

# *Economisch-Statistische Berichten*

De afnemende betekenis van kapitaal

★

*B. Bolmeijer*

Rangeninflatie in de overheidssector

★

*Drs R. H. Haentjens*

Enkele opmerkingen over de organisatie  
van de verkoop

★

*Dr H. Riemens*

De organisatie van de koffiecultuur in  
Colombia

---

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

40e JAARGANG

No 1974

WOENSDAG 13 APRIL 1955



Spuistraat 172

Amsterdam

## KAS-ASSOCIATIE N.V.

Voorschotten op effecten en  
schatkistpapier

BETALEN · BEWAREN · BEHEREN

Carbon is de scheikundige benaming voor koolstof

# Carboplan

de enig juiste benaming voor  
**goed, niet krullend carbonpapier**  
KORES voor uw KORES-pondentie

WERKGEVERS  WERKNEMERS

DE ONMISBARE SCHAKEL IS DE

**Hollandsche Societeit  
van Levensverzekeringen N.V.**

Ao 1807



COLLECTIEVE PERSONEELVERZEKERINGEN

KAPITAALVERZEKERINGEN

LIJFRENTEN

DIRECTIEPENSIOENEN

COMPAGNONSVERZEKERINGEN



Hoofdkantoor:

Amsterdam-C. Herengracht 475 Telefoon 49100

Kantoren door het gehele land



## R. Mees & Zoonen

Bankiers en  
Assurantie-makelaars

### Rotterdam

Amsterdam · 's-Gravenhage  
Delft · Schiedam · Vlaardingen

### ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: *Pieter de Hoochweg 120, Rotterdam-W.*  
Telefoon redactie: K 1800-52939. Administratie: K 1800-38040. 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 Overzeese Rijksdelen (per zeepost) f 29,—, overige landen f 31,— 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 aanvraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f 0,60 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van redenen te weigeren.*

## Abonneert U op E.S.B.

COMMISSIE VAN REDACTIE: *C. van den Berg; Ch. Glasz; L. M. Koyck; H. W. Lambers; J. Tinbergen; F. de Vries. Redacteur-Secretaris: A. de Wit. Adjunct Redacteur-Secretaris: J. H. Zoon.*

COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË: *F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars; J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. Vlerick.*

## De afnemende betekenis van kapitaal

Economische vooruitgang wordt veelal in de eerste plaats afhankelijk geacht van de omvang van het aanwezige geaccumuleerde kapitaal en van de mate waarin een voortgaande stroom van nieuw kapitaal aan het bestaande kan worden toegevoerd. Maar als men de statistische gegevens beziet, blijkt aan deze stelling wel enige twijfel mogelijk. Eén van Keynes' geliefde „jeux d'esprit” was het aan zijn studenten voorleggen van het verzoek, op te schrijven hoeveel maal het nationaal jaarproduct naar hun mening nodig zou zijn ter vervanging van de gehele nationale kapitaalvoorraad. De antwoorden varieerden tussen de twintig- en honderdmaal, waarna Keynes zijn toehoorders placht te verbazen met de bewering dat dit cijfer niet hoger dan 4 was, naar de toentertijd beschikbare statistieken uitwezen.

Door Colin Clark wordt echter eveneens de juistheid van dit cijfer betwijfeld<sup>1)</sup>. Hij baseert zich daartoe op een aantal recente onderzoeken in de Verenigde Staten en in Engeland. Het Amerikaanse onderzoek door Creamer<sup>2)</sup> was gericht op het meten van de kapitaalvoorraad in de industrie in verhouding tot de industriële productie. In nevenstaande grafiek is de kern van het resultaat van deze studie weergegeven; de zgn. „capital-output ratio” blijkt niet alleen ongedacht laag te zijn, maar bovendien in de tijd gezien aan verandering onderhevig. In 1880 is de omvang van het in de industrie aangewende kapitaal (in prijzen van 1929) 54,7 pCt van de industriële productie tegenover 102,2 pCt in 1919 en 64,8 pCt in 1948. Voorts is uit een „nationale inventarisatie” waarbij werd gewaardeerd tegen productiekosten onder aftrek van afschrijvingen, gebleken, dat de totale kapitaalhoeveelheid exclusief woningbezit ca 1,3-maal de waarde van het nationaal product bedraagt (inclusief woningbezit ca 2,0). In 1890 was de verhouding voor huisvesting 1,28, in 1939 daarentegen 1,0 en thans nog geen 0,7; voor de overige investeringen van 1890 tot 1922 meer dan 2,0, in 1929 en 1939 resp. 1,75 en 1,6.

<sup>1)</sup> In een radiocauserie voor de B.B.C., gepubliceerd in „The Listener” van 10 Maart jl.

<sup>2)</sup> Dr D. Creamer, *Capital and Output Trends in Manufacturing Industries, 1880-1948*. National Bureau of Economic Research, 1954.

Hoe wordt door Creamer de op- en daarna neergaande beweging van de verhouding tussen kapitaal en productie verklaard? Hij vangt aan met het uitsluiten van de mogelijkheid, dat de oorzaak ligt in een verschuiving in de relatieve betekenis van een aantal bedrijfstakken met onderlinge „ratio”-verschillen, of in de toenemende bedrijfs grootte. Hieruit kan nl. wel de stijging vóór 1919 gedeeltelijk worden verklaard, maar niet de daarop volgende daling. Creamers verklaring ligt in de verschillende aard van technische verbeteringen: vóór 1909/1919 zijn deze in hoofdzaak gericht op het vervangen van andere productiefactoren door kapitaal, maar na 1919 in hoofdzaak op een efficiënter kapitaalgebruik. Een daling van de verhouding wordt bovendien bevorderd als de toename van de kapitaalvorming vertraagd plaatsvindt, want dan nemen de vervangingsinvesteringen — meest in kapitaalgoederen met een grotere productiecapaciteit — relatief een belangrijker plaats in. De hierdoor veroorzaakte daling vindt sneller plaats naarmate jaarlijks een groter deel van de kapitaalvoorraad wordt vervangen. In Engeland ligt de verhouding (inclusief woningbezit) evenmin ver boven 2,0. Naar ver-

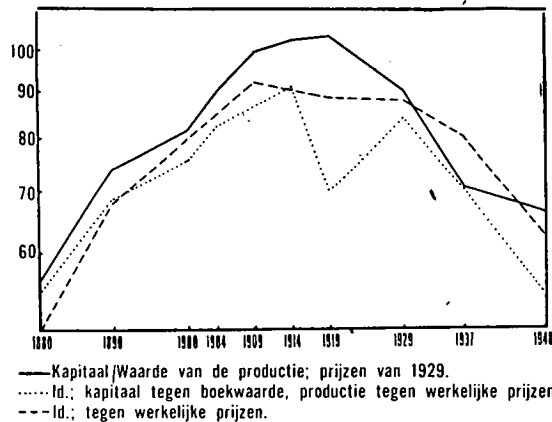
wachting zal de bevolking stationnair blijven en het nationaal product daarom met niet meer dan 2 à 3 pCt per jaar stijgen. De kapitaalvoorraad zal dan in ongeveer dezelfde mate moeten toenemen, (of, indien de daling van de verhouding zich voortzet, zelfs minder) zodat een jaarlijkse besparing van ca 5 pCt van het nationaal product voldoende is. De werkelijke besparingen zijn echter belangrijker hoger; het „surplus” zou kunnen worden aangewend ten behoeve van minder ontwikkelde gebieden.

Was een eeuw geleden de accumulatie van kapitaal nog de sleutel tot economische vooruitgang, thans is, meent Colin Clark, deze factor van geringere betekenis en berust economische vooruitgang veeleer op factoren als leiderscapaciteit, ondernemingsdurf, wetenschappelijke kennis, kwaliteit van de arbeid en goede sociale verhoudingen in het bedrijf. De welvaart van een land zal dus in de eerste plaats berusten op „immaterieel” kapitaal, in de vorm van opvoeding en opleiding. Maar daarmee wordt in wezen alleen de inhoud van het begrip „kapitaal” verbreed.

Vlaardingen.

W. TIMS.

Kapitaal in pCt van de waarde van productie in de industrie van de Verenigde Staten, 1880—1948.



### INHOUD

	Blz.	Blz.	
De afnemende betekenis van kapitaal, door <i>W. Tims</i> .....	291	Ingezonden stuk:	
Rangeninflatie in de overheidssector, door <i>B. Bolmeijer</i> .....	293	Samenwerking in het belang van de Nederlandse export, door <i>Drs A. G. ter Hennepe met naschrift van Mr A. C. Jas</i> .....	299
Enkele opmerkingen over de organisatie van de verkoop, door <i>Drs R. H. Haentjens</i> .....	295	Aantekening:	
De organisatie van de koffiecultuur in Colombia, door <i>Dr H. Riemens</i> .....	298	De structuur van de Belgische hypotheekmarkt	301
		Geld- en kapitaalmarkt, door <i>Drs J. C. Brezet</i> ....	302

## DE ARTIKELN VAN DEZE WEEK

### *B. BOLMEIJER, Rangeninflatie in de overheidssector.*

Gezien het geringe accres tussen de laagste en de hoogste schaal van de groepen van het burgerlijk rijks-personeel kan, gemeten in guldens van 1935/1939, onder de huidige omstandigheden aan de factor „rangeninflatie” minder betekenis worden gehecht dan men er wel aan wil toekennen. Statistisch valt de omvang van de rangeninflatie moeilijk te bepalen. Het materiaal voor het verkrijgen van een gefundeerde objectieve mening ontbreekt. Schrijver verstaat onder rangeninflatie het verrichten van dezelfde arbeid in een hogere dan normaliter voor die arbeid bestemde rang. De bezwaren die zich doen gelden, zijn: ongelijkheid van rechtsbedeling, remming van een gezonde ontwikkeling van het bezoldigingssysteem, gebrek aan voldoende gegevens omtrent de quantitative uitwerking en, als rangeninflatie een reële factor gaat worden, komt men in de knel met de methode der werkclassificatie. In verband met de omstandigheid dat het inkomen per hoofd reeds gedurende een reeks van jaren in toenemende mate boven, en dat van de ambtenaar in die jaren bij voortduring ver beneden pari staat „genoteerd” heeft schrijver nagegaan, wat globaal gezien zou moeten gebeuren om de inkomens van de ambtenaren te brengen op hun reële peil van 1935/1939. Schrijver concludeert, dat voor het overheidspersoneel de pas naar welstand is gemarkeerd; dit personeel neemt geen deel aan de gestegen welvaart.

### *Drs R. H. HAENTJENS, Enkele opmerkingen over de organisatie van de verkoop.*

In het organisatieschema van elk goed uitgebalanceerd bedrijf behoren op gelijk niveau naast elkaar te staan: een directeur productie, een directeur financiën en administratie en een directeur verkoop. De laatste heeft als taakstelling het bereiken van een zo groot mogelijke omzet naar volume en waarde tegen zo gering mogelijke kosten. De verwezenlijking van deze doelstelling wordt bereikt door middel van de organisatie van een zo efficiënt mogelijk verkoopapparaat en de vaststelling van bindende richtlijnen ten behoeve van de functionering van dit apparaat. Een verkoopapparaat wordt zo efficiënt mogelijk georganiseerd door: 1 de verkopers te recruteren uit de kringen der academisch gevormden; 2 deze verkopers persoonlijk verantwoordelijk te stellen voor alle verkopen in het hun toegewezen rayon; 3 deze verkopers te belonen naar gelang van het potentieel van het hun toegewezen rayon met een vast salaris en hen te ontslaan indien hun prestaties beneden de verwachtingen blijven; 4 deze verkopers op gezette tijden over te plaatsen van qua potentieel minder belangrijke naar belangrijker rayons; 5 deze verkopers een doorgangsmogelijkheid naar de verkoopleiding in het uitzicht te stellen. De bindende richtlijnen ten behoeve van de functionering van het verkoopapparaat vallen uiteen in drie hoofdgroepen, nl. richtlijnen welke resp. betrekking hebben op de vragen waar, wat, en hoe moet worden verkocht. Schrijver zet uiteen wat naar zijn mening de inhoud dezer richtlijnen dient te zijn.

