met grote belangstelling uit naar de volgende nummers uit deze serie.

Leeuwarden.

A. KOOIKER.

## Productie, productiviteit en inkomen van de landbouw in Europa

### Inleiding.

Op de noodzaak van vergroting der agrarische productie in Europa is na de oorlog reeds dikwijls gewezen. Niet alleen beweegt de wereldbevolking zich in een voortdurend stijgende lijn, doch ook betalingsbalansoverwegingen hebben er toe gedwongen zich meer reken-schap te geven van de mogelijkheden tot uitbreiding der binnenlandse productie. De regeringen in de verschillende landen zijn zich daarom in toenemende mate bezig gaan houden met de problemen rondom de productiviteit en de productie-omstandigheden in de landbouw. Daarbij heeft men, naast de productievergroting, als tweede doel voor ogen de boeren tegelijkertijd een redelijke levensstandaard te waarborgen.

De behoefte aan statistische informatie omtrent productie en inkomen is parallel hieraan sterk gegroeid. Bovendien hebben de verschillende plannen tot integratie van de Europese landbouw — plannen, die overigens naar het schijnt voorlopig in de bekende doofpot zijn gedeponeerd — de behoefte aan internationaal vergelijkbaar

cijfermateriaal vergroot. Op het terrein van de internationale statistische documentatie is de laatste jaren reeds veel verdienstelijk werk verricht. Het karakter van deze onderzoeken was tot op heden van overwegend micro-economische aard: De „Food and Agricultural Organization” van de Verenigde Naties heeft zich nu echter gewaagd aan de publicatie van enkele macro-economische gegevens met betrekking tot de landbouw in 14 Europese landen<sup>1)</sup>.

Weliswaar vertonen de verschillende nationale statistieken nog vele tekortkomingen — ten dele door de uiteenlopende doeleinden van deze statistieken — en is op het gebied van de statistische documentatie dus nog zeer veel werk te verrichten, maar toch is het nu mogelijk gebleken grondmateriaal over productie, inkomen en kosten bijeen te brengen, dat door de F.A.O. tot op zekere hoogte vergelijkbaar wordt geacht.

De gegevens in het betreffende rapport zijn ondanks

<sup>1)</sup> „Output and Expenses of Agriculture in some European countries, 31 January 1953”.

hun globale betekenis belangwekkend genoeg om de belangrijkste daarvan in het kort weer te geven en te bespreken. De voornaamste gegevens zijn in een drietal tabellen samengevat; waar dit nuttig bleek zijn enkele bewerkingen van de in het rapport voorkomende cijfers toegevoegd.

#### De productiewaarde van de landbouw in Europa.

De bedragen betreffende de productiewaarde in de verschillende landen zijn in het rapport tot één noemer herleid door omrekening van de nationale valuta in Amerikaanse dollars.

Zoals uit de cijfers van tabel I blijkt, droegen Frankrijk, Italië, West-Duitsland en het Verenigd Koninkrijk in 1950 tezamen ongeveer 74 pCt bij tot de totale toegevoegde waarde van de Europese landbouw. Deze cijfers geven weinig steun aan de door sommige kringen in het buitenland geuite vrees, dat verschillende deelnemende landen bij integratie van de Europese landbouw ernstig nadeel zouden ondervinden van de goedkoop producerende landen, zoals Nederland en Denemarken. De relatieve betekenis van deze landen is daarvoor te klein (8,7 pCt). Weliswaar kan de verhouding voor de afzonderlijke producten iets anders liggen, doch indien men de Europese landbouw als geheel beziet, bestaat weinig reden voor ongerustheid.

#### De aankoop van grond- en hulpstoffen.

De cijfers van het F.A.O.-rapport stellen ons in staat een indruk te verkrijgen van de mate waarin de landbouw in de verschillende landen afhankelijk is van de aankoop van grond- en hulpstoffen, zoals voeder, zaden, vee, meststoffen, bestrijdingsmiddelen, brandstof e.d. Een deel van deze gekochte materialen is afkomstig van de agrarische sector van andere landen, doch het merendeel wordt betrokken uit de rest van de wereld of uit de industriële sectoren binnen Europa. In het Verenigd Koninkrijk, België en Luxemburg en Nederland bedroeg de waarde van de gekochte grond- en hulpstoffen meer dan  $\frac{1}{3}$  van de bruto-waarde van de agrarische productie. Een groot deel hiervan bestond uit geïmporteerd veevoeder. De harde oorlogsjaren en de nadien opgetreden betalingsbalansmoeilijkheden waren aanleiding, dat de binnenlandse voederwinning werd opgevoerd. Hierin moet wel de voornaamste oorzaak worden gezien, dat de landbouw in Nederland en het Verenigd Koninkrijk in 1950 een aanmerkelijk grotere zelfgenoegzaamheid te zien geeft dan vóór de oorlog, hetgeen waarschijnlijk gepaard is gegaan met een kleinere afhankelijkheid van

het buitenland. Ook voor verschillende overige Europese landen valt een relatieve daling van de uitgaven voor grond- en hulpstoffen waar te nemen. Niettemin schijnt na de oorlog weer een ontwikkeling gaande te zijn naar een toenemende betekenis van de uitgaven voor grond- en hulpstoffen; een tendentie dus naar de vooroorlogse situatie.

