

# *Economisch-Statistische Berichten*

Vrouwenarbeid

★

*Dr. W. J. van de Woestijne*

Prijs- kwaliteitspolitiek

★

*Drs. Th. J. A. Smulders*

Enige aantekeningen bij het verslag van  
De Nederlandsche Bank over 1955

★

*Prof. Mr. C. W. de Vries*

Gemeenschappelijk internationaal beleid

★

*Drs. J. C. Gerritsen*

De synthetische rubberindustrie  
in de Verenigde Staten

(II)

---

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

41e JAARGANG

No. 2033

WOENSDAG 6 JUNI 1956

Spuistraat 172



Amsterdam

## KAS-ASSOCIATIE N.V.

Betaalkantoor voor coupons,  
dividenden en uitgelote stukken

BETALEN · BEWAREN · BEHEREN



COLLECTIEVE  
PENSIOEN-VERZEKERING

**H. BRONS Jr**  
MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON 11 19 80\*

MAURITSWEG 23  
ROTTERDAM

# Waardepapier

EFFECTEN CHEQUES

\*

BOEK · STAAL · STEEN · EN OFFSETDRUKKERIJ

## C. Chevalier

Rotterdam Piekstraat 24, Tel K 1800-77700 (3 lijnen)



**R. Mees & Zoonen**

Bankiers en  
Assurantie-makelaars

Rotterdam

Amsterdam - 's-Gravenhage  
Delft - Schiedam - Vlaardingen  
Alblasserdam

Adviezen inzake  
levensverzekeringen  
en pensioencontracten

### 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. Banque de Commerce, 6, Place Royale, Brussel, postcheque-rekening 260.34.  
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 ct.  
Nó. 2026 f. 2,—.

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.

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.

## Vrouwenarbeid

De deelneming van vrouwen aan het arbeidsproces voltrekt zich min of meer volgens de regel „last in first out”. In tijden van werkloosheid immers, is er een tendentie van schaarse arbeidsplaatsen voor mannen te reserveren; neemt de werkgelegenheid toe, dan wordt eerst in een later stadium een beroep gedaan op de vrouwelijke arbeidsreserve. Een illustratie van laatstgenoemd verschijnsel geven de cijfers betreffende de aanwas der in het arbeidsproces ingeschakelde vrouwen en mannen gedurende de laatste tijd. In Engeland bijv. bedroeg deze aanwas van 1953 op 1954 en van 1954 op 1955 voor vrouwen 2,1 en 2,5 pCt., voor mannen echter niet meer dan 0,6 en 1,2 pCt. De overeenkomstige Westduitse cijfers zijn voor vrouwen 6,4 en 7,6, voor mannen 4,2 en 4,9 pCt.

Eniginzicht in de relatieve omvang van vrouwenarbeid ten opzichte van vóór de oorlog geeft nevenstaande, aan het „Economic Survey of Europe in 1955” ontleende tabel. Hoewel de daarin vermelde gegevens in verband met statistische tekortkomingen voorzichtig dienen te worden geïnterpreteerd en doorgaans slechts vergelijkingen per land in de tijd toestaan, kunnen er toch enkele algemene conclusies uit worden getrokken. Zo blijkt het aantal vrouwen, werkzaam in de landbouw en vooral in huishoudelijke diensten vrijwel overal, en in sommige landen zeer sterk, naar verhouding te zijn teruggelopen. In de overige sectoren is sprake van een relatieve stijging, die met name in de sector „overige diensten”, waartoe o.a. verpleging, onderwijs en bankwezen worden gerekend, sterk is.

Voorts is het percentage van de totale vrouwelijke bevolking, dat tegen betaling arbeid verricht, vergeleken met vóór de oorlog vrij stabiel gebleven. Het ligt voor de hand, dat dit percentage voor de leeftijdsgroep 40-64 veel lager is dan voor de groep van 15-39 jaar en voor de categorie gehuwden lager dan voor die der ongehuwden.