### *Dr H. RIEMENS, De organisatie van de koffiecultuur in Colombia.*

De relatieve betekenis van de koffie voor de economie van een land is waarschijnlijk nergens groter dan in

Colombia. Hoe belangrijk de koffie voor dit land ook is, de productie aldaar is niet groot genoeg om een zelfstandige invloed op de prijsvorming te hebben. Terwijl de Braziliaanse autoriteiten met hun revalorisatieprojecten en andere steunmaatregelen althans de illusie kunnen hebben dat zij de markt bepalen, moeten de Colombianen het ook zonder die illusie stellen. In plaats daarvan hebben zij de cultuur zelf zo goed mogelijk georganiseerd. Deze organisatie kan niet zo heel gemakkelijk geweest zijn, want koffie is in dit land evenals meestal elders in Zuid-Amerika, een cultuur van de kleine boer. Eén organisatie, nl. de „Federación de Cafeteros”, maakt in het bijzonder haar taak van het behartigen der koffiebelangen. Deze federatie wendt haar middelen aan om de koffiecultuur te beschermen, haar problemen te bestuderen en haar belangen te bevorderen. Op allerlei wijzen tracht zij de cultuur te verbeteren. Volgens haar algemeen directeur ligt het geheim van de verbetering van de cultuur in de doelmatige oplossing der moeilijkheden van de kleine boer. De 241 regionale kantoren der federatie kunnen hem van advies dienen en door tussenkomst van de federatie kan de boer oogst- of bouwcrediet krijgen. Bovendien treedt zij, als de prijs te laag dreigt te worden, als inkoper op. Aangezien in Colombia koffiebelang en landsbelang nagenoeg identiek zijn, ontmoet men de Federación ook op allerlei terreinen waar men haar aanvankelijk niet zou verwachten.

## — SOMMAIRE —

### *B. BOLMEIJER, Inflation de grades parmi les fonctionnaires de l'Etat.*

L'auteur examine l'étendue et les inconvénients qui résultent de faire effectuer un travail par un fonctionnaire de l'Etat dont le grade est supérieur à celui qui normalement devrait accomplir ce travail. Il conclut que la situation du personnel de l'Etat se dirige vers une amélioration de leur situation.

### *Drs R. H. HAENTJENS, Quelques remarques concernant l'organisation de la vente.*

Le directeur de vente a pour tâche d'obtenir de plus gros chiffres de vente avec le minimum de dépenses. Pour réaliser ce problème, il y a deux moyens: 1 l'organisation d'un appareil de vente efficient; 2 fixer une ligne de conduite pour le fonctionnement de cet appareil. L'auteur émet quelques remarques sur ces deux points.

### *Dr H. RIEMENS, L'organisation de la culture du café en Colombie.*

L'importance de la culture du café dans l'économie d'un pays n'est probablement nulle part aussi important qu'en Colombie. Vu que la production n'est pas assez importante pour avoir un effet sur la cotation des prix, les colombiens ont organisé la culture du café d'une façon aussi parfaite que possible. L'auteur s'occupe de décrire cette organisation.

## Rangeninflatie in de overheidssector

### Inleiding.

In „E.-S.B.” van 24 November 1954 heb ik er op gewezen, dat de grenzen, binnen welke de reële maximale inkomens van de daarin behandelde groepen van het burgerlijk rijksperoneel zich in 1954 kunnen bewegen, vergeleken met 1935/1939 sterk zijn verengd; gezien het geringe accres tussen de laagste en de hoogste schaal van de groepen, kan, gemeten in guldens van 1935/1939, aan de factor „rangeninflatie”, onder de huidige omstandigheden, dan ook minder betekenis worden gehecht dan men er wel aan wil toekennen.

Statistisch valt de omvang van de rangeninflatie moeilijk te bepalen; evenals op het ruime gebied van de inkomensverdeling naar de beroepen, ontbreekt ook hier, op dit engere terrein van de bezoldiging van het overheidsperoneel, waar men zulk een leemte eigenlijk niet zou verwachten, het voor het verkrijgen van een gefundeerde objectieve beoordeling benodigde materiaal.

Hoewel dus van een quantitative ontleding moet worden afgezien, noopt deze omstandigheid er geenszins toe een kwalitatieve analyse, welke stellig tot verheldering van inzicht kan bijdragen, achterwege te laten.

Deze analyse kan worden verricht met behulp van de grafiek, welke met 1935/1939 = 100 als basis, de reële maximale inkomens van het daarin aangeduide personeel in 1935/1939 en 1954 in beeld brengt; teënde niet in herhaling te vallen, wordt er op gewezen, dat deze inkomens zijn berekend op de wijze, zoals in het in de aanhef vermelde artikel is omschreven.

### Qualitatieve analyse.

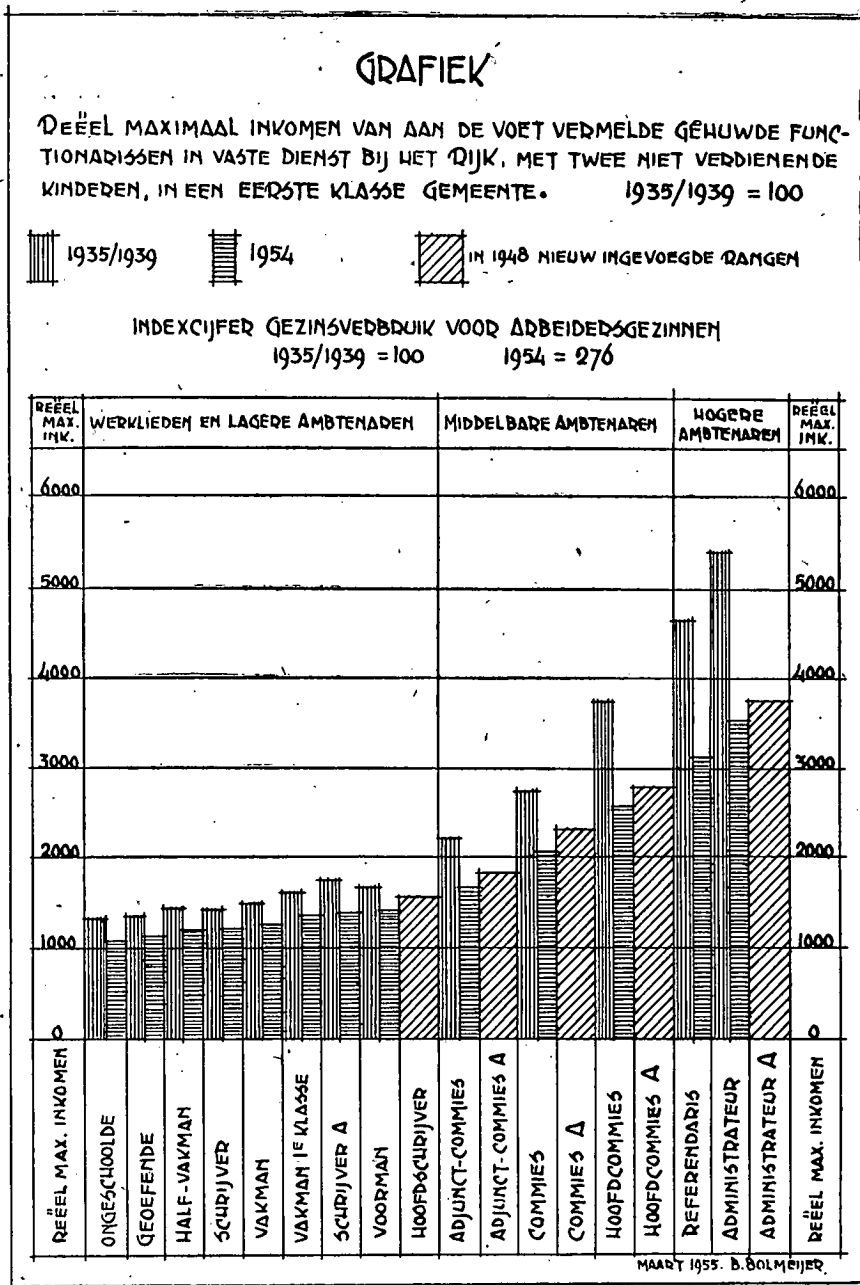
Als leidraad bij de ontleding van de grafiek wordt in dezen onder rangeninflatie verstaan: „het verrichten van *dezelfde* arbeid in een *hogere* dan normaliter voor *die* arbeid bestemde rang”; in casu bijv. het doen van schrijverswerkzaamheden in de hoofschrijversrang, zodat voor die arbeid een hogere beloning wordt genoten dan uit hoofde van de rangindeling volgens het normale bezoldigingssysteem is bedoeld.

Mij hierop baserend en dus aannemend dat de arbeid van de betrokkenen ongewijzigd is gebleven, blijkt bij lezing van de grafiek, dat een *voorman* in 1954 een reël maximaal inkomen geniet (in guldens van 1935/1939), dat ligt tussen de inkomens, welke in 1935/1939 door hem als *geoeffend werkmán* of *half-vakman*, d.i. in vier-, resp. drie lager liggende rangen dan zijn tegenwoordige werden genoten.

Dit verschijnsel doet zich ook in de ambtenarenrangenvoor. De betreffende kolommen wijzen uit, dat de reële maximale inkomens van diverse functionarissen in 1954 aanzienlijk lager liggen dan de in 1935/1939, in meer of minder belangrijk lager gequalificeerde rangen, door hen genoten inkomens.

Figuurlijk gesproken werkt rangeninflatie als een fopspeen; zij is een noodoplossing, door welke toepassing implicite de ontoereikendheid der normale bezoldiging wordt erkend, doch in wezen een reële oplossing der moeilijkheden wordt omzeild. Men kan haar ook zien als een incidentele doorbreking van een normaal loonbeleid, dat als zodanig wordt gedenatureerd.

Zoals het veelal met noodoplossingen gaat, valt men bij toepassing van het ene euvel in het andere. In het onderhavige geval doen zich dan ook verschillende zwaren gelden, nl.:



- a. ongelijkheid in rechtsbedeling; sommigen ontvangen een verhoging, waarvan anderen (zeer omvangrijke groepen als onderwijzers, leraren en vele andere bekleeders van „eenmansrangen”) verstoken blijven, welke ongelijkheid in geval van een algemene procentuele loonsverhoging nog wordt geaccentueerd;
- b. salaris-technisch wordt een gezonde ontwikkeling van het bezoldigingssysteem, dat in hoofdzaak op een beloning naar prestatie dient te zijn afgestemd, geremd;
- c. bij gebreke van voldoende gegevens tast men omtrent de kwantitatieve uitwerking in het duister.

*Werkclassificatie.*

Ten slotte het voornaamste bezwaar: *zodra de werking van rangeninflatie een reële factor gaat worden komt men in de knel met de methode der werkclassificatie.*

Bij deze methode immers wordt gestreefd naar de opbouw van, en de indeling in „een verantwoorde rangorde van functies, naar hun intrinsieke waarde — kwalitatief onderzoek naar de aard en inhoud der functie — met betrekking tot een daarop afgestemde „geëigende” beloning”.

Het is duidelijk, dat de factor „rangeninflatie” zich kwalijk met de factor „werkclassificatie” verdraagt. Men kan deze ongelijksoortige grootheden niet gelijktijdig hanteren; men vrage zich slechts af wat zou moeten geschieden, wanneer het onderzoek van de taakanalyst uitwijst, dat het „object” ten gevolge van rangeninflatie, te hoog is gewaardeerd.