Een hoog percentage van de uitgaven aan grond- en hulpstoffen betekent bij een grote importquote niet alleen een grote druk op de betalingsbalans, doch geeft ook aanleiding tot grote schommelingen in de inkomens der boeren. Een uiteenlopende prijsontwikkeling van eindproducten aan de ene kant en benodigdheden aan de andere kant zal immers het netto-inkomen van de boeren meer beïnvloeden, naarmate de kosten (hier gelijkgesteld aan uitgaven) een groter deel uitmaken van de opbrengsten.

#### De productiviteit per hectare en per man.

Het rapport verschaft ook enig inzicht in de productiviteit per ha in de onderzochte landen, uitgedrukt in geld. Teneinde ook hier zoveel mogelijk aan de eis van vergelijkbaarheid te voldoen, is het type grond en grondgebruik in aanmerking genomen door de cultuurgrond in de verschillende landen tot een zelfde noemer (ha „arable equivalent land”) te herleiden <sup>2)</sup>. Hierdoor is de invloed van woeste gronden en niet in cultuur gebracht grasland op de productie per ha tot op zekere hoogte uitgeschakeld. De daarbij gebruikte methode is ongetwijfeld ruw en zeker voor Nederland en Denemarken voor verbetering vatbaar, doch de uitkomsten zijn wel geschikt om de grote spreiding in de toegevoegde waarde en de sinds de jaren vóór de oorlog voltrokken wijzigingen aan te tonen (zie de kolommen 1 tot en met 6 van tabel II).

Toch moet men bij het interpreteren van de cijfers in tabel II voorzichtig zijn. Zo mag uit het feit, dat Zwitserland de hoogste netto-productiewaarde per ha te zien geeft, niet worden geconcludeerd, dat de productiviteit daar te lande aan de top staat. De weergegeven cijfers ondergaan immers mede de invloed van de prijzen der landbouwproducten, welke prijzen, zoals uit tabel III blijkt, in Zwitserland in het algemeen ten opzichte van de overige landen vrij hoog zijn. Hierdoor wordt een hoge netto-productiewaarde per ha verkregen. Dit in tegen-

<sup>2)</sup> Een ha niet gecultiveerd grasland werd gelijkgesteld aan  $\frac{1}{4}$  ha bouwland, terwijl voor permanent hooi- en grasland als omrekeningsvoet  $\frac{1}{2}$  werd aangehouden. Deze laatste herleidingsmaatstaf is voor landen als Nederland en Denemarken stellig te ongunstig, zodat de productie per ha hierdoor enigszins is geflatteerd.

TABEL I. Gegevens over bruto- en netto-productiewaarde in de landbouw van 14 Europese landen <sup>1)</sup>

Landen	Waarde van de bruto-productie		Uitgaven voor gekochte grond- en hulpstoffen		Waarde van de netto-productie		Toe- of afnemingspercentage van de netto-productiewaarde	Gekochte grond- en hulpstoffen in een percentage van de bruto-productiewaarde	
	Uitgedrukt in procenten van het totaal van de 14 Europese landen							vóór de oorlog	1950 of 1950/51
	vóór de oorlog	1950 of 1950/51	vóór de oorlog	1950 of 1950/51	vóór de oorlog	1950 of 1950/51			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Frankrijk .....	23,4	24,2	13,2	17,2	25,0	25,5	+ 0,5	10	11
Italië .....	20,9	18,7	11,6	10,2	22,7	20,2	- 2,5	9	8
West-Duitsland .....	17,1	16,2	13,3	11,9	17,8	16,9	- 0,9	13	11
Verenigd Koninkrijk .....	13,4	13,6	28,2	26,0	10,3	11,3	+ 1,0	36	29
Nederland .....	4,8	4,4	9,8	7,0	3,8	3,9	+ 0,1	34	24
Denemarken .....	3,7	4,3	5,2	5,9	3,4	4,1	+ 0,7	24	21
België en Luxemburg .....	3,6	4,4	7,7	9,5	2,8	3,5	+ 0,7	36	33
Zweden, Griekenland, Zwitserland, Ierland, Finland, Noorwegen } .....	13,1	14,2	11,0	12,4	13,6	14,5	+ 0,9	14	13
Totale waarde in de 14 landen in milliarden dollars .....	10,5	19,2	1,8	2,9	8,7	16,2	+ 86	17	15

<sup>1)</sup> De vooroorlogse cijfers betreffen het jaar 1938/39 of een gemiddelde van 2 of meer jaren tussen 1936 en 1940. Ditzelfde is van toepassing op de tabellen II en IV.

ABEL II.