Het feit echter, dat de vrouwen van 40-64 jaar en de gehuwde vrouwen tegenwoordig een groter deel van de vrouwelijke bevolking uitmaken dan vóór de oorlog het geval was en dat desondanks het percentage werkende vrouwen vrij stabiel is gebleven, duidt erop, dat de vrouwen van thans meer geneigd zijn aan het arbeidsproces deel te nemen dan die van vroeger jaren. Het „Survey” meent echter, dat deze deelneming groter zou kunnen zijn, indien de werkende vrouwen meer gelegenheid zou worden geboden, naast haar betrekkingen ook haar gezinsplichten te vervullen.

De laatste tijd is in dit verband de kwestie van „part-time work” naar voren gekomen. Het is echter gebleken, dat hiertegen van de zijde der werkgevers, die menen dat daardoor de kosten per eenheid produkt ongunstig zouden worden beïnvloed, en van de zijde der vakbeweging, die vreest dat de eenheid der organisatie zal worden bedreigd door arbeidskrachten die niet zó hecht met hun beroep zijn verbonden, bezwaren naar voren gebracht. Voorts vormen de belastingstelsels in een aantal landen een obstakel voor degenen, die in principe voor „part-time work” in aanmerking zouden komen. Afgezien hiervan is er een zeer actuele reden, die velen van een uitbreiding van „part-time work” afkerig maakt. Onderzoekingen hebben nl. uitgewezen, dat de invloed daarvan op het aanbod van arbeidskrachten op korte termijn wel eens uiterst gering zou kunnen zijn. Weliswaar zouden zich meer gehuwde vrouwen voor betaalde arbeid aanbieden, maar een ongeveer even groot aantal thans „full-time” werkende vrouwen zou vermoedelijk de wens te kennen geven voortaan slechts een gedeelte van de dag te gaan werken. Zolang het tekort aan arbeidskrachten voortduurt, zullen, gezien de vermoedelijke gevolgen op korte termijn, de voorstanders van „part-time work” het zeer moeilijk hebben hun tegenstanders te overtuigen.

Omschrijving	Jaar	Gr.-Britannië	Denemarken	Nederland	België	West-Duitsl.	Frankrijk	Zwitserland
<i>Percentage van het aantal werkende vrouwen in:</i>								
landbouw	A	1	31	14	14	42	36	5
	B	2	26	14	7	35	28	5
industrie	A	37	28	26	44	38	47	39
	B	41	32	32	43	38	39	39
handel	A	15	15	16	18	19	22	11
	B	17	16	20	20	18	23	13
huishoudelijke dienst	A	22	25	36	14	18	15	21
	B	6	11	20	9	14	10	18
overige diensten	A	26	32	22	24	25	16	29
	B	36	41	28	28	30	28	30
<i>Werkende vrouwen in pCt. van het totaal aantal arbeidskrachten in:</i>								
industrie	A	25	21	14	18	20	26	24
	B	25	22	17	19	21	25	23
handel	A	32	34	24	44	44	45	39
	B	43	35	32	39	42	44	44
diensten (excl. huish.)	A	29	38	23	34	28	34	36
	B	35	41	—	25	33	45	38
<i>Werkende vrouwen in pCt. van alle vrouwen van 15-64 jaar</i>								
	A	37a) b)	47	29b)	33	48	—	36
	B	40 b)	45	29 b)	27	44	53 b)	37

A is een, voor de diverse landen vaak verschillend, vooroorlogs jaar; B is een jaar na de oorlog, in principe 1950.  
a) alleen Engeland en Wales; b) 14-64 jaar.