*Het loonpeil.*

Ik zou met het vorenstaande, binnen het kader van dit artikel, kunnen volstaan, maar wil, nu een verhoging van de salarissen van het overheidspersoneel aan de orde is gesteld, nog gaarne voor enkele, meer algemene, aspecten van het bezoldigingsvraagstuk de aandacht vragen.

Bij gebrek aan statistisch materiaal uit de particuliere sector heb ik in mijn artikel in „E.-S.B.” van 3 Februari 1954 het verloop van het reële maximale inkomen van een drietal rangen vergeleken met het reële inkomen per hoofd der bevolking, waarbij de periode 1935/1939 als basis werd gekozen en op 100 gesteld.

Gaat men bedoeld verloop voor elk der jaren afzonderlijk na dan verkrijgt men de volgende reeksen:

	1935	1936	1937	1938	1939	1935/1939
De drie rangen .....	105	101	99	98	97	100
Hoofd der bevolking ..	93	96	104	101	106	100

Het blijkt, dat het reële inkomen per hoofd zich in de jaren 1935/1939 in *opwaartse* en het reële maximale inkomen der drie rangen in *dalende* richting bewoog; er trad een economisch herstel in, dat gepaard ging met een daling der inkomens in de overheidssector.

Na de oorlog heeft deze tendentie zich in versterkte mate voortgezet; volgens een van het C.B.S. ontvangen opgave steeg het reële nationale inkomen per hoofd der bevolking, vergeleken met 1938 = 100, welk cijfer slechts één punt afwijkt van dat in de zoëven bedoelde reeks, in de jaren 1948, 1949, 1950, 1951, 1952 en 1953 tot resp. 102, 108, 109, 108, 108, en 118.

Hier tegenover staat, vergeleken met 1935/1939 = 100, een ongekende relatieve daling van de reële maximale inkomens van het overheidspersoneel, welke daling

zowel in mijn aangehaalde artikelen en de daarbij behorende grafieken, als in de bij dit artikel gevoegde grafiek tot uitdrukking komt.

In verband met de omstandigheid dat het *inkomen per hoofd* reeds gedurende *een reeks van jaren* in toenemende mate *boven* en *dat van de ambtenaren* in die jaren *bij voortduring ver beneden pari* staat „genoteerd”, heb ik het dienstig geacht eens na te gaan, wat globaal bezien, zou moeten gebeuren om de inkomens van de ambtenaren te brengen op hun reële peil van 1935/1939.

De betreffende gegevens zijn hieronder opgenomen, waarbij zij vermeld dat onder A met de *huidige belasting* op het inkomen, onder B met die van het *wetsontwerp van 7 Maart jl.* tot wijziging van de inkomstenbelasting, rekening is gehouden.

	A			B		
	Vakman	Com-mies	Admi-nistra-teur	Vakman	Com-mies	Admi-nistra-teur
Nominaal maximaal inkomen 1954 .....	f 3.608	f 6.055	f 11.539	f 3.608	f 6.055	f 11.539
Zou dienen te worden verhoogd met .....	„ 713	„ 2.683	„ 8.469	„ 657	„ 2.527	„ 7.623
Samen .....	f 4.321	f 8.738	f 20.008	f 4.265	f 8.582	f 19.162
Belasting:						
Thans resp. f 80, f 439 en f 1.752						
Thans hierbij f 98, f 543 en f 3.346 .....	„ 178	„ 982	„ 5.098			
Bij naar het ontwerp f 42, f 387 en f 2.500 .....				„ 122	„ 826	„ 4.252
Rest .....	f 4.143	f 7.756	f 14.910	f 4.143	f 7.756	f 14.910
De rest gedeeld door 276 (indexcijfer) × 100 = reëel max. inkomen 1935/1939 .....	„ 1.501	„ 2.810	„ 5.402	„ 1.501	„ 2.810	„ 5.402
Verhoging nominaal maximaal inkomen in pCt	19,8	44,3	73,4	18,2	41,7	66,1
Af aan meer belasting in pCt .....	2,7	9,0	29,0	1,2	6,4	21,7
Saldo ten laste van 's Rijks Kas in pCt .....	17,1	35,3	44,4	17,0	35,3	44,4

De geproduceerde cijfers zijn naar twee zijden in evenwicht; de hogere bedragen, welke nodig zijn om de inkomens op hun reële peil van 1935/1939 te brengen, leiden onder het huidige belastingtarief tot precies gelijke uitkomsten als de lagere verhogingen bij het voorgestelde tarief. Voor de Staat geldt mutatis mutandis hetzelfde; in beide gevallen zijn de financiële gevolgen gelijk.

Afgezien hiervan blijkt voor het overige, dat bij de sterk gedaalde koopkracht en de zware belastingdruk, met vooral in de lagere regionen — ook in het wetsontwerp van 7 Maart jl. vrijwel gehandhaafde — zeer sterke progressie, tot de inkomens van ca f 25.000 de nominale inkomens van het overheidspersoneel belangrijk dienen te worden verhoogd, wil het reële inkomen het peil van 1935/1939 bereiken.

*Slotbeschouwing.*

Uit hetgeen ik ten aanzien van de positie, waarin het overheidspersoneel verkeert, heb aangevoerd mag worden geconcludeerd, dat voor dat personeel de pas naar welstand is gemarkeerd; dit personeel neemt geen deel aan de gestegen welvaart. Figuurlijk gesproken bevindt het zich op een eiland als bewoners waarvan het van de voordelen welke het vaste land biedt verstoken blijft.

*Deze situatie is sedert 1920 vrijwel zonder weerga en*

heeft slechts één precedent, waaromtrent het volgende kan dienen.

Naar analogie van thans bewoog het reële inkomen per hoofd zich in de jaren 1920 tot 1930 in sterk stijgende richting. Ondanks die gunstige ontwikkeling werd destijds, onder invloed van de publieke opinie, een campagne tot belastingverlaging gevoerd, welke weerklank vond bij de wetgever en die tot gevolg had, dat in 1925 een loonsverlaging van 20 pCt voor het overheidspersoneel werd ingevoerd.

De aldus tijdens een periode van hoogconjunctuur bedreven sluitpostpolitiek onderscheidt zich van de huidige situatie in zoverre, dat we thans te doen hebben met een *stijgend prijspeil*, terwijl *destijds het prijsniveau terugliep*, aan welke omstandigheden kan worden toegeschreven, dat *de reële inkomens van het personeel destijds minder werden ontwricht dan thans het geval is*; economisch gezien verkeerden de ambtenaren destijds in een relatief gunstiger positie dan in de huidige periode van „hogere” hoogconjunctuur.

Uit een algemeen oogpunt bezien blijkt uit het voren-

staande, dat het reële inkomen per hoofd *zowel bij een dalend als bij een stijgend prijsniveau kan zijn gebaat*, terwijl er voorts die ietwat wrange conclusie uit kan worden getrokken, dat in perioden van hoogconjunctuur de positie van het overheidspersoneel uit hoofde van uiteenlopende beweegredenen en oorzaken nu niet bepaald denderend mag worden genoemd.

Er bestaat m.i. geen bezwaar deze ontwikkeling een maatschappelijk verschijnsel te noemen maar dan dient daarbij toch wel te worden bedacht, dat deze ook voor de intellectuele beroepen van bijzonder belang zijnde maatschappelijke ontwikkeling zeer sterk van overheidswege is beïnvloed. Dat zich daarbij nog het hoogst merkwaardige feit voordoet, dat, met de vooral in de oorlogsjaren toegenomen overheidsbemoeiing op allerlei gebied, de reële inkomens van de ambtenaren op zulk een ongekeerde afstand staan van die per hoofd der bevolking als in deze halve eeuw nog niet is voorgekomen, zullen de voorstanders van overheidsbemoeiing wel nimmer hebben gedroomd.

Groningen.

B. BOLMEIJER.

## Enkele opmerkingen over de organisatie van de verkoop

In het organisatieschema van elk goed uitgebalanceerd (groot)-bedrijf behoren op gelijk niveau naast elkaar te staan: een Directeur Productie, een Directeur Financiën en Administratie en een Directeur Verkoop. Over de eerste twee functionarissen — hoe belangrijk zij ook zijn — wordt in dit artikel gezwegen; hier wordt uitsluitend de aandacht gevraagd voor de Directeur Verkoop, zijnde de figuur die uiteindelijk verantwoordelijk is voor alle handelingen, waarop het begrip „verkoop” van toepassing is.

De Directeur Verkoop heeft als taakstelling het bereiken van een zo groot mogelijke omzet van het bedrijfsproduct naar volume en waarde tegen zo gering mogelijke kosten. De verwezenlijking van deze doelstelling wordt door hem bereikt door middel van:

- a. de organisatie van een zo efficiënt mogelijk verkoopapparaat;
  - b. de vaststelling van bindende richtlijnen ten behoeve van de functionering van dit apparaat.
- a. De organisatie van een zo efficiënt mogelijk verkoopapparaat.

Evenzo vanzelfsprekend als het is, dat een Directeur Productie academisch gevormde krachten dient aan te trekken voor de vervaardiging van het bedrijfsproduct, evenzo weinig vaststaand is het in Nederland en overig West-Europa, dat een Directeur Verkoop academisch gevormde krachten dient aan te trekken voor de verkoop van het bedrijfsproduct. Dit is het gevolg van de hier te lande bestaande onderwaardering van de verkoopprestatie. De verkoopprestatie wordt hier en in de rest van West-Europa niet zodanig beloond, dat hiervoor academisch geschoolde krachten kunnen worden aangetrokken. Men worstelt hier met begrippen als *acquisiteur*, *vertegenwoordiger*, *reiziger*, etc., waarvan het ene al naarder en minderwaardiger in de oren klinkt dan het andere. Het axioma, dat een bedrijf is, wat zijn verkopers zijn, is tot dit werelddeel vrijwel niet doorgedrongen. Men is hier hoogstens de mening toegedaan, dat een bedrijf is, wat zijn

verkoopleiders zijn en vergeet de werkelijke ambassadeurs, de verkopers, die volgens de hier gangbare opvatting niet anders gezien worden dan de onpersoonlijke en dus slecht betaalde verlengstukken van de verkoopleider.

Hoe wordt een verkoopapparaat nu zo efficiënt mogelijk georganiseerd?

1. door de verkopers te recruteren uit de kringen van de academisch gevormden (gedacht wordt hierbij aan personen, die enkele jaren economische studie achter de rug hebben en zich daarbij tevens op het gebied van de psychologie hebben bewogen);
2. door deze verkopers persoonlijk verantwoordelijk te stellen voor alle verkopen van het bedrijfsproduct in een aan hen toegewezen rayon;
3. door deze verkopers naar gelang van het potentieel van het aan hen toegewezen rayon te belonen met een vast salaris en hen te ontslaan indien hun prestaties — gezien het potentieel van hun rayon — beneden de verwachtingen blijven;
4. door deze verkopers op gezette tijden over te plaatsen van qua potentieel minder belangrijke rayons naar qua potentieel belangrijker rayons;
5. door aan deze verkopers een doorgangsmogelijkheid naar de verkoopleiding in het uitzicht te stellen.

Van beneden naar boven gezien is het organisatiebeeld als volgt: verkopers, die verantwoordelijk zijn voor de verkopen van het bedrijfsproduct in het aan hen toegewezen rayon; verkoopleiders, die verantwoordelijk zijn voor de verkopen in een uit verschillende rayons bestaand district en verkoopleiders, die verantwoordelijk zijn voor de verkopen in een uit verschillende districten bestaand territorium. Van de gezichtshoek van de Directeur Verkoop uit gezien is het organisatiebeeld aldus: territoriale verkoopleiders, die rechtstreeks aan hem verantwoordelijk zijn; districtsverkoopleiders, die rechtstreeks verantwoordelijk zijn aan de territoriale verkoop-

leider en verkopers, die rechtstreeks verantwoordelijk zijn aan de districtsverkoop-leider.