Productiviteit en inkomen in de landbouw<sup>1)</sup>

Landen	Netto-productiewaarde						Agrarische bevolking in pCt van de totale bevolking <sup>2)</sup>	Percentage van het nationale inkomen ontvangen door de landbouw		Gem. inkomsten p. hoofd v. d. agr. bevolking in pCt van het inkomen p. hoofd v. d. overige bevolking <sup>3)</sup>	
	per ha „arable equivalent land“							per hoofd v. d. actieve agrarische bevolking	vóór de oorlog		1950
	in U.S. \$		in pCt van het groepsgemiddelde		toe- of afnemingspercentage (5-4)						
	vóór de oorlog	1950	vóór de oorlog	1950		1950					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Zwitserland	242	408	266	236	— 30	1.150	20	15,2	12,3	56	
Nederland	202	377	222	218	— 4	850	20	10,3	13,7	64	
België	(156)	371	(171)	153	(+ 43)	1.300	18	.	8,7	43	
Luxemburg	115	264	126	214	+ 27	850	17	.	12,7	76	
West-Duitsland	132	242	145	140	+ 5	550	15	13,4	12,1	78	
Denemarken	100	226	110	131	+ 21	1.200	21	22,3	21,9	105	
Noorwegen	104	182	114	105	— 9	550	22	.	14,5	60	
Italië	108	178	119	103	— 16	350	42	29,1	29,5	57	
Verenigd Koninkrijk	84	156	92	90	+ 2	1.550	5,5	2,5	5,1	85	
Frankrijk	73	143	80	83	+ 3	550	26	21,8	(16)	54	
Finland	(39)	130	43	75	(+ 32)	350	(50)	.	24,9	33	
Zweden	66	125	73	72	— 1	850	25	.	13	53	
Griekenland	(51)	120	56	69	(+ 10)	400	59	40,3	(35)	38	
Ierland	56	85	62	49	— 13	550	49	(26,0)	30,5	46	
Gewogen gemiddelde van 14 landen	91	173	100	100							

<sup>1)</sup> De tussen haakjes geplaatste cijfers zijn geraamd.<sup>2)</sup> De cijfers hebben betrekking op één van de jaren 1947 tot 1951, doch overwegend op 1950.<sup>3)</sup> Als voorbeeld zij hier de berekeningsmethode, voor Zwitserland weergegeven: 20 pCt van de bevolking ontvangt 12,3 pCt van het nationale inkomen; de resterende 80 pCt ontvangt dus 87,7 pCt van het nationale inkomen. De agrarische bevolking ontvangt gemiddeld per persoon derhalve een inkomen, dat

$$\frac{12,3}{20} \times \frac{87,7}{80} \text{ pCt} = 56 \text{ pCt bedraagt van het gemiddelde inkomen per hoofd van de niet-agrarische bevolking.}$$

stelling tot Nederland, dat als exporteur van landbouwproducten belang heeft bij lage prijzen; de toegevoegde waarde wordt dientengevolge ongunstig beïnvloed.

TABEL III.

Prijzen per 100 kg in 1950/51 ontvangen door boeren  
(Uitgedrukt in U.S. \$)<sup>1)</sup>

	tarwe	rogge	gerst	haver	aardappelen	suikerbieten	volle melk	eieren
Nederland	6,01	7,63	8,16	8,42	1,91	1,01	4,61	57,38
Zwitserland	14,55	13,10	.	.	5,18	1,62	8,67	123,12
België	8,52	7,68	8,32	7,14	2,48	1,50	5,84	71,86
Denemarken	8,82	8,44	8,36	7,80	3,15	0,96	4,89	43,87
Verenigd Koninkrijk	7,57	7,30	8,15	5,89	2,75	1,55	4,57	77,47

<sup>1)</sup> Ontleend aan: „Prices of Agricultural Products and Fertilizers 1952/53“, publicatie van de F.A.O.

Niettegenstaande de bezwaren, die hieraan zijn verbonden — wij denken bijvoorbeeld aan de complicaties in verband met seizoens- en gezinsarbeid — heeft de F.A.O. enige benaderende gegevens gepubliceerd met betrekking tot de productiviteit per hoofd van de actieve agrarische bevolking (zie tabel II kolom 7). Zelfs-wanneer men een grote foutenmarge in acht neemt, vallen de grote verschillen op in de toegevoegde waarde per arbeidskracht. Het zijn vooral het Verenigd Koninkrijk, België, Denemarken en Zwitserland, die een hoge productiewaarde per arbeider te zien geven. Natuurlijk is hierbij de betrekkelijk geringe dichtheid van de agrarische bevolking per oppervlakte cultuurgrond van betekenis. Overigens moet ook hier aan de invloed van de uiteenlopende hoogte der nationale prijzen worden gedacht.

*Het inkomen van de agrarische en niet-agrarische bevolking.*

Belangwekkend zijn de gegevens over het aandeel van de landbouw in het nationale inkomen in vergelijking tot de relatieve grootte van de agrarische bevolking (zie de kolommen 8 t/m 11 van tabel II). Hieruit is — weliswaar met enig voorbehoud — een aanwijzing te verkrijgen omtrent de verhouding tussen de inkomsten van de agrarische en de niet-agrarische bevolking. Het aandeel van de landbouw in het nationale inkomen dient de beloning van alle productiefactoren in de landbouw te omvatten en wordt derhalve aangeduid als het functionele agrarische inkomen. Hoewel dit inkomen niet identiek