### INHOUD

	Blz.		Blz.
Vrouwenarbeid	499	Ingezonden stuk:	
Prijs- kwaliteitspolitiek, door Dr. W. J. van de Woestijne	501	Consequenties der interne financiering, door C. de Jong met een naschrift van J. A. Pieterse van Wijck	511
Enige aantekeningen bij het verslag van De Nederlandsche Bank over 1955, door Drs. Th. J. A. Smulders	503	Bericht:	
Gemeenschappelijk internationaal beleid, door Prof. Mr. C. W. de Vries	506	Bespreking van Landbouw-Economische vraagstukken tijdens de 21ste Nederlandse Landbouweek	514
De synthetische rubberindustrie in de Verenigde Staten (II), door Drs. J. C. Gerritsen	508	Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. J. C. Brezet	514

## DE ARTIKELN VAN DEZE WEEK

*Dr. W. J. VAN DE WOESTIJNE, Prijs- kwaliteitspolitiek.*

De subjectieve waardeleer uit de theoretische economie geeft de ondernemer geen steun bij het voeren van zijn prijs- kwaliteitspolitiek. Hiertoe is nodig een nieuwe waardeleer die het gedrag van een veelheid van consumenten weet te omvatten; hiermee gaan wij in de richting van het vraagstuk van de „price-lining”. Bij de benadering hiervan onderscheidt schr. vier vragen. De eerste vraag is, waarom voert men een assortiment van consumptieverwante artikelen? Omdat de consument keuze in kwaliteiten en prijzen wil. De producent spreekt echter een belangrijk woord mee; hij zoekt primair naar opeenvolging van prijzen, voor hem is „price-lining” primair en niet „quality-lining”. De tweede vraag betreft de grootte van de „range” tussen hoogste en laagste prijs, de derde de rationele prijsverschillen tussen de opeenvolgende kwaliteiten. Vervolgens bespreekt schr. of het wenselijk is, dat men een symmetrische prijslijn verkrijgt met relatief gelijke prijsverschillen, of dat een zgn. a-symmetrische prijslijn te prefereren is. In de praktijk komt vaak de zgn. onsystematische prijslijn voor. Deze berust meest op variaties in de produktiekosten per kwaliteitsklasse. Schr. concludeert dat kwaliteitsverschillen niet te verwaarlozen zijn, maar hij wil de prijslijn primair stellen en daarvan de kwaliteitslijn afleiden.

*Drs. Th. J. A. SMULDERS, Enige aantekeningen bij het verslag van De Nederlandsche Bank over 1955.*

Naar aanleiding van beschouwingen in het Bankverslag behandelt schr. de loonontwikkeling en de budgetaire en financiële politiek van het Rijk. Wat het eerste punt betreft wordt in het verslag betoogd, dat het onder zeer gunstige omstandigheden mogelijk is, dat de jongste loonstijging zonder noemenswaardige nadelen zal kunnen worden geabsorbeerd, een mening, die de auteur niet zonder meer kan onderschrijven. Hij wijst erop, dat afwenteling van de loonsverhoging op de ondernemers inpluiceert dat de consumptie toeneemt en de besparingen dalen. Dit houdt de mogelijkheid in van een conflict tussen investeringsbereidheid en investeringsmogelijkheden. Bij het geleidelijk krupper worden van de kapitaalmarkt zullen de financieringsmogelijkheden beperkt worden, zonder dat de investeringsbereidheid afneemt. De hierdoor ontstaande spanningen moeten tot liquiditeitscrisis of scherpe prijsstijging leiden. Bij de behandeling van de budgetaire en financiële politiek van het Rijk gaat schr. o.a. dieper in op de in het verslag toegepaste methode van monetaire analyse, waartegen hij een viertal bezwaren naar voren brengt. Deze analyse is zuiver formeel, hetgeen kan verklaren waarom geen definitief antwoord kan worden gegeven op de vraag of de huishouding van het Rijk per saldo inflatoir of deflatoir heeft gewerkt. Schr. tracht deze vraag te beantwoorden. Hij komt tot de conclusie, dat de budgetaire en financiële politiek van het Rijk in 1955 een niet onbelangrijke inflatoire invloed heeft uitgeoefend en dat dit in 1956 waarschijnlijk in nog sterker mate het geval zal zijn.