Bij deze organisatorische opbouw ligt het zwaartepunt — en dit mag nimmer worden vergeten — bij de verkoper, van die man die verantwoordelijk is voor alle verkopen van het bedrijfsproduct in een bepaald rayon en de enige persoon, die in dit rayon rechtstreeks contact heeft met de markt. Het moet waar zijn, dat de districtsverkoop-leider enkele grote, met name genoemde, afnemers en potentiële afnemers voor persoonlijke bewerking aan zich kan houden, dit doet niets af aan de omstandigheid, dat in principe de verkoopstaak met betrekking tot een bepaald rayon door de districtsverkoop-leider in haar geheel wordt gedelegeerd aan de verkoper. De taak van de districtsverkoop-leider ligt in principe uitsluitend in het leiding geven in de zin van het „de weg wijzen” aan de verkopers. Met de markt in aanraking komen doet hij slechts door tussenkomst of in gezelschap van de verkoper. De afnemers en potentiële afnemers kennen dan ook slechts de verkoper als de representant van het bedrijf.

b. De vastlegging van bindende richtlijnen ten behoeve van de functionering van het verkoopapparaat.

De Directeur Verkoop dient zich er van te vergewissen, dat de door hem voor het gehele verkoopgebied — de samenlijke verkoopterritoria, die somtijds de gehele wereld kunnen omvatten — uitgevaardigde richtlijnen strikt worden nageleefd en uitgevoerd. Dit zal hij kunnen bereiken enerzijds door het creëren van een ijzere discipline in zijn verkoopsorganisatie ook met betrekking tot de invulling van de diverse door hem vastgestelde standaard-verkoopformulieren, anderzijds door een zorgvuldig afwegen van de inhoud van de door hem uit te vaardigen richtlijnen, zodat het funeste telkens voorkomen van wijzigingen daarin achterwege blijft.

De richtlijnen vallen uiteen in drie hoofdgroepen, t.w. richtlijnen die betrekking hebben op de vraag, waar moet worden verkocht; richtlijnen, die betrekking hebben op de vraag, wat moet worden verkocht en die, welke betrekking hebben op de vraag, hoe moet worden verkocht.

*Richtlijnen met betrekking tot de vraag, waar moet worden verkocht.*

Ten aanzien van de vraag, waar moet worden verkocht, dient de Directeur Verkoop in de eerste plaats richtlijnen te geven voor de vaststelling van de omvang van de verkooprayons. Bij deze vaststelling, zowel van de minimum-rayons voor de pas beginnende verkopers als van de maximum-rayons voor de ervaren verkopers, speelt het verkoopspotentieel, d.i. de totaal te verwachten omzet van bedrijfsproduct en concurrerende producten tezamen op diverse tijdstippen in de toekomst gebaseerd op de werkelijke totale omzet van bedrijfsproduct (indien reeds op de markt geïntroduceerd) en concurrerende producten in heden en verleden, — naast kosten- en geographische factoren — een overwegende rol.

Terzelfdertijd dienen richtlijnen te worden gegeven met betrekking tot de vastlegging van de grens, waarboven uitsluitend verkocht mag worden door middel van rechtstreekse persoonlijke contacten tussen verkoper en (potentiële) consument en waar beneden slechts verkocht mag worden door tussenkomst van agenten, wederverkopers of eigen centra van detailverkoop. Deze grens wordt bepaald enerzijds door de jaarlijkse potentiële af-

name van een consument (of potentiële consument), anderzijds door de kosten die aan het rechtstreeks verkopen aan consumenten zijn verbonden. Onderstreept dienen in dit verband te worden de woorden „jaarlijkse potentiële afname”. Hieronder wordt verstaan de totale gedurende een jaar te verwachten afname van het bedrijfsproduct en/of soortgelijke door de concurrentie op de markt gebrachte producten *en niet* de totale gedurende een jaar te verwachten afname uitsluitend van het door het eigen bedrijf op de markt gebrachte product. Zou dit laatste bepaald zijn, dan zou aan de verkoper zijn „slagveld” — het terrein dat thans door de concurrentie beheerst wordt — worden ontnomen. Ten slotte dienen richtlijnen gegeven te worden met betrekking tot de wijze waarop de geographische plaatsbepaling (soms in zeer enge zin) van agenten, wederverkopers en eventuele eigen centra van detailverkoop dient plaats te vinden.

*Richtlijnen met betrekking tot de vraag, wat moet worden verkocht.*

Ten aanzien van de vraag, wat moet worden verkocht, dient de Directeur Verkoop richtlijnen vast te stellen voor de vorm en aard van, alsmede de mate waarin informatiemateriaal omtrent het bedrijfsproduct aan de verkopers ter beschikking dient te worden gesteld. Vóór alles zal hij er hierbij op hebben toe te zien, dat bij de verkopers geloof wordt aangekweekt in de kwaliteiten van het door hen te verkopen product. Goed informatiemateriaal omtrent het product mag daarom niet overvloeien van technische details, doch dient ten behoeve van het verkoopsgesprek de verkoper in een zeer gemakkelijk te hanteren en waar mogelijk visuele vorm een inzicht te geven in de gebruiksmogelijkheden van het bedrijfsproduct, in de prestaties waartoe het bedrijfsproduct in staat is en in de kostenbesparing die van een juiste wijze van aanwending van het bedrijfsproduct het gevolg kan zijn.

Voorts dienen richtlijnen te worden vastgesteld met betrekking tot de interne voorlichting welke aan de verkoper over het bedrijfsproduct gegeven dient te worden, in het bijzonder wanneer aan het bestaande bedrijfsproduct nieuwe kwaliteiten zijn toegevoegd dan wel een geheel nieuw bedrijfsproduct wordt geïntroduceerd. Dat hierbij tevens voorzien dient te worden in de mogelijkheid van persoonlijk contact op gezette tijden tussen verkoper en alle personen, die in de verschillende fasen van het productieproces een rol spelen, spreekt welhaast vanzelf.

Onder het „wat” van het verkopen vallen tevens de richtlijnen, door de Directeur Verkoop uit te vaardigen met betrekking tot de wijze van vaststelling van de lokale verkoopprijzen, de commissies, kortingen en de betalingscondities.

*Richtlijnen met betrekking tot de vraag, hoe moet worden verkocht.*

De Directeur Verkoop zal met behulp van enkele richtlijnen moeten bepalen, hoe de verkoop van het bedrijfsproduct tot stand moet komen, zowel de verkoop door middel van onpersoonlijke media als die door middel van persoonlijke contacten.

Ten aanzien van de eerste dienen richtlijnen gegeven te worden zowel voor de werkzaamheden van de „public relations” afdeling, die de sfeer creëert, waarin het bedrijfsproduct in alle verkooprayons ter wereld wordt verkocht, als voor de werkzaamheden van de reclame-



en propaganda-afdeling, die door middel van alle mogelijke vormen van groepsvoorlichting (kranten-reclame, film, radio, televisie, etc.) en door middel van individuele voorlichting (o.a. verkoopbrieven) die potentiële afnemers tot kopen tracht te bewegen, die, gezien hun geringe jaarlijkse potentiële afname, nu eenmaal niet voor een persoonlijk contact in aanmerking komen.

Ten aanzien van de verkoop door middel van persoonlijke contacten dienen richtlijnen gegeven te worden met betrekking tot de in het verkoopsgesprek te volgen strategie, zowel in (a) het gesprek met (potentiële) consumenten als in (b) dat met wederverkopers.

*Ad a.* Wil een verkoper in staat zijn een behoorlijk verkoopsgesprek met (potentiële) consumenten te voeren, dan is het in de eerste plaats noodzakelijk, dat hij zich in alle voorkomende gevallen weet in te stellen op het niveau van zijn wederpartij in dit gesprek. Dit betekent dat de verkoper over voldoende psychologisch inzicht moet beschikken om het niveau van de wederpartij bij de aanvang van het gesprek te kunnen bepalen, terwijl hij tevens gedurende het gesprek zich niet alleen, op de hoogte moet kunnen stellen van de vraagstukken, die de wederpartij op het moment van het gesprek bezighouden, maar ook over deze vraagstukken, — welke het bedrijf etc. van de wederpartij kunnen betreffen, doch ook van geheel andere aard kunnen zijn — met de wederpartij van gedachten moet kunnen wisselen op een wijze die bij de wederpartij het beste aanslaat. Het is in dit stadium van het verkoopsgesprek — dat over verschillende bezoeken verdeeld kan zijn — dat de verkoper de *entrée* van hemzelve en van zijn bedrijf bewerkstelligt. Daarop aansluitend is de fase waarin de verkoper bij de wederpartij *interesse* kweekt voor zijn product. Hij zal hierbij moeten aanslaan op de feitelijke gegevens, die de eerste fase van het verkoopsgesprek hem verschaft heeft en door gebruikmaking van gegevens betreffende de prestaties, die zijn product elders heeft geleverd, de wederpartij er op moeten wijzen, welke diensten zijn product zou kunnen geven bij de oplossing van een enkel hem bezighoudend vraagstuk. Is de belangstelling van de wederpartij op deze wijze gewekt, dan komt de fase van de *oriëntatie*. Met behulp van zijn informatiemateriaal omtrent het product zal de verkoper de wederpartij dienen te oriënteren over de prestaties van zijn product in dit specifieke geval. Tevens komen in deze fase de kosten van de diensten van het product ter sprake (hetgeen iets anders is dan de prijs van het product: immers, dank zij de kwaliteit van het product kunnen de kosten van de diensten van het product lager zijn dan de kosten van de diensten van de concurrerende producten terwijl de prijs per eenheid van het product hoger kan zijn dan die van concurrerende producten). Op de fase van de oriëntatie volgt de fase van het *besluit*, waarmede de voorgaande fasen worden bezegeld. De wederpartij moet het besluit tot kopen van het product zelfstandig nemen, m.a.w. hij moet er zelf van overtuigd zijn dat hij door aankoop van het product zich en/of zijn bedrijf etc. een dienst bewijst.

*Ad b.* Terwijl de propaganda- en reclame-afdeling de taak heeft van het voorgaande 'bezoeken' in aanmerking komende (potentiële) consument tot kopen te bewegen — m.a.w. te brengen naar de plaats waar het product van het bedrijf te koop wordt aangeboden — is



De Maatschappij die zér bijzondere voordelen biedt

**ZWITSERSCHER MAATSCHAPPIJ  
VAN LEVENSVZERKERING EN LIJFRENTEN**

Herengracht 500 - Amsterdam - Telefoon 37171

(Advertentie)

het de taak van de verkoper om door middel van persoonlijk contact met de wederverkoper en diens verkoopstaf de passieve verkoopactiviteit van de wederverkoper (het uitvoeren van bestellingen voortgekomen uit de activiteiten van de afdeling propaganda en reclame) om te zetten in een actieve verkoopshandeling. Het hoe van deze omzetting wordt wel met de Amerikaanse term „dealer development” aangeduid. Evenals het verkoopsgesprek met de (potentiële) consument kent ook het verkoopsgesprek met de wederverkoper de fasen: *entrée*, wekken van interesse, oriëntatie en besluit. Het is evenwel duidelijk, dat, gezien het feit dat de wederverkoper vanwege zijn gevarieerde klantenkring als het ware de vertolker is van allerhand uiteenlopende vraagstukken, zowel de fase van het kweken van interesse als de fase van de oriëntering een meer gevarieerde behandeling vereisen dan in het verkoopsgesprek met één (potentiële) consument het geval is. „Dealer development” houdt voorts in dat de verkoper de wederverkoper moet trachten te bewegen om door middel van eigen propaganda (elkaar onderling steeds afwisselende en op bepaalde verkoopdoeleinden gerichte etalage-inrichtingen <sup>1)</sup> alsmede verkoopbrieven) en eigen advertenties de activiteiten van de propaganda- en reclame-afdeling aan te vullen. Ten slotte betekent „dealer development” dat de verkoper de verkoopstaf van de wederverkoper er toe brengt om in hun verkoopsgesprekken de sub (a) beschreven strategie te volgen.