is aan het personele inkomen van de agrarische bevolking, kan wel worden aangenomen, dat een groot gedeelte van dit functionele inkomen door de agrarische bevolking wordt ontvangen en dus voor deze bevolkingsgroep (personeel) inkomen wordt. Met enige reserve kan daarom wel het aandeel van de landbouw in het nationale inkomen worden gesteld tegenover het aandeel van de agrarische bevolking in de totale bevolking, teneinde aan de hand daarvan een indruk te verkrijgen van de relatieve grootte van het inkomen van de agrarische bevolking. Overigens mogen wij — dit terzijde — niet vergeten dat het interpreteren van het in het eigen land verzamelde materiaal reeds zeer moeilijk is, zodat het met nog grotere moeilijkheden gepaard moet gaan, indien men ook de in andere landen beschikbare cijfers moet toetsen op hun betekenis en internationale vergelijkbaarheid. Indien het inkomen van de agrarische bevolking, waarvan het arbeidsinkomen een belangrijk bestanddeel vormt, even hoog zou zijn als gemiddeld in andere sectoren van het economisch leven, dan zouden wij moeten constateren, dat het procentuele aandeel van de landbouw in het nationale inkomen ongeveer gelijk zou zijn aan het percentage, dat de agrarische bevolking van de totale bevolking uitmaakt. In kolom 11 van tabel II zou dan ongeveer het getal 100 zijn verkregen. Uit de cijfers blijkt echter zeer duidelijk, dat de gemiddelde inkomsten per hoofd van de agrarische bevolking in het algemeen aanmerkelijk lager zijn, dan gemiddeld per persoon van het niet-agrarische bevolkingsdeel. Daarbij komt dat, wat het arbeidsinkomen betreft, het inkomen in de landbouw met relatief meer manuren wordt verdiend in verband met de in de landbouw veel voorkomende arbeid van gezinsleden. Alleen in Denemarken schijnt het inkomen van een lid van de landbouwbevolking gemiddeld iets hoger te zijn, dan van de overige inwoners.

*De betekenis van akkerbouw, tuinbouw en veehouderij.*

Over het geheel genomen is niet veel verandering opgetreden in de betekenis van de akkerbouw- en tuinbouwsector en de veehouderij in de door de landbouw voortgebrachte bruto-waarde (zie tabel IV). Een uitzondering



daarop zijn Frankrijk, Luxemburg, Finland en Italië. Relatief hoge prijzen van veehouderijproducten hebben vooral in Frankrijk en Italië de bijdrage van de akker- en tuinbouw doen afnemen. In Luxemburg daalde de opbrengst van broodgranen aanzienlijk.

TABEL IV.

Waarde van de akkerbouw- en tuinbouwproducten in pCt van de bruto-productiewaarde <sup>1)</sup>

Landen	Akkerbouw- en tuinbouwproducten		Toegenomen betekenis van akker- en tuinbouw	Toegenomen betekenis van de veehouderij
	vóór de oorlog	1950 of 1950/51		
1	2	3	4	5
Zwitserland ....	24	27	3	—
Nederland ....	33	33	—	—
België .....	36	37	1	—
Luxemburg ..	42	32	—	10
West-Duitsland ..	33	30	—	3
Denemarken ..	13	20	7	—
Noorwegen ..	20	22	2	—
Italië .....	68	60	—	8
Ver. Koninkrijk ..	27	32	5	—
Frankrijk .....	54	41	—	10
Finland .....	27	19	—	8
Zweden .....	23	23	—	—
Griekenland ..	72	70	—	2
Ierland .....	25	24	—	1

<sup>1)</sup> Bruto-productiewaarde exclusief veranderingen in voorraden en veestapel. Het is te betreuren, dat de voedergranen onder veehouderijproducten zijn opgenomen. Waarschijnlijk is dit geschied om dubbelstellingen te voorkomen. Veranderingen in de productie van voedergranen komen daarom slechts onder akkerbouwproducten tot uiting, voor zover zij voor menselijke consumptie beschikbaar zijn gekomen.

In Denemarken is het aandeel van akkerbouw en tuinbouw in de totale opbrengsten met 7 pCt toegenomen, deels als gevolg van de relatief hoge prijzen der producten, deels als gevolg van de Graanwet van 1940, die een stimulerende werking op de productie van granen heeft uitgeoefend. De tabel laat duidelijk zien, dat in Europa — Italië en Griekenland uitgezonderd — een betrekkelijk klein deel van het agrarische inkomen uit de verkoop van akker- en tuinbouwproducten wordt verkregen; het grootste deel wordt aan de productie in de veehouderijsector ontleend.

\*s-Gravenhage.

J. T. P. DE REGT, ec.drs.

## AANTEKENING

### West-Duitslands defensiebijdrage

De uitslag van de verkiezingen in West-Duitsland, begin September jl., heeft voor de defensie van het Westen vergaande consequenties; algemeen wordt aangenomen, dat de Bondsrepubliek zich thans, met België, Luxemburg en Nederland, geschaard heeft in de rij van landen, die zonder veel moeilijkheden zullen overgaan tot ratificatie van het Verdrag inzake de Europese Defensie Gemeenschap, waarvan het ontwerp op 27 Mei 1952 te Parijs door ministers der zes „Schuman“-landen werd getekend. Politiek gesproken bevinden Italië en vooral Frankrijk zich thans in de weinig benijdenswaardige positie van brandpunt der internationale attentie: het E.D.G.-verdrag staat of valt met de richting, die het denken in die landen in de naaste toekomst zal inslaan.

„Gouverner, c'est prévoir“. In afwachting van het tot stand komen van de E.D.G. is op internationaal plan reeds veelvuldig over de vorm en de omvang der Duitse bijdragen aan de defensie van het Westen geconferreerd. Het Engelse maandblad „The Banker“ van Augustus jl. geeft van deze discussie en derzelver resultaten een over-

zicht <sup>1)</sup>, dat enkele interessante gegevens bevat, die — nu de lijn, welke de Bondsrepubliek zal volgen, duidelijker is geworden — nadere aandacht verdienen.