*Prof. Mr. C. W. DE VRIES, Gemeenschappelijk internationaal beleid.*

Als voorstander van internationale samenwerking vestigt schr. de aandacht op de noodzaak van eenheid in terminologie op het gebied van gemeenschappelijk internationaal beleid. Schr. gaat in op het staatkundige begrip federatie, dat zich in verschillende vormen voor-

doet. Sedert 1918 is men nog slechts geslaagd in het samenbrengen van staten in een associatie (Volkenbond en Verenigde Naties). Omstreeks 1925-1930 streefde men in Europa, m.n. Duitsland en Frankrijk, naar staatkundige overeenstemming. Toen lag een economische integratie noch binnen de kennis van de feiten op economisch gebied, noch binnen de theorie van de economische wetenschap. Na 1945 was dit anders; allerlei vormen van economische integratie lagen voor het grijpen, maar nu tobt men met de staatkundige vormen. Een hinderpaal bij de totstandkoming van een politieke federatie naar Europees model vormt art. 10 van het Statuut van de Europese Gemeenschap luidende: „Van het Parlement gaan de wetten der Gemeenschap uit”. In dit statuut ontbreekt echter een Europese regering.

*Drs. J. C. GERRITSEN, De synthetische rubberindustrie in de Verenigde Staten (II).*

De zgn. „Disposal Commission” moest bij verkoop de volgende punten in het oog houden: de nationale veiligheid, de gezonde verkoopprijs van de bedrijven en de vrije concurrentie. Gemiddeld zijn de bedrijven tegen 58½ pCt. van hun aanschafwaarde verkocht. Wanneer de verkoopprijzen voortaan op de hogere bouw-prijzen van nieuwe bedrijven gebaseerd worden, dan zal hieruit een zeer hoge rentabiliteit volgen voor de overgenomen bedrijven. Bij het scheppen der voorzorgen voor vrije concurrentie moest men ervoor zorgen dat fabrikanten van synthetische rubber noch die van butadien, voor 70 pCt. grondstof van synthetische rubber, een machtspositie zouden verkrijgen. Dit wordt nog ingewikkelder doordat in de bedrijfskolom de butadienen en de synthetische rubberindustrie tussen de olieproducenten en de rubberconsumenten (waaronder 4 zeer grote) liggen. Daarom besloot de commissie o.a. aan geen zelfstandige onderneming meer dan 19 pCt. van de totale capaciteit toe te wijzen.

## — SOMMAIRE —

*Dr. W. J. VAN DE WOESTIJNE, Politique des prix et des qualités.*

L'auteur traite du problème de la politique à suivre par l'entrepreneur en ce qui concerne les prix et les qualités. Il arrive à la conclusion que l'entrepreneur doit tout d'abord diriger son attention vers la série de prix qu'il fixe et qu'il doit en déduire les qualités à offrir.

*Drs. Th. J. A. SMULDERS, Quelques réflexions sur le rapport de la Nederlandsche Bank sur 1955.*

En rapport avec des considérations dans le rapport de la Nederlandsche Bank l'auteur traite du développement du niveau des salaires en Hollande et de la politique budgétaire et financière du Gouvernement.

*Prof. Mr. C. W. DE VRIES, Conduite commune internationale.*

L'auteur expose les notions „fédération” et „association”, qui se mettent au premier plan en cas d'une conduite commune internationale.

*Drs. J. C. GERRITSEN, L'industrie du caoutchouc synthétique aux Etats-Unis (II).*

Les points à observer par la Commission pour la vente de l'industrie du caoutchouc synthétique furent les suivants: la sécurité nationale, le prix de vente raisonnable des industries à vendre et la libre concurrence.

## Prijs- kwaliteitspolitiek

Iedere ondernemer, hetzij fabrikant of handelaar, die een assortiment van consumptieverwante artikelen aanbiedt, staat voor de vraag welke prijs- kwaliteitspolitiek hij moet voeren. Dit terrein is nog grotendeels overgelaten aan het commerciële inzicht, de intuïtie en de traditie. De theoretische economie heeft zich met dit soort vraagstukken praktisch niet ingelaten. Waarschijnlijk komt dit omdat de theoretische economet de overtuiging heeft dat zijn beschouwingen over het consumentengedrag voor de man uit de praktijk geen betekenis hebben.