Uit het „hoe” van het verkopen blijkt duidelijk, welke hoge eisen aan de verkoper gesteld worden. Aan deze eisen kunnen slechts personen voldoen, die met een achtergrond van wetenschappelijke vorming en met een gevoel van persoonlijke verantwoordelijkheid de (potentiële) afnemer kunnen benaderen. Tegenover de zware taak van de verkoper staat de dankbare, maar niet altijd even gemakkelijk aanvaardbare taak van de verkoopleider, de verkoper, waar nodig, bij te staan, niet door het schrijven van brieven van achter het schrijfbureau, doch door het gezamenlijk en ter plaatse wegnemen van weerstanden.

Moge dit artikel, waarin enkele persoonlijke ervaringsfeiten verwerkt zijn, ertoe bijdragen de in Nederland bestaande onderwaardering van de verkoopsprestatie weg te nemen. Hoewel het tot dankbaarheid stemt — juist in de laatste tijd — het begrip „verkopen” meer en meer in het centrum van de belangstelling geplaatst wordt, zal toch nog een lange weg moeten worden afgelegd alvorens in Nederland het besef zal zijn doorgedrongen, dat de zo begeerde vrije Westeuropese markt voor het Nederlandse bedrijfsleven slechts dan de beste vruchten zal kunnen afwerpen indien aan de Nederlandse verkoper de plaats wordt toegekend die hem toekomt.

<sup>1)</sup> „Window displays”.

<sup>2)</sup> s-Gravenhage.

## De organisatie van de koffiecultuur in Colombia

Er is geen landbouwproduct dat van zó grote betekenis is voor Latijns Amerika als koffie. Omgekeerd neemt Latijns Amerika, als geheel genomen, een overheersende plaats in onder de producenten van koffie. Het wel en wee van de koffiemarkt is derhalve van beslissend belang voor grote groepen van de bevolking in Latijns Amerika. De Amerikaanse huisvrouw moge zó ontstemd raken over de dure koffie, dat het Congres een onderzoek begint naar de oorzaken van de hoge prijzen, in de ogen van de Zuid-Amerikaan is die bezorgdheid over een relatief toch kleine uitgaafpost sterk overdreven en nauwelijks gepast: voor hem gaat het om zijn brood — of soms om zijn Cadillac —.

De koffieproducerende landen hebben niet het gevoel, de koffieprijsen te kunnen controleren; zonder twijfel geldt dit nog meer voor de individuele koffieplanters. En wanneer men de geweldige prijsschommelingen op de wereldmarkt in aanmerking neemt krijgt men de indruk van een grote instabiliteit. Santos 4 bracht in het begin van de dertiger jaren 9,7 dollarcenten per pond in New York op; de prijs daalde, na enig herstel in de tussenliggende jaren zelfs tot 7 cents, toen in 1940 de meeste Europese landen uitvielen als afnemers, na enig herstel in de tussenliggende jaren. Nadat de Verenigde Staten importquota gaven aan alle producerende landen (die van Azië vielen weldra grotendeels uit, zodat het nog ging om Latijns Amerika en Afrika) herstelde zich de prijs om in één jaar tijds te komen op 13,6 dollarcenten per pond. Na de oorlog had de prijs in het algemeen een sterk stijgende tendentie, grotendeels veroorzaakt door noodlottige vorsten in Zuid-Brazilië. De Braziliaanse voorraden, die al sinds de grote crisis van de dertiger jaren boven de markt hingen, raakten uitgeput en de zelfde Santos 4 steeg in het najaar van 1949 tot 52,5 cents per pond! En in de afgelopen zomer heeft Brazilië een tijd lang alleen koffie willen leveren tegen de monumentale prijs van 87,5 cents per pond; dit was inderdaad marktpolitiek van een producerend land, en wel een zeer noodlottige, want zij bracht een kopersstaking teweeg zodat in Augustus Brazilië moest buigen <sup>1)</sup>.

Terwijl er niet minder dan acht landen ter wereld zijn, in welke koffie het voornaamste uitvoerproduct is, is de relatieve betekenis van koffie voor de economie van het land waarschijnlijk nergens groter dan in Colombia <sup>2)</sup>. In 1953 vertegenwoordigde de koffie 82,6 pCt van de totale waarde van de uitvoer en dit percentage is niet uitzonderlijk. Reeds sedert 1880 is koffie het eerste product van het land. Iedereen beseft de betekenis dezer cultuur; wanneer het gaat om de belangen van de koffieproductie, dan vergeten politieke tegenstanders hun veten, zelfs wanneer (gelijk enkele jaren geleden) een toestand gelijkend op burgeroorlog in uitgestrekte delen van het land heerst.

Doch hoe belangrijk koffie ook voor Colómbia is, de productie van momenteel ongeveer zeven mln balen is niet van voldoende omvang om een zelfstandige invloed op de prijsvorming te hebben; de prijs ligt min of meer aan tegen de Santos-prijs. Terwijl Brazilië de helft van 's werelds koffie-oogst voort pleegt te brengen, vertegen-

woordigt de Colombiaanse productie iets meer dan één vijfde (21 pCt). De zgn. blauwe koffie van Colombia is gewassen koffie; de smaak gaat door voor edeler dan die van de Santos-variëteiten en de prijzen zijn dientengevolge meestal iets hoger. Terwijl de Braziliaanse autoriteiten met hun revalorisatieprojecten en andere steunmaatregelen althans de illusie konden hebben dat zij de markt bepaalden, moeten de Colombianen het ook zonder die illusie stellen. In plaats daarvan hebben zij datgene gedaan, wat wél binnen hun bereik lag, nl. de cultuur zo goed mogelijk organiseren.

Deze organisatie kan niet zo heel gemakkelijk geweest zijn, want koffie is in Colombia (en trouwens ook elders meestal in Latijns Amerika) een cultuur van de kleine boer: er zijn bijna 400.000 „finca's" waarop koffie wordt verbouwd; 87 pCt daarvan wordt door één enkel gezin bewerkt en telt minder dan 5.000 bomen. Deze kleine zelfstandige planters kunnen meestal maar net rondkomen; een te lage koffieprijs maakt hen tot paupers. Koffie als cultuur neemt jaren en men geeft dus node die cultuur op. Het terrein met zijn meestal zeer steile hellingen leent zich vaak ook niet voor andere gewassen. Ook de grotere „finca's" zijn nog geenszins van een afmeting, vergelijkbaar met een Indische cultuuronderneming: 11 pCt telt tussen 5.000 en 20.000 bomen en slechts 0,2 pCt telt meer dan 100.000 bomen.

Ofschoon elke nationale instelling in Colombia de koffiebelangen helpt behartigen — en met name valt te noemen de Banco de la República die ook het buitenlandse betalingsverkeer regelt — zo is er toch één organisatie, welke hiervan zeer in het bijzonder haar taak maakt: de „Federación de Cafeteros". Deze merkwaardige instelling, waarvan de oprichting viel in 1927, zou men kunnen aanduiden als een publiekrechtelijke organisatie. Zij geniet inkomsten welke haar bij de wet worden toegekend: een uitvoerrecht op koffie, dat dóór de Overheid wordt geheven. Doch ambtelijk is de „Federación", zoals men haar kortweg aanduidt, geenszins; er heerst een zakelijke sfeer en een opmerkelijke eenvoud kenmerkt haar optreden. Haar algemene directeur, Don Manuel Mejía, is tegelijk Colombia's „grand old man"; zijn kantoor is niet groter dan dat van een secretaris van een Kamer van Koophandel ten onzent, doch het zijn soms grote beslissingen, welke hier worden genomen. Don Manuel is nu een goede zeventiger doch nog steeds is hij vol energie; niet alleen kent hij zijn land en de koffiecultuur door en door, maar ook in Brazilië, Costa Rica of de Verenigde Staten is hij volkomen thuis en bekend met iedereen, die belangrijk is op het gebied van de koffie.

De federatie heeft niet tot doel om winst te maken. Zij wendt haar middelen aan om de koffiecultuur te beschermen, haar problemen te bestuderen en haar belangen te bevorderen. Dit klinkt misschien wat dor en wat algemeen; het is echter een zeer uitgebreide taak, die met hart en ziel wordt vervuld. In de ernstige crisisjaren, toen er veel bittere armoede was onder de koffieboeren, stelde de Federación contróle in op de kwaliteit van het te exporteren product: tot wanhoop gekomen boeren bestonden het wel om stenen bij de koffiebonen in de zakken te stoppen om zo aan een hoger gewicht te komen, en natuurlijk dreigde de goede naam van het Colombiaanse product hierdoor te worden aangetast. Doch de Federación is veel en veel verder gegaan. Op allerlei wijzen tracht zij de cultuur te verbeteren: door proef-

<sup>1)</sup> Zie: „De koffiemarkt" door W. Tims in „E.-S.B." van 23 Februari 1955, blz. 157.

<sup>2)</sup> Doordat koffie een product is, dat in zoveel landen wordt voortgebracht, het meest door kleine producenten, zijn de marktverhoudingen weinig overzichtelijk. Een goede en interessante gids, waaraan ik ettelijke gegevens ontleende, is het juist verschenen boek „Brown Gold" van Andrés Uribe (New York, 1954).

tuinen, scholen, laboratoriumonderzoek, ook door doelmatige opslagplaatsen, en eveneens door indirecter methodes.

Volgens Mejía ligt het geheim van de verbetering van de cultuur in de doelmatige oplossing van de moeilijkheden van de kleine boer. Deze kan terecht bij alle instellingen van de Federación welke wij noemden, doch hij zal daar allicht niet veel mee in aanraking komen; wel echter met één van de 241 regionale kantoren, waar men hem van advies zal dienen. Door tussenkomst van de federatie kan de boer ook een oogstcrediet krijgen of een bouwcrediet tot verbetering van zijn behuizing. Verder treedt de federatie op wanneer de prijs al te laag dreigt te worden; zij gaat dan inkopen en wel tegen een zodanige prijs dat de boer nog juist een zekere beloning boven het strikte minimum, noodzakelijk voor de instandhouding van hem en zijn gezin, ontvangt. De federatie beschikt voor dat doel over opslagplaatsen waarin momenteel, zo het moest, de helft van een totale jaarlijkse oogst zou kunnen worden bewaard tot betere tijden zouden aanbreken.

Ook in Amerika en Europa slaat de Federación zekere hoeveelheden Colombiaanse koffie op, in dit geval met de bedoeling om die tegen gewone prijzen te verkopen wanneer ten gevolge van een staking of natuurramp de gewone aanvoer verstoord is.

Aangezien in Colombia het belang van de koffie en het landsbelang nagenoeg identiek zijn, ontmoet men de Federación ook op allerlei terrein, waar men haar aanvankelijk misschien niet zou verwachten. Zo is zij geworden tot een groot aandeelhoudster in de „Flota Grancolombiana”, de handelsvloot welke Colombia heeft opgebouwd na de laatste wereldoorlog toen het land had geleden doordat het geen scheepsruimte bezat. De „Flota”, die geworden is tot een geziene onderneming in het land, en die in Europa vertegenwoordigd wordt door de K.N.S.M., is min of meer te beschouwen als een verlengstuk van de Federación, of althans van haar idealen; zij dient tegen niet te hoge tarieven de Colombiaanse koffie en andere producten te vervoeren en het is niet in de eerste plaats haar taak om winst te maken.

De verbetering van de woningen, waarvan wij reeds melding maakten, is geworden tot de bijzondere taak van een staatsbank, in het kapitaal waarvan de Federación voor 44 mln pesos (66 mln gulden) heeft deelgenomen. Deze verbetering van de woningen ten plattelande, waarvan de aanleg van waterleidingen deel uitmaakt, was noodzakelijk om het wegtrekken van werkvolk op het land te helpen voorkomen. Geleidelijk aan is Colombia vrij sterk geïndustrialiseerd (al werd de industrie opgebouwd met de winsten uit de koffie, die in fabrieken belegd zijn), en de aantrekking van de steden is dienengevolge groot.