In principe is de beslissing, dat West-Duitsland zal bijdragen in de Westerse defensie-inspanning, reeds in September 1950 genomen, tijdens de vergadering van de N.A.T.O.-Raad te New York. Van economisch-financieel gezichtspunt zijn vooral de daarop gevolgde discussies over de mogelijke omvang van de Duitse inspanning van belang. Hoe hoog moest de draagkracht van de Bondsrepubliek worden aangeslagen, teneinde te komen tot vaststelling van een globale financiële bijdrage, die in redelijke verhouding zou staan tot de militaire lasten, die de N.A.T.O.-landen op zich nemen? Hiermede was, aldus „The Banker“, het vraagstuk van de billijke internationale lastenverdeling („equitable sharing of the burdens“) aan de orde; een vraagstuk, dat N.A.T.O. bij voortduring bezighoudt.

De eerste poging tot toepassing der lastenverdelings-techniek, die N.A.T.O. zich langzamerhand eigen heeft gemaakt, op het Westduitse geval werd einde 1951—begin 1952, op verzoek van de Bondsregering zelf, ondernomen door de zgn. Drie Wijze Mannen <sup>2)</sup> — die gezamenlijk het bestuur vormden van de Tijdelijke Raadscommissie (T.C.C.), welke door de N.A.T.O.-Raad te Ottawa in Mei 1951 was belast met bestudering van een rapportage over een harmonische opbouw der Atlantische defensie. Duitse vertegenwoordigers deden ten overstaan van de Drie Wijzen een „bod“ van DM 10,8 mrd voor het fiscale jaar 1 Juli 1952-30 Juni 1953; na ampel beraad, waarbij zij — onder erkenning, dat West-Duitsland onder speciale economisch-financiële lasten gebukt ging — anderzijds de toentertijd reeds zeer gunstige economische ontwikkeling van West-Duitsland niet uit het oog verloren, kwamen de Drie Wijzen tot de conclusie, dat de Duitsers in genoemd fiscaal jaar een defensielast van DM 11,25 mrd zouden kunnen dragen; dit cijfer vormde 10,5 pCt van het geschatte nationaal product voor dat jaar, tegenover vergelijkbare lasten in de Verenigde Staten, Engeland en Frankrijk van resp. 17,6, 12,8 en 11,0 pCt.<sup>3)</sup>

Men schreef toen Februari 1952. De volgende stap was het „vertalen“ van het globale oordeel der Drie Wijze Mannen in een praktische, voor alle partijen aanvaardbare regeling. Daarbij was met name de vraag in het geding, welk deel van de totale Duitse bijdrage zou worden besteed voor het voldoen van bezettingskosten voor de op Duits territorium gestationeerde troepen (eventueel met dalende schaal; zoals bekend, bedragen deze kosten DM 600 mln per maand zolang het E.D.G.-verdrag niet is geratificeerd), en welk deel voor de eigenlijke Duitse militaire opbouw (die uiteraard overigens pas aan de orde zou zijn; wanneer het E.D.G.-verdrag door de zes landen zou zijn geratificeerd; een goede illustratie van de vele hypothesen, waarmede de onderhandelaars steeds weer hebben moeten werken). Een tweede belangrijk punt was, dat in de gedachtengang der Drie Wijze Mannen de voorgestelde DM 11,25 mrd slechts zou kunnen worden besteed voor die militaire uitgaven, die de N.A.T.O. (op basis van een door de leden-landen algemeen geaccepteerd definitiesysteem) inderdaad als militaire uitgaven erkent. De N.A.T.O. staat nl. op het logische standpunt, dat het vraagstuk der billijke lastenverdeling alleen maar

<sup>1)</sup> „Western Germany's defence contribution“, blz. 87.

<sup>2)</sup> Averell Harriman (Verenigde Staten), Sir Edwin Plowden (Engeland) en Jean Monnet (Frankrijk).

<sup>3)</sup> Het desbetreffend rapport der Drie Wijze Mannen vindt men o.a. afgedrukt in het boekje „Atlantic Alliance“, een rapport van een Studiegroep van het „Royal Institute of International Affairs“, Londen 1952 (blz. 164).

oplosbaar is, als precies gedefinieerd wordt, wat in die lasten mag worden meegeteld. Strikt genomen nu vinden in het N.A.T.O.-definitie-systeem de zgn. „andere” defensie-uitgaven, d.z. in het Duitse geval de uitgaven bijv. voor bewaking van de kunstmatige Oostgrens, die de Bondsrepubliek zich moet getroosten, geen plaats, evenmin als bijv. de speciale ondersteuningskosten voor West-Berlijn. De Bondsrepubliek echter redeneerde, dat zij de DM 11,25 mrd wel wilde aanvaarden, maar dan alleen, wanneer deze en dergelijke speciale lasten (welke tezamen rond DM 3 mrd beliepen) in de DM 11,25 mrd zouden mogen worden meegeteld.