Niettegenstaande driekwart eeuw subjectieve waardeleer, waarbij van het gedrag van de consument wordt uitgegaan, is de praktische bijdrage van de theorie nagenoeg nihil. Geen wonder dat de belangstelling voor die theorie . . . evenredig aan haar praktische betekenis is. Wij kunnen dan ook voor de behandeling van het vraagstuk van de prijskwaliteitspolitiek niet bij de gangbare theorie aansluiten. Een nieuwe waardeleer, die uitgaat van het subject, maar die het gedrag van een veelheid van consumenten weet te omvatten, zal nodig zijn. Een begin in deze richting is reeds gemaakt, maar ten aanzien van het vraagstuk van de price-lining kunnen slechts enkele algemene opmerkingen worden gemaakt, die nog geen oplossing van het vraagstuk betekenen, maar misschien wel bij kunnen dragen tot een meer rationeel en minder subjectief benaderen van de vraag naar het juiste assortiment. Hoofdzak is hier het bewust onderscheiden van de op te lossen vragen.

*De eerste vraag*, die onder het oog gezien moet worden, is: waarom voert men een assortiment van consumptieverwante artikelen?

Bij natuurprodukten kan men nog zeggen, dat een veelheid van kwaliteiten vanzelf ontstaat, maar bij fabrieksprodukten is dat in het algemeen niet zo. Beperking tot één vorm van uitvoering en dus van verkoop tegen één prijs, zou zonder twijfel technisch-economische voordelen bieden (typebeperking). Ook voor de handelaar zou zulk een beperking tot één kwaliteit kostenverlaging betekenen. De omzetsnelheid zou toe kunnen nemen, het beslag op de magazijnruimte en het voorraadrisico zouden verminderen. Zowel in de produktie als in de distributie brengt het assortiment meestal nadelen, zodat er wel grote en essentiële voordelen uit anderen hoofde tegenover moeten staan.

Deze voordelen vinden hun grond in het verlangen van de consument naar keuze uit kwaliteiten en prijzen. Aan dit verlangen worden technisch-economische voordelen van eenvormigheid bij produktie en distributie opgeofferd.

Wij kunnen dus stellen: er worden verschillende prijzen gevraagd omdat de consumenten een al of niet reële behoefte aan kwaliteitsverschillen hebben. Ligt de werkzame oorzaak evenwel bij de consument? Er zijn gronden voor ernstige twijfel.

In de eerste plaats is het maar zelden de vraag van consumenten die tot een nieuwe variëteit aanleiding geeft, maar ligt de oorsprong daarvan bij de fabrikant, die iets afwijkends maakt of bij de handelaar, die zo iets aan zijn assortiment toevoegt.

In de tweede plaats kan de consument in de meeste gevallen niet zelfstandig een rangorde van kwaliteiten

opstellen en nog minder kwaliteitsverschillen met prijsverschillen in verband brengen. Hij behelpt zich vaak door aan te nemen dat het duurdere ook wel beter zal zijn.

In vele gevallen gaat het verlangen van de consument dan ook niet naar het technisch betere, maar naar het sociaal meerwaardige, dus het duurdere uit. Voor de producent (fabrikant en handelaar) betekent dit de mogelijkheid tot een prijsdiscriminatie over te gaan, die meer kansen op winst belooft dan verkoop tegen één prijs. Maar zulk een prijsdiscriminatie is alleen mogelijk als de artikelen van elkaar verschillen en het duurdere ook de allure van het betere heeft. Met een variant op Ricardo kunnen wij dan ook stellen dat in vele gevallen de goederen niet verschillend geprijsd zijn omdat er kwaliteitsverschillen zijn, maar dat er kwaliteitsverschillen worden gemaakt om de goederen verschillend te kunnen prijzen!