In 1954 is door de Federación, tezamen met de Regering, een grote bank voor de koffiecultuur opgericht, de Banco Cafetero. Door de middelen, welke de federatie verzameld had en nu in kon brengen, werd het met één slag een zeer grote bank, één van de aanzienlijkste in geheel Zuid-Amerika. Het kapitaal van de Banco Cafetero bedraagt 50 mln pesos en een deel van het uitvoerrecht op koffie komt aan de reserves ten goede.

De federatie staat onder een directoraat, waarin zitting hebben drie leden van het kabinet, de directeur van een staatsbank, een andere vertegenwoordiger van de Regering en vijf koffiëproducenten. In elk departement van Colombia waar koffie groeit (en dat zijn ze haast alle, ook al is de cultuur in hoofdzaak geconcentreerd op de hel-

lingen van de Midden-Cauca vallei) is de federatie aanwezig in de vorm van een departementale commissie onder de leiding van een belangrijke koffiëproducent. Deze commissie houdt van nabij het oog op alle activiteiten van de federatie en haar diensten in het betrokken departement. De grotere planters beseffen zeer wel, dat ook zij een belang hebben bij de goede naam van het Colombiaanse product als geheel, en zij steunen dan ook gaarne het werk van de federatie door bijvoorbeeld zitting te nemen in de departementale commissies.

De gevaren, verbonden aan een monocultuur, zijn aan de federatie niet ontgaan. Vandaar dat zij actief optreedt om de boeren, die daartoe in de gelegenheid zijn, aan te moedigen om bijvoorbeeld vee te gaan houden of kippen te fokken naast hun koffiëteelt. Bij de aankoop van dit vee kan de federatie bemiddelen, evenals zij dit doet bij de aankoop van kunstmest en insecticides ten behoeve van de koffiecultuur zelf.

Een bezoeker aan Colombia neemt de indruk mee naar huis, dat er in dat land een interessante ontwikkeling aan de gang is, minder spectaculair dan in Zuid-Brazilië of in Venezuela, en meer in onze Nederlandse stijl. Het is een ontwikkeling in allerlei richting, en met een solide grondslag. Voor een niet onbelangrijk deel is zij het werk geweest van de Federación de Cafeteros.

*Naschrift.*

De voortgezette daling van de koffieprijzen in het nieuwe jaar heeft de Federación genoopt om haar aankoopsprijs in het binnenland ook te reduceren, en wel van 350 tot 315 pesos per 125 kg. Een novum is nu, dat de eventuele verliezen, welke de Federación zou lijden door een verder ongunstig prijsverloop op de wereldmarkt, haar zullen worden vergoed door de Regering. Deze put de middelen daartoe uit de zeer hoge zegelrechten, waaraan de invoer van minder essentiële goederen onderworpen is sedert de val van de koffieprijzen in het najaar.

's-Gravenhage.

Dr H. RIEMENS.

## INGEZONDEN STUK

**Samenwerking in het belang van de Nederlandse export**

*Drs A. G. ter Hennepe te 's-Gravenhage schrijft ons:*

In „E.-S.B.” van 2 Maart 1955 verscheen een artikel van Mr A. C. Jas onder de hierboven genoemde titel. Dit artikel geeft aanleiding tot enkele opmerkingen.

Mr Jas beschouwt het verschijnsel van de exportcombinatie, in het bijzonder de oorzaken van haar ontstaan, van twee gezichtshoeken uit. In de eerste plaats ziet Mr Jas haar als verschijningsvorm van het collectivisme, dat ons, als wij goed lezen, min of meer door de feitelijke ontwikkeling wordt opgedrongen. In de tweede plaats echter ziet Mr Jas de exportcombinatie als een doelbewust in het leven geroepen (of: in het leven te roepen) instrument voor rationalisatie van de uitvoerhandel.

Het komt mij voor dat geen van beide factoren het verschijnen van de exportcombinatie kan verklaren, terwijl bovendien naar mijn gevoelen een poging wordt gedaan tussen beide een verband te leggen, dat in wezen niet bestaat. Met name kan toch niet worden volgehouden, dat de exportcombinatie „gezien moet worden in het licht van een evolutionaire gang... het collectivisme”. Het toetreden tot of vormen van een exportcombinatie is een daad, waartoe ondernemers uit vrije

wil besluiten, daarbij geleid door overwegingen van rendabiliteit. Men kan stellen, dat het bestaan van collectiviteiten een realiteit is, met welk feit verantwoordelijke zakenlieden rekening hebben te houden, doch in onze ondernemingsgewijs georganiseerde maatschappij dwingt geen macht ter wereld een ondernemer zich bij een (economische) collectiviteit aan te sluiten, wanneer hij daarin geen voordeel ziet.

Vandaar waarschijnlijk, dat Mr Jas het element van de rationalisatie in zijn betoog brengt, ten einde aan de toetreding een economische ondergrond te verschaffen. Naar mijn mening ontbreekt hier echter het logische verband om dit betoog sluitend te maken. Ten eerste kan rationalisatie slechts tot samenwerking leiden, in zoverre dientengevolge de rendabiliteit van de onderscheiden leden-ondernemingen van de collectiviteit verbetert en ten tweede staat nog te bezien in hoeverre de rendabiliteit van een industrie niet op andere wijze kan worden verhoogd dan door toetreding tot een collectiviteit.

Men versta goed, wat daarmee wordt bedoeld. Het is verre van mij de betekenis van bijvoorbeeld de exportcombinatie te willen ontkennen<sup>1)</sup>, doch het is zaak daarbij voor ogen te houden, waarop deze betekenis berust. Men zal zich er voor moeten hoeden de exportcombinatie te propageren als een onder alle omstandigheden efficiency-verhogend apparaat, waarvan iedere ondernemer, die zijn tijd begrijpt, lid zou moeten zijn. In vele opzichten is de exportcombinatie belangwekkend, doch men blijve zich er van bewust waaraan zij haar betekenis ontleent. En dit is noch de toename van het collectivisme, noch de rationalisatie zonder meer.

Nu kan men stellen, dat rationalisatie steeds kostenverlagend werkt en derhalve de rendabiliteit verbetert. Dit is zonder twijfel het geval, doch de rationalisatie behoeft beslist niet noodzakelijk samenwerking te betekenen. Dit zij aangetoond met Mr Jas' eigen voorbeeld van de twee fabrikanten, waarvan de ene kan exporteren en de andere niet, waaruit Mr Jas besluit dat „pooling” hier de aangewezen oplossing is. Het komt mij voor, dat dit de meest gecompliceerde oplossing zou zijn. De exporterende fabrikant kan veel eenvoudiger een nieuwe machine bijkopen. Dat hij daartoe niet de middelen zou hebben is een complicatie van louter academische waarde; een bedrijf dat zo goed werkt zal onder de tegenwoordige omstandigheden steeds crediet kunnen krijgen. Voorts kunnen wij niet inzien dat de „pooling” beiden voordeel biedt. De een krijgt er machines bij, de ander afzet. Maar zal A meer gaan produceren om B dat meerdere te laten verkopen? Dat toch alleen als A van B een vergoeding krijgt, die altijd geringer is, dan de extra-winst die A maakt indien hij zijn capaciteit vergroot door aanschaf van een nieuwe machine. Dat „de rest een kwestie is van juridisch en administratief overleg” is eenvoudig gesteld, doch zouden juist daarbij niet de moeilijkheden rijzen? Nu kan Mr Jas wel stellen dat goede trouw moet worden verondersteld, terwijl wij „beschikken over een leger van deskundigen, die aan elke samenwerking een vorm kunnen geven”, het wil mij echter voorkomen, dat een ondernemer liever niet zo een ingewikkelde vorm met veel papier en conferenties zal kiezen. Of men dit op den duur nog onder het hoofd „rationalisatie” kan rangschikken staat wel heel erg te bezien.

Het bespreken van het voorbeeld met betrekking tot de grote verscheidenheid van artikelen in de textiel-industrie zou hier te ver voeren. Men raakt hier aan

het vraagstuk van de doeltreffende opbouw van het productie-apparaat. Het is uiteraard mogelijk te dien aanzien een uit oogpunt van rationalisatie ideale structuur te bedenken, doch deze zou vergaande specialisatie, verstarring en kwetsbaarheid van de onderscheiden bedrijven met zich brengen. De vraagstukken, die daarbij rijzen zijn zo samengesteld, dat deze hier onbesproken moeten blijven.

Dit ten aanzien van het betoog van Mr Jas met betrekking tot samenwerking in het algemeen. De voordelen die zij biedt zijn naar mijn stellige overtuiging niet zo evident als Mr Jas wil doen voorkomen.

Wat betreft de samenwerking in de exportactiviteit zijn zeker geslaagde initiatieven aan te wijzen. Deze betreffen echter, als ik goed zie, niet combinaties van concurrenten, doch veeleer van bedrijven, die tezamen complete projecten kunnen leveren, waarvan elk der leden een onderdeel vervaardigt, waarop hij is gespecialiseerd, dan wel combinaties die gezamenlijk een assortiment aanbieden. Dit in het algemeen; uitzonderingen zullen zeker voorkomen. Het voordeel van exportcombinaties door concurrenten kan ik niet inzien. Op de meeste exportmarkten is de situatie in het algemeen allerminst zo, dat Nederlanders elkaar de laagste plaatsen op de prijslijsten betwisten. En voor zover dit wel het geval is, zullen de bezwaren daartegen zeker niet komen van de kant van de overheid in het afzetland, dat dan zou reageren met beperkende maatregelen.

Dit alles neemt niet weg, dat ruïneuze concurrentie vermeden moet worden, doch ook daarvoor is de exportcombinatie wederom niet de enige vorm van samenwerking.

Tot slot een opmerking over de exporthandel. Inderdaad zou men deze, oppervlakkig beschouwd, een soort van exportcombinatie kunnen noemen. Er is evenwel een zeer diepgaand principieel verschil: de exporthandel is economisch een geheel zelfstandige schakel in de distributie van de uitgevoerde producten, van de fabrikant duidelijk gescheiden door een markt. De exportcombinatie is dat niet. Zij is een vorm van integratie, zij het onvolmaakt en de fabrikant, die deel uitmaakt van een exportcombinatie, loopt alle economische en commerciële risico's van de exporthandel.

Het beschouwen van internationale handelshuizen als exportcombinatie gaat dan ook naar mijn mening te ver. De exportcombinatie veronderstelt bundeling van krachten, die bij elk der leden reeds aanwezig zijn; het exporthuis ontleent juist zijn bestaansgrond aan het feit, dat zijn leveranciers geen exportactiviteit (kunnen) ontwikkelen.

Samenwerking op economisch gebied in het algemeen en met betrekking tot de uitvoer in het bijzonder kan zeker nuttig zijn. Nationaal-economisch zijn de voordelen veelal zelfs evident. De vraagstukken die daarmee verband houden — zoals de industriële structuur, de exportcombinatie e.d. — staan op dit ogenblik in het brandpunt van de belangstelling.

Men bedenke evenwel, dat de meest gewenste organisatie van het bedrijfsleven ten aanzien van productie en afzet niet zonder meer kan worden geconstrueerd. De organisatie van het bedrijfsleven is nu eenmaal het resultaat van de beslissingen, genomen door de individuele ondernemers, die daarmee vorm geven aan hun eigen onderneming en dientengevolge — evenwel indirect — aan het bedrijfsleven in zijn geheel. Weliswaar kan men deze beslissingen tot op zekere hoogte beïnvloeden — bijvoorbeeld indien de overheid het „klimaat” verbetert

<sup>1)</sup> In mijn artikel „Exportcombinaties in de metaalnijverheid” in „E.-S.B.” van 24 Juni 1953 zijn enkele aspecten voor een groep daarvan besproken.