Deze antithese bleek niet oplosbaar. In plaats van een regeling voor het gehele jaar 1952/53 uit te werken, kwamen de onderhandelaars derhalve tot een zuiver pragmatische regeling van maand op maand. Men vindt haar in de zgn. „Financiële Conventie”, die eveneens op 27 Mei 1952, tegelijk dus met het ontwerp-E.D.G.-verdrag, werd getekend (en die bedoeld was, tegelijk met dit verdrag in werking te treden). De maandelijks Duitse defensiebijdrage werd vastgesteld op DM 850 mln, te verdelen over bezettingskosten („Allied support costs”) en de eigenlijke Duitse militaire opbouw, een en ander volgens een bepaalde schaal, waarbij de bezettingskosten een geleidelijke daling zouden vertonen beneden het bedrag van DM 600 mln per maand. Het vraagstuk der „andere” defensie-uitgaven werd met geen woord genoemd.

Teneinde het pragmatische karakter van dit accoord te onderstrepen, is een waarschuwing op haar plaats. Een bedrag van DM 850 mln per maand (op N.A.T.O.-definitie!) vormt DM 10,2 mrd per jaar; dit ligt niet zo heel ver af van de DM 11,25 mrd der Drie Wijze Mannen, en men zou geneigd zijn te denken, dat de Duitse onderhandelaars toch water in hun wijn hadden gedaan. Echter, de DM 850 mln zouden, zoals gezegd, eerst van kracht worden zodra het E.D.G.-verdrag in werking zou zijn getreden; vóórdien zou slechts de bestaande regeling van DM 600 mln per maand voor bezettingskosten behoeven te worden gehonoreerd. Aangezien nu, zoals „The Banker” mededeelt, de onderhandelaars de ratificatie van het verdrag niet eerder dan herfst 1952 verwachtten, stel 1 November 1952, berustte de Duitse calculatie op een *budgetaire* last gedurende het Duitse fiscale jaar — dat van 1 April tot 31 Maart loopt! — van 7 maal 600 (April t/m October) plus 5 maal 850 (November t/m Maart), d.i. in totaal DM 8,45 mrd, en dit was ten naaste bij het bedrag, dat in de Duitse begroting 1952/53 onder het hoofd „defensie-uitgaven” reeds was opgenomen.

Hoe het ook zij, de „Financiële Conventie” is met het verstrijken van de tijd verouderd geraakt. In de tweede helft van 1952 reeds begon men zich te realiseren, dat het nodig zou zijn, de gedane pogingen om de mogelijke Duitse bijdrage voor het N.A.T.O. fiscale jaar Juli 1952-Juli 1953 vast te stellen, te herhalen voor de periode Juli 1953-Juli 1954. „The Banker” schetst, hoe vertegenwoordigers van de zes E.D.G.-landen, alsmede van de Verenigde Staten en Engeland, zich einde 1952/begin 1953 opnieuw op het vraagstuk hebben gestort. Opnieuw hebben zij van gedachten gewisseld over de bepaling van de draagkracht der Bondsrepubliek. Voor een verzwaking van het Duitse economisch-financiële potentieel sinds de studie der Drie Wijze Mannen bestond geen enkel aanknopingspunt. Integendeel, de Duitse bedrijvigheid heeft zich bij voortdurend in opwaartse richting bewegen, in zodanige mate, dat objectieve deskundigen de Duitse schatting, dat het bruto nationaal product van 1952/53 op 1953/54 met 5 pCt zou stijgen, bepaald te

conservatief achtten. De betalingsbalanspositie was gezond, de interne financiële stabiliteit verzekerd. Hypothetisch kan worden gesteld, dat de Drie Wijze Mannen, indien zij hun rapport zouden hebben overgemaakt voor 1953/54, de mogelijke Duitse bijdrage stellig zouden hebben gefixeerd op een bedrag, dat de DM 11,25 mrd in belangrijke mate zou overtreffen.

Opnieuw echter is over het vraagstuk van West-Duitslands „capacity to pay” kennelijk geen principiële overeenstemming bereikt. Weer is een zuiver pragmatische regeling uitgewerkt, vergelijkbaar met die, welke de „Financiële Conventie” bevatte. Overeengekomen is, dat in de periode 1 Juli 1953-30 Juni 1954, vanaf het in werking treden van het E.D.G.-verdrag, de Duitse defensiebijdrage maandelijks DM 950 mln zal belopen, te besteden voor bezettingskosten — in een geleidelijk dalende schaal — en de eigenlijke Duitse opbouw, beter: de kosten van het Duitse E.D.G.-contingent.

„The Banker” tekent aan, dat bij ratificatie der E.D.G. op 1 October jl. — een hypothese, die de geest der onderhandelaars blijkbaar actief heeft beziggehouden — de Bondsrepubliek onder vigueur der nieuwe regeling over haar eigen fiscale jaar (April-Maart) een bedrag van DM 9,3 mrd aan defensie-uitgaven verschuldigd zou zijn geweest (6 maal DM 600 mln plus 6 maal DM 950 mln), hetgeen opnieuw vrijwel overeenstemt met het bedrag, dat de Duitse Minister van Financiën, Dr Schäffer, reeds in Januari 1953 onder het hoofd defensie-uitgaven in zijn nieuwe begroting had opgenomen.

Hier blijkt dus de waarde van het compromis, dat de nieuwe pragmatische regeling in wezen bevat. Nu de ratificatie der E.D.G. voorshands nog achterwege blijft, begint Dr Schäffer op zijn begroting te „sparen”; anderzijds hebben de stationnerende mogendheden het voordeel, dat de betalingen voor „support costs” ad DM 600 mln per maand voorshands doorgaan. Treedt de E.D.G. in werking in de loop der komende maanden, dan wordt de beschreven regeling van kracht en kan de Bondsregering de maandelijks stijgende bedragen voor het E.D.G.-contingent omzetten in een praktisch militair opbouwplan; anderzijds hebben de stationnerende mogendheden de zekerheid, dat de Duitse betalingen voor „support costs” niet abrupt zullen ophouden.