Voor zoverre dat het geval is, betekent het dat niet de kwaliteitsverschillen primair zijn, maar de prijsverschillen. De producent zoekt dan niet primair naar een opeenvolging van kwaliteiten, maar naar een opeenvolging van prijzen. Niet „quality-lining” maar „price-lining” is primair. Wel moet hij er natuurlijk voor zorgen dat de prijsverschillen, in de ogen van de consument, door kwaliteitsverschillen gerechtvaardigd zijn.

Kwaliteitsdiscriminatie is niet overal in dezelfde mate mogelijk en dit beïnvloedt — zoals wij straks nog zullen zien — natuurlijk de price-lining. Het primair stellen van de prijsdiscriminatie heeft het voordeel, dat wij tot enkele algemene beginselen van price-lining kunnen komen. Zouden de technische kwaliteitsverschillen primair zijn, dan zou de prijs- kwaliteitspolitiek in zo hoge mate van de aard van de goederen en dus van de branche afhangen, dat algemene beschouwingen van weinig of geen waarde zouden zijn.

*De tweede vraag*, die onder het oog gezien moet worden, is welke range er tussen de laagste en hoogste prijs mogelijk is. Algemeen maatschappelijk is deze natuurlijk in vele gevallen groter dan voor een bepaalde fabrikant of handelaar. Voor deze is het kiezen van de range van groot gewicht, omdat deze keuze samenhangt met de klasse waartoe die ondernemer wordt gerekend. Neemt men „te laag” geprijsde goederen op, dan declassificeert men daarmee de zaak en dat kan de verkoop van betere, dat wil hier zeggen duurdere, kwaliteiten benadelen. Een haute couture-zaak kan niet straffeloos goedkope confectie voeren.

Voor vele zaken is er ook een bovengrens. Wordt deze overschreden dan betekent dit dat in die kwaliteiten geen voldoende omzet meer verkregen wordt om de assortimentsuitbreiding rationeel te doen zijn. Wij laten hier uiteraard buiten beschouwing dat soms uit reclameoverwegingen een enkel zeer duur exemplaar in voorraad wordt gehouden. Zo'n exemplaar vervult zijn eigenlijke functie ook al wordt het in het geheel niet verkocht.

Voor fabrikanten geldt m.m. hetzelfde. Ook deze zijn veelal aan een bepaalde kwaliteits- resp. prijsklasse gebonden. Ook daar komt het voor dat men uit reclameoverwegingen of bij wijze van „technische oefening” wel eens kwaliteiten brengt die buiten de kwaliteitsklasse vallen en die dan ook meestal een bewust geaccepteerd verlies opleveren.

Indien grote kwaliteitsverschillen mogelijk zijn vinden wij prijsranges van 1 : 10 of meer. Bij kleine kwaliteitsverschillen ranges in de buurt van 1 : 4 en bij een sterke onderlinge concurrentie tussen de verschillende kwaliteiten, dus bij zeer kleine effectieve kwaliteitsverschillen, ranges van ongeveer 1 : 2.

In 1955 was de prijs van de goedkoopste senioritas f. 0,05 en van de duurste f. 0,20. Hier was de range dus 1 : 4. De goedkoopste sigaren kostten f. 0,08 en de duurste f. 3,00 per stuk, maar praktisch lagen de prijzen tussen f. 0,08 en f. 0,70 per stuk, want tegen prijzen van boven de f. 0,70 werd minder dan 1.000ste deel van de sigaren verkocht. Bij sigaretten lagen praktisch de prijzen tussen f. 0,02 en f. 0,17½ per stuk. Praktisch was de range bij sigaren en sigaretten dus ongeveer 1 : 8½. In een schouwburg heeft men grotere kwaliteitsverschillen tussen de plaatsen dan in een bioscoop. Daarom kan in de eerste een range van 1 : 5 en bij de laatste een range van 1 : 2½ à 3 worden aangetroffen.