—, doch de handelingen van de ondernemers blijven grotendeels beheerst door privaat-economische overwegingen. Bij die overwegingen zullen waarschijnlijk het groeiende collectivisme of nationale rationalisatie slechts van geringe betekenis zijn. Slechts waar nationaal-economische belangen gepaard gaan aan privaat-economisch voordeel zal samenwerking tot gunstige resultaten leiden. Dat het daarbij nuttig is af en toe stimulerend op te treden, vooral daar waar het samenvallen van belangen slechts op lange termijn zichtbaar is, zal ik gaarne toegeven.

#### Naschrift.

Aan het eind van zijn betoog zegt de geachte inzender: „Slechts waar nationaal-economische belangen gepaard gaan aan privaat-economisch voordeel zal samenwerking tot gunstige resultaten leiden”. Daar ben ik het volledig mee eens en ik meen, dat mijn artikel nergens aanleiding kan geven tot een tegengestelde opvatting. Natuurlijk, alléén wanneer een collectief optreden in het economisch vlak kan leiden tot vergroting van het individueel voordeel, is er reden tot samenwerking. Ik wil echter beweren, dat nog zeer velen niet tot het besef zijn gekomen, dat juist door samenwerking dit economisch voordeel bereikt kan worden en ter opwekking van dit besef diende mijn geschrift.

De inzender zegt het logisch verband tussen het groeiend collectivisme, rationalisatie en een vorm van samenwerking hierbij met een exportcombinatie van zaken. Ik verskil hierin met hem van opvatting. Het is naar mijn mening niet voor bestrijding vatbaar, dat in de vooroorlogse periode van enige vorm van exportcombinatie, zoals wij die heden ten dage kennen, ooit sprake zou kunnen zijn geweest. Eenvoudig omdat daar geen behoefte toe bestond. De na-oorlogse structuur van het wereldbestel heeft geleid tot belangenbundelingen en uit het besef van de voordelen, die daaraan verbonden waren, is m.i. wel degelijk gegroeid het besef, dat bundeling van exportbelangen in een collectiviteit zijn nut kan afwerpen. Zonder deze evolutionaire gang van zaken meen ik, dat men nimmer tot exportcombinaties zou zijn gekomen. Immers, het individualisme, zonder de sterke collectieve impulsen van deze tijd, zou nimmer tot deze oplossing zijn gekomen.

En het verband met het streven naar rationalisatie, dat heden ten dage zo sterk onderstreept wordt, lijkt mij toch overduidelijk. Ik zie in een exportcombinatie een vorm van rationalisatie aan de verkoopszijde van de industrie; zonder rationalisatie deugt uit de aard der zaak de combinatie niet. Het wil mij voorkomen, dat de inzender in mijn betoog meer heeft willen lezen dan ik beweerd heb, wanneer hij zegt, dat men er zich voor moet hoeden om de exportcombinatie te propageren als een apparaat, waarvan alle omstandigheden efficiency-verhogend apparaat, waarvan iedere ondernemer, die zijn tijd begrijpt, lid zou moeten zijn. De exportcombinatie moet zijn een efficiency-verhogend apparaat, anders is zij waardeloos, en met deze praemisse voor ogen wil het mij voorkomen, dat iedere ondernemer die, niet alleen zijn *tijd*, maar tegelijk zijn belang begrijpt, zich ernstig moet beraden of exporteren in collectief verband voor hem voordelen kan opleveren. En komt hij tot de overtuiging, dat zulks niet het geval is, dan moet hij het vooral niet doen!

In het door mij aangehaalde voorbeeld van het „poolen” van machineparken, vergeet de inzender dat mijn stelling was, dat fabrikant A *niet* over de middelen beschikte om zich de machines te verschaffen, die hij nodig had. In-

zender noemt dit een academische complicatie, doch ik zou de ruimte willen geven aan de tallozen, die vandaag met deze academische complicatie zitten, vooral wanneer het gaat om kostbare apparatuur. Indien de aanschaf mogelijk ware, dan ware er geen sprake geweest van een probleem. In het gegeven geval is de „pooling” de aangewezen weg om te geraken tot een voor beide partijen voordelige oplossing, waarbij uit de aard der zaak moeilijkheden rijzen, die echter met de goede wil van partijen naar mijn mening overwonnen kunnen worden. Het door mij aangehaalde voorbeeld is aan de practijk ontleend.

Het voordeel van exportcombinaties tussen concurrenten ziet inzender niet. Ik moet hem bestrijden, dat Nederlanders op de exportmarkt elkander de laagste plaats op de prijslijsten niet zouden betwisten en ik moge hem in herinnering roepen de narigheid, die uit dezen hoofde is ontstaan in Benelux, waarbij de Belgische Overheid op een goed moment ter bescherming van de zgn. sensible sectoren tot de heffing van een invoertax is overgegaan en ongetwijfeld tot verdere beperkende maatregelen haar toevlucht zou hebben genomen, indien niet door ondernemersoverleg, in de private sfeer dus, tot vrijwillige contingenteringen werd besloten. Met klem wil ik nu beweren, dat indien de betrokken exporterende Nederlandse industrieën in een exportcombinatie hadden samengewerkt — een combinatie van concurrenten dus — aan de Nederlandse economie de ellende, die uit dit conflict is voortgesprongen, bespaard zou zijn gebleven. En deze situatie is ontstaan uit de zinloze concurrentie tussen Nederlandse exporteurs!

Ten slotte des inzenders opmerking ten aanzien van handelshuizen, waarmede ik het eens ben. Ik heb slechts willen betogen, dat in veel gevallen de *beginnende* exportactiviteit van een onderneming vaak beter geleid kan worden via de exporthandel; nationaal bezien blijft het exportresultaat hetzelfde, met dit verschil, dat de rechtstreekse aanvangspogingen van de ondernemer wellicht minder rationeel kunnen uitvallen, dan wanneer hij gebruik maakt van de ervaren exporthandel. Maar ook hier zal de ondernemer voor zichzelf moeten uitmaken wat voor hem het beste uitkomt.

Naarden.

Mr A. C. JAS.

## AANTEKENING

### De structuur van de Belgische hypotheekmarkt

In de bundel „Aanvullende Studiën” bij het verslag over 1953 van de Algemene Spaar- en Lijfrentekas van België (verschenen in 1954) zijn de resultaten gepubliceerd van een onderzoek naar de structuur van de Belgische hypotheekmarkt. Het onderzoek werd tot een steekproef beperkt, omdat het jaarlijkse aantal hypotheekinschrijvingen in België ongeveer 100.000 bedraagt. Van de 41 hypotheekkantoren werden er 27 in het onderzoek betrokken. Uit de registers werden alle inschrijvingen — exclusief de ambtshalve en wettelijke — overgenomen, verdeeld naar categorieën van hypotheeknemers. Het totale inschrijvingsbedrag voor alle kantoren was bekend; uit de telling van de overgenomen inschrijvingen blijkt, dat deze 72,4 pCt van het totaal vormen. De cijfers voor alle kantoren samen zijn verkregen door de resultaten van het onderzoek met deze coëfficiënt te vermenigvuldigen. In onderstaande tabel zijn zij samengevat.

TABEL I.

*Belangrijkste resultaten van de tellingen.*

(bedragen in mln fr.)

	Inschrijvings- bedrag	Aantal	> fr. 1 mln	< fr. 1 mln
27 kantoren .....	10.891,2	69.531	1.630,0	9.261,2
40 kantoren .....	15.039,2	96.000	2.255,0	12.784,2

De indeling van de inschrijvingen naar categorieën van hypotheeknemers bracht enige belangrijke feiten tevoorschijn. Tabel II geeft daarvan een overzicht.

TABEL II.

*Indeling der hypotheekinschrijvingen naar categorieën van hypotheeknemers*

(bedragen in mln fr.)

	Bedrag	pCt
Particulieren .....	2.178,7	20,0
Banken .....	839,5	7,7
Andere credietinstellingen .....	7.376,3	67,7
Handels- en nijverheidsondernemingen .....	186,9	1,7
Staat en lagere Overheid .....	143,4	1,4
Hernieuwingen .....	166,4	1,5
Totaal .....	10.891,2	100,0

Het gedeelte, dat voor rekening van particulieren komt, ligt ver uiteen in de verschillende provinciën: in Oost- en West-Vlaanderen resp. 27,44 en 25,82 pCt, tegenover 8,80 en 8,52 pCt in Luxemburg en Limburg. Meer dan de helft van de particuliere inschrijvingen ligt beneden fr. 50.000, drie vierde beneden fr. 100.000. Het aantal debiteuren is geringer dan het aantal particuliere inschrijvingen; in veel gevallen staat een groter aantal schuldeisers tegenover één debiteur.

De inschrijvingen van particuliere banken (7,7 pCt van het totale inschrijvingsbedrag) kenmerken zich door hoge bedragen: 60,6 pCt van het totale aantal ligt tussen fr. 100.000 en fr. 500.000. Naar inschrijvingstotalen gerekend zijn de genomen hypotheekten boven fr. 1 mln met 61,7 pCt veruit de belangrijkste.

Uit de gegevens, welke verkregen werden d.m.v. een steekproef uit het materiaal, dat uit de bovengenoemde steekproef resulteerde, kan een overzicht van de geldende rentetarieven worden opgesteld. De gemiddelde rente voor leningen van particulieren blijkt in België 6,48 pCt te bedragen. De meest voorkomende rentevoet is 6,5 pCt.

TABEL III.

*Indeling naar de rentetarieven a)*

Rentevoet	Aantal	pCt
Van 0,50 tot 4,00 .....	249	5,8
„ 4,00 „ 5,00 .....	550	12,6
„ 5,00 „ 6,00 .....	1.028	23,5
„ 6,00 „ 7,00 .....	1.991	45,8
„ 7,00 „ 8,00 .....	496	11,4
„ 8,00 „ 11,00 .....	41	0,9
Totaal .....	4.355	100,0

a) Exclusief de credietopnemingen door de banken toegestaan.

Opgemerkt wordt dat de rentetarieven, welke op de hypotheekmarkt gelden, over het algemeen zeer hoog zijn. De kostprijs van de middelen, welke op de emissiemarkt moeten worden opgenomen, kan daarvoor geen reden of oorzaak zijn. Mede in verband met de gevaren, die verbonden zijn aan een schuldenlast welke tegen te zware voorwaarden is aanvaard, tijdens een economische inzinking of belangrijke prijsdaling, wordt in deze studie gesteld, dat vermindering van de rentetarieven mogelijk is en dient te worden nagestreefd.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

## De geldmarkt.

Van hun zeer hoge tegoed van f 641 mln bij de Centrale Bank, waarmede de banken de kaspercentage-periode 22 Maart-21 April waren ingegaan, hadden zij de afgelopen weken veel plezier toen de ultimo zware eisen aan hun liquide middelen bleek te stellen. De bankbiljettencirculatie nam nl. tussen 21 Maart en 4 April met niet minder dan f 157 mln toe. Ondanks het feit, dat uit deviezentransacties per saldo geen liquide middelen vrij kwamen, konden de banken deze aderlating vrijwel geheel financieren door op genoemd tegoed voor f 145 mln te trekken. Van een ultimoverkraping op de open markt was hierdoor weinig te bespeuren. Voor kortlopend papier overwoog bij een notering van 1 pCt of een fractie daar beneden in lichte mate de vraag, terwijl callgeld onveranderd op het minimum van  $\frac{1}{2}$  pCt gehandhaafd bleef.

## De kapitaalmarkt.

In Wallstreet werd het restant van de grote koersdaling van Maart gedurende de verslagweek vrijwel uitgewist. Dow Jones Industrials, die 4 Maart een maximumstand van 419,7 had bereikt, en 14 Maart tot een laagtepunt voor Februari en Maart van 391,4 was teruggevallen, steeg van 409,7 op 31 Maart tot 418,2 op 7 April.