„The advantage of compromise is that in a sense everybody gets his way”. Het is echter wel onvermijdelijk, dat het vraagstuk van de bepaling van West-Duitslands vermogen tot het dragen van defensielasten in de toekomst (zodra dus de regeling voor 1953/54 haar geldingskracht — hypothetisch of praktisch, al naar gelang de E.D.G. niet of wel spoedig in werking treedt — heeft verloren) opnieuw ten principale aan de orde zal moeten worden gesteld.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### De geldmarkt.

Nu men op de geldmarkt enigermate gewend is geraakt aan het nieuwe stelsel van afgifte van schatkistpapier, is de rust op deze markt weer teruggekeerd. Geldruimte blijft het wachtwoord. Zo kon de ultimostijging van de bankbiljettencirculatie, deze maand extra groot in verband met de behoefte aan chartaal geld voor de Sint Nicolaasinkopen, zonder beroep op de markt worden gefinancierd en bleven de disconto's onveranderd laag. Vrij algemeen wordt blijkbaar de verwachting gekoesterd, dat het huidige tekort aan beleggingsmateriaal nog geruime tijd zal voortduren. Vandaar dat men bereid is een

agio te betalen voor vervallend papier, dat nu fungeert als „distributiebon” voor verkrijging van nieuw papier. Vandaar ook, dat er bij de afname van nieuw papier bij de Agent een duidelijke voorkeur bestaat voor de langjarige biljetten boven de kortlopende promessen.

#### De kapitaalmarkt.

Gedurende de verslagweek ver- toonde het koersniveau op de aandelenmarkt een verdere stij- ging. Het onveranderde interim- dividend van Philips ad 6 pCt over 1953, dat enigszins tegen- viel, vermocht aan de gunstige marktstemming geen afbreuk te doen. De indruk bestaat, dat nog voortdurend onbelegde middelen boven de markt hangen, beschik- baar gekomen uit verkoop van Nederlandse fondsen naar het buitenland, welke middelen ge- zien het gebrek aan vastrentende beleggingen en het thans over- heersende optimisme t.a.v. aan- delenbelegging gemakkelijk hun weg naar de aandelenmarkt vin- den. Grote nieuwe emissies, die deze middelen zouden kunnen absorberen, vonden de laatste tijd niet plaats, doch een begin van herlevende emissie-activiteit was gedurende de verslagweek wel te constateren. Aangekondigd wer- den nl. de uitgifte van f 0,5 mln aandelen Nationaal Grondbezit en f 1,2 mln aandelen Levensver- zekering Maatschappij „Utrecht”, beide à pari.

Op de obligatiemarkt trok de uitgifte van een nieuwe premie- lening, nl. van f 12 mln 2½ pCt pre- mie-obligaties Eindhoven nogal aandacht. Het rendement hierop laat zich berekenen op slechts 3,2 pCt bij een looptijd van 40 jaar. Desondanks wordt op een grote belangstelling voor deze lening bij de particuliere beleg- gers gerekend. De merkwaardige marktsituatie voor dit soort leningen bleek wel uit de koersdaling, die de bestaande premieleningen onder invloed van de aankondiging van de nieuwe Eindhoven-emissie ondergingen. Zo noteerde de premielening Rotterdam II op 2, 3 en 4 December achtereenvolgens 133, 120 en 128 pCt.

#### Aand. indexcijfers.

	27 Nov. 1953	4 Dec. 1953
Algemeen .....	161,3	162,9
Industrie .....	224,8	226,8
Scheepvaart .....	173,5	176,5
Banken .....	142,0	142,2
Indon. aand. ....	56,5	57,3

#### Aandelen.

A.K.U. ....	178%	182
Philips .....	192%	192½
Unilever .....	230	228½
H.A.L. ....	144	146
Amsterd. Rubber .....	93%	92½
H.V.A. ....	114	118
Kon. Petroleum .....	342½	348%

# GEMEENTE EINDHOVEN

## Uitgifte van

### f 12.000.000.- 2½ pCt. Premie-Obligatiën

waarvan reeds f 3.000.000.- obligatiën op inschrijvingsvoorwaarden zijn geplaatst, in stukken van f 100.- en f 1.000.- nominaal.

#### PRIJZEN (op een lot van f 100.-)

7 van f	100.000.-
6 van f	50.000.-
40 van f	25.000.-
40 van f	5.000.-
40 van f	2.500.-
200 van f	1.000.-

zomede nog een groot aantal van f 250.- en f 125.-.

#### Eerste trekking: 1 December 1954 met

één prijs van f	100.000.-
één prijs van f	50.000.-
één prijs van f	25.000.-
één prijs van f	5.000.-
één prijs van f	2.500.-

zomede nog een aantal prijzen van f 1000.-, f 250.- en f 125.-.