Heeft de ondernemer vastgesteld welke prijsrange hij mogelijk of doelmatig acht, m.a.w. welke goedkoopste en welke duurste kwaliteit hij nog voeren wil, dan komt de derde vraag naar voren, nl. naar de rationele prijsverschillen tussen de opeenvolgende kwaliteiten. Dit verschil bepaalt mede hoeveel verschillende kwaliteitsgroepen er tussen de laagste en de hoogste kwaliteit rationeel zijn.

De ervaring leert, dat de consument prijsverschillen van 20 en 25 pCt. aanvaardt als juist genoeg om een kwaliteitsverschil tussen de goederen aannemelijk te maken. Prijsverschillen van 10 pCt. en minder zijn veelal voor de consumenten onvoldoende om als reële verschillen te worden beschouwd. Zij zijn dan economisch, althans op korte en middellange termijn, van weinig invloed. Naarmate het prijsverschil groter is moeten ook de kwaliteitsverschillen voor de consument van meer betekenis zijn.

Onderwerpt men een prijs-lijn van een ondernemer aan een onderzoek dan vinden wij vaak de vreemdste prijsvormen. Prijsverschillen van 30 pCt. en meer wisselen dan af met verschillen van 5 tot 10 pCt. Meestal is daarvoor geen andere grond aan te geven dan een eenmaal als juist aanvaard calculatieschema dat toegepast wordt op de vrij willekeurige inkooprijzen zoals men deze van de verschillende leveranciers heeft gekregen. Het is duidelijk dat dit misschien wel een consequente *prijscalculatie* maar nooit een consequente *prijs-lijn* op kan leveren.

Heeft men vastgesteld dat de minimum-prijs f. 1,00 zal bedragen en de maximum-prijs f. 3,00 en dat in dit geval prijssprongen van 20 pCt. verantwoord worden geacht, dan blijkt dat de prijs-lijn het volgende verloop heeft: f. 1,00, f. 1,20, f. 1,44, f. 1,73, f. 2,07, f. 2,50 en f. 3,00. Uiteraard zal men de prijzen afronden tot meer gangbare en zo komen tot: f. 1,00, f. 1,20, f. 1,45, f. 1,75, f. 2,00, f. 2,50 en f. 3,00. Er zijn dus 7 kwaliteiten nodig om deze prijs-lijn tot stand te brengen. Het is dus zaak ook 7 kwaliteiten te vinden die door de consument als verschillend worden aanvaard. Zou men geen 7 verschillende kwaliteiten kunnen „vinden”, „maken” of „suggereren”, dan zou men bijv. een prijssprong van 30 pCt. kunnen gaan gebruiken en zo tot 5 kwaliteiten komen met resp. de prijzen: -f. 1,00, f. 1,30, f. 1,70, f. 2,20 en f. 2,90.

In deze prijs-lijnen zijn dus verwerkt de range (hoogste en laagste prijs), het aantal kwaliteitsklassen en de daarmee samenhangende prijsverschillen tussen twee klassen.

Als zich geen bijzondere omstandigheden voordoen (bijv. de aanwezigheid van concurrerende goederen) dan mogen wij bij deze eenvoudigste systematische prijs-lijn verwachten dat het grootste aantal exemplaren tegen de middelste prijs verkocht wordt, terwijl de afzet tegen de hoogste prijs vrij klein is.

De vierde vraag is, of deze relatief gelijke prijsverschillen gewenst zijn. Niet steeds zal men deze symmetrische prijs-lijn kiezen. Er kunnen nl. omstandigheden zijn waarin het gewenst is de prijsafstanden *beneden* de middelste prijs kleiner en die *boven* de middelste prijs groter te maken. De prijs-lijn wordt daardoor a-symmetrisch. Dit past bij een eveneens a-symmetrische verkooppolitiek, nl. bij een verkooppolitiek, die bij de lage prijzen op de prijs en prijsverschillen is ingesteld en bij de hoge op de kwaliteitsverschillen.

De gedachten, die hier achter liggen, zijn de volgende. Men gaat tot lagere prijzen over, niet omdat de verkoper liever tegen lagere dan tegen hogere verkoopt, maar omdat men niettegenstaande de lagere prijs die verkoop attractief