Ook de Amsterdamse aandelenmarkt gaf een geleidelijke stijging te zien, waarbij het algemene koersgemiddelde zelfs een nieuw hoogterecord bereikte. Van een grote buitenlandse vraag was inmiddels geen sprake; eerder was de vraag wederom van binnenlandse beleggers afkomstig die — het wachten op een fikse koersdaling moede — besloten toch maar weer in aandelen terug te stappen. Veler belangstelling ging hierbij ditmaal uit naar de grote Indonesische fondsen, die bij relatief grote omzetten een niet onaanzienlijke koerswinst boekten.

De resultaten van de meeste ondernemingen, die reeds hun jaarverslag over 1954 publiceerden, geven een vooruitgang t.o.v. 1953 te zien, ofschoon deze uiteraard niet in alle gevallen in zo frappante mate als in de zojuist gepubliceerde cijfers van Philips tot uiting kwam. De rode draad, die door de dividenduitkeringen loopt, is en blijft de dividendstabilisatiepolitiek, die oorzaak is, dat de uitgekeerde dividenden veelal slechts een flauwe afspiegeling van de gemaakte winsten blijven vormen. Deze politiek wordt echter niet meer met alle rigourosheid gevoerd; de aandeelhouders van vele n.v.'s werden nl. met een procentje méér dividend over 1954 verblijd. Volgens een door Het Financieele Dagblad opgestelde statistiek kwamen in het eerste kwartaal van 1955 op een totaal van 97 geannonceerde dividenden 57 gevallen van dividendverhoging voor, tegen 33 gevallen van een onveranderd en 7 van een verlaagd dividend.

Op de obligatiemarkt blijft het goedkope geld troef. De gelukkigen, die op hun inschrijving op de  $3\frac{3}{4}$  pCt obligatielening België (emissiekoers 100 pCt) iets toegewezen hadden gekregen, zagen voor hun zojuist verworven bezit reeds direct een koers van 103  $\frac{5}{8}$  pCt tot stand komen. Bij de scheepshypotheekbanken worden de laatste tijd  $4\frac{1}{4}$  pCt obligaties geconverteerd in  $3\frac{1}{2}$  pCt stukken.

Tegenover een steeds verder gaande accumulatie van besparingen hier te lande — vnl. belegd via levensverzekeringmaatschappijen en pensioenfondsen — staat een dalende kapitaalbehoefte van de grootste debiteur: de Staat der Nederlanden. In het Voorlopig Verslag van

de Tweede Kamer over de Belastingverlagingswetsontwerpen, wordt er nog eens op gewezen, dat de nettostaatschuld in vijf jaar met f 7 mrd is gedaald en dat de verhouding Staatsschuld: nationaal inkomen thans ongeveer dezelfde is als vóór de oorlog. Gezond als de financiële positie van de Staat dus wezen moge, voor de beleggers opent een dergelijke situatie weinig perspectief op een spoedig einde van de periode van lage rentestanden.

Aand. indexcijfers	1 April 1955	7 April 1955
Algemeen .....	241,1	243,4
Industrie .....	343,5	345,1
Petroleum .....	329,5	331,0
Scheepvaart .....	233,6	233,9
Banken .....	188,1	189,6
Indon. aand. ....	77,1	79,8
<b>Aandelen</b>		
Kon. Petroleum .....	599½	602
Unilever .....	392	395
Philips .....	365¾	367½
A.K.U. ....	302	303¾
Kon. N. Hoogovens .....	288½	289¾
Van Gelder Zn .....	279	283
H.A.L. ....	188½	189
Amsterd. Rubber .....	117½	127
H.V.A. ....	150¾	162
<b>Staatsfondsen</b>		
2½ pCt N.W.S. ....	77%	77½
3-3½ pCt 1947 .....	100%	100 <sup>11</sup> / <sub>16</sub>
3 pCt Grootboek 1946 .....	100 <sup>1</sup> / <sub>16</sub>	100½
3 pCt Dollarlening .....	97½	97%
<b>Diverse obligaties</b>		
3½ pCt Gem. R'dam 1937 VI ...	101%	102¾
3½ pCt Bk.v. Ned. Gem. 1954 II/III	100 <sup>11</sup> / <sub>16</sub>	100%
3½ pCt Philips 1948 .....	103½	102¾
3½ pCt Westl. Hyp. Bank .....	100	100%

J. C. BREZET.



Bij het Economisch Technologisch Instituut voor Friesland wordt gevraagd:

## BEDRIJFSECONOOM en jong SOCIAAL-ECONOOM

Aanvangssalaris afhankelijk van bekwaamheid f 5000,— tot f 6500,—.

De bedrijfseconomische functie behelst o.a.: crediet-, vestigingsplaats- en organisatie adviezen en het secretariaat van het Industrieschap Oostelijk Friesland.

Sollicitaties te richten aan de Directeur van het E.T.I.F., Sophialaan 1, Leeuwarden; voor de sociaal-economische functie met vermelding van doctoraal tentamina en scriptie.

Adverteer in E.-P.B.

Door bijzondere omstandigheden bieden wij aan:

### 1 Adressograph-adresseermachine

13 tellers,

24-positie selector,

rollendruk- en snij-apparaat

50 cm en verdere accessoires.

Alles fabrieksnieuw.

Brieven onder no. E.S.B. 15-2, Bureau van dit blad, Postbus 42, Schiedam.

## ACCOUNTANTSKANTOOR J. C. SPANGENBERG (N.I.v.A.)

Bij ons is plaats voor

# een Hoofd-Assistent

Vereisten: Bijna gereed met de accountantsstudie N.I.v.A.; Representatieve en sympathieke persoonlijkheid; Meerjarige ervaring; Intelligent, praktisch en actief; Zakelijk inzicht.

Hij, die meent aan deze eisen te voldoen en bereid is zich aan een psychotechnisch onderzoek te onderwerpen, gelieve te solliciteren. Aantrekkelijk salaris en goede perspectieven.

Brieven onder No. E.-S.B. 15-1, Bur. v. d. Blad, Postbus 42, Schiedam.



Bij het Gemeentevervoerbedrijf te Amsterdam bestaat gelegenheid tot plaatsing van

## EEN BEDRIJFSECONOOM

(salarisgrenzen f 7880.04—f 9978.84 inclusief de 6% salarisverhoging).

Gegadigden voor deze betrekking dienen aan de volgende eisen te voldoen:

- universitaire vorming, bijvak: Statistische analyse;
- statistische ervaring;
- belangstelling voor vervoersproblemen.

Candidaten moeten bereid zijn zich aan een psychologisch onderzoek te onderwerpen.

Vaststelling van het salaris boven het minimum is mogelijk, zulks naar gelang van verkregen ervaring.

Leeftijd boven 30 jaar.

Verplaatsingskostenbesluit is van toepassing. Kinder- toelage volgens gemeentelijke regeling.

Volledige sollicitaties binnen 14 dagen na het verschijnen van deze advertentie onder no. 96 G.V.B. te zenden aan de Directeur der Gem. Personeelsvoorziening, Sarphatistraat 92, Amsterdam (C).



Bij de Afd. Stedebouw en Sociaal-Economisch onderzoek van de Centrale Directie van de Wederopbouw en de Volkshuisvesting wordt gevraagd een

## SOCIAAL-GEOGRAAF, ECONOOM of INGENIEUR

voor werkzaamheden van statistische, analytische en sociaal-economische aard met betrekking tot de volkshuisvesting en stedebouw. Soll. onder motto vD/ WVSO 51 (in linker bovenhoek env. en brief) aan de Centrale Personeelsdienst, Bezuidenhoutseweg 15, Den Haag.

GEMEENTE



GRONINGEN

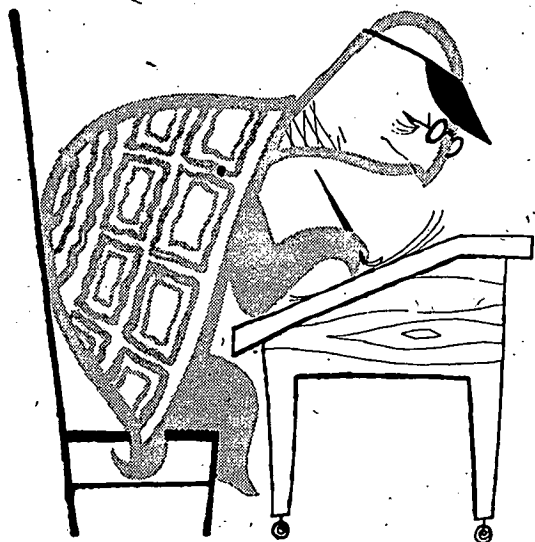
Bij de Stedebouwkundige afdeling van de Dienst der Stadsuitbreiding en Volkshuisvesting wordt gevraagd:

### een sociaal-econoom of een sociograaf

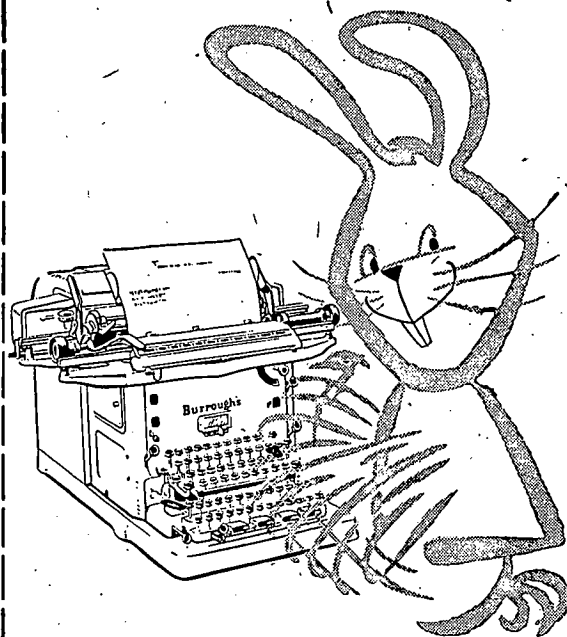
met economische instelling voor planologische studies; jaarwedde (excl. 6%, ev. kindertoelage en vacantieloelage) f 5.760,— — f 8.232,— of f 7.920,— — f 9.480,— naar gelang van ervaring.

Aanstelling in vaste dienst mogelijk; vergoeding van verplaatsingskosten conform de Rijksregeling.

Uitv. sollicitaties binnen 14 dagen na verschijning van dit blad aan de Directeur van voornoemde dienst, Ged. Zuiderdiep 96 te Groningen.



**Hoofdrekenen  
drukt de winst**



**Machinaal rekenen  
drukt de kosten**

Sta nu bij voorbeeld eens even stil bij zo'n allerbelangrijkst punt als het uitschrijven der rekeningen.

Wie dat met de hand doet, loopt kans fouten te maken en moet op drukke dagen laten overwerken of extra personeel nemen, om vertraging zoveel mogelijk te voorkomen. Op die manier kost elke uitgeschreven rekening veel te veel. Rekeningen moeten bovendien snel uitgaan, willen zij ook snel worden voldaan.

U kunt het factureren stukken sneller doen en fouten uitsluiten, waarbij grote hoeveelheden werk U ook geen zorgen meer baren. Maak daarom gebruik van de moderne, uiterst snelle Burroughs Factureer Machine. *De machine, die zichzelf betaalt!*

**PRAAT EENS MET DE BURROUGHS BOEKHOUD-ADVISEUR**

BURROUGHS KAN U HELPEN MET DESKUNDIGE, KOSTELOZE ADVIEZEN, DE  
JUISTE MACHINES VOOR UW ADMINISTRATIE, PERFECTE ONDERHOUDS-SERVICE.

# Burroughs

NAAMLOZE VENNOOTSCHAP  
VESTIGINGEN DOOR HET GEHELE LAND



GEBOUW ATLANTA, STADHOUDERSKADE 6, AMSTERDAM-W., TEL. K. 2900-82082