Ondergetekenden berichten, dat de inschrijving op de resterende

### f 9.000.000.- 2½ pCt. Premie-Obligatiën

zal zijn opengesteld op

Dinsdag, 15 December 1953,

van des voormiddags 9 uur tot des namiddags 4 uur,

tot de koers van 100 pCt.

bij de kantoren van de

**AMSTERDAMSCH E BANK N.V.**

**INCASSO-BANK N.V.**

**ROTTERDAMSCH E BANK N.V.**

te Amsterdam, Rotterdam, 's-Gravenhage en Eindhoven op de voorwaarden van het prospectus d.d. 3 December 1953.

Exemplaren van dit prospectus en inschrijvingsbiljetten zijn bij genoemde kantoren verkrijgbaar.

Eindhoven, 3 December 1953.

**Burgemeester en Wethouders der Gemeente Eindhoven.**

#### Staatsfondsen.

	27 Nov. 1953	4 Dec. 1953
2½ pCt N.W.S. ....	79%	79%
3-3½ pCt 1947 .....	997/16	99½
3 pCt Invest. cert. ....	10011/16	1000/16
3½ pCt 1951 .....	102	101½
3 pCt Dollarlening .....	96½	96%

#### Diverse obligaties.

3½ pCt Gem. R'dam 1937 VI ...	1017/16	101¼
3½ pCt Bataafsche Petr. ....	101%	101%
3½ pCt Philips 1948 .....	102%	102%
3¼ pCt Westl. Hyp. Bank .....	99	99

J. C. BREZET.

*Abonneer U op de E.-P.B.*

Maak gebruik van de rubriek

## „VACATURES”

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

### N.V. LEVENSVERZEKERING MAATSCHAPPIJ „UTRECHT” Gevestigd te Utrecht.

#### UITGIFTE

van nominaal f 1.200.000,— aandelen aan toonder, welke desgewenst op naam kunnen worden gesteld, in stukken van f 1.000,- nom., ten volle delende in de resultaten over het boekjaar 1953 en volgende jaren.

De inschrijving op bovengenoemde aandelen zal **TOT DE KOERS VAN 100 pCt.** (geheel vol te storten),

uitsluitend voor aandeelhouders openstaan op **WOENSDAG 16 DEC. 1953**

van des voormiddags 9 uur tot des namiddags 4 uur, ten kantore van de Heren

#### VLAER & KOL TE UTRECHT

op de voorwaarden van het prospectus dd. 2 December 1953.

Prospectussen en inschrijvingsbiljetten zijn verkrijgbaar bij het kantoor van inschrijving.

**N.V. Levensverzekering Maatschappij „UTRECHT”**  
Utrecht, 2 December 1953.



De **KLM** vraagt:

voor haar Centraal Planbureau op het Hoofdkantoor te 's-Gravenhage een:

## DOCTORANDUS IN DE ECONOMIE

met enige jaren praktijkervaring.

Gezocht wordt iemand, die door zijn persoonlijkheid en ervaring overwicht heeft. Kennis van mathematische economie en interesse in techniek strekken tot aanbeveling.

Sollicitaties, liefst met pasfoto, te richten aan Personeelszaken KLM Postbus 121, Den Haag.

Voor de leiding van het binnenkort op te richten

## BUREAU VOOR MARKTONDERZOEK

wordt gezocht een

## ECONOMIST

Gegadigden moeten praktische ervaring hebben op het gebied van marktonderzoek en in staat zijn leiding te geven aan de wetenschappelijke, propagandistische en coördinerende taak die het Bureau opgedragen zal worden.

De salariering is overeenkomstig de hoge eisen die aan deze functionaris worden gesteld.

Sollicitaties, die vertrouwelijk worden behandeld, dienen, voorzien van uitvoerige inlichtingen en van een recente pasfoto, te worden gericht aan Dr H. C. STEK, Voorzitter van de Sectie Commerciële Organisatie van het Nederlands Instituut voor Efficiency, Postbus 817 te Rotterdam.

Voor

## VRAAG OF AANBOD

op het gebied van  
Kantoorbehoeften  
Brandkasten  
Machines  
Apparaten  
Fabrieks- en  
kantoorgebouwen  
Industrieterreinen  
enz. enz.

Is een annonce in „Economisch-  
Statistische Berichten” de meest  
aangewezen weg.

## DE TWENTSCHE BANK N.V.

Gecombineerde Maandstaat op 30. November 1953

Kas, Kassiers en Dag- geldleningen . . . f.	98.823.082.11	Kapitaal . . . . . f.	49.000.000. —
Nederlands		Reserve . . . . . „	19.000.000. —
Schatkistpapier . . .	437.900.000. —	Bouwreserve . . . . . „	1.000.000. —
Ander Overheidspapier . .	71.343.571.09	Deposito's op Termijn . .	202.127.688.96
Wissels . . . . .	13.443.680.66	Crediteuren . . . . .	714.329.991.84
Bankiers in Binnen- en Buitenland . . . . .	30.313.458.80	Geaccepteerde Wissels . .	1.240.048.66
Effecten, Syndicaten en Waarden . . . . .	58.174.911.06	Door Derden Geaccepteerd . . . . .	1.865.800.58
Prolongatiën en Voor- schotten tegen Effecten . .	26.174.900.03	Overlopende Saldi en Andere Rekeningen . .	14.285.884.09
Debiteuren . . . . .	255.861.505.75		
Deelnemingen (incl. Voorschotten) . . . . .	5.814.304.63		
Gebouwen . . . . .	5.000.000. —		
	<u>f. 1.002.849.414.13</u>		<u>f. 1.002.849.414.13</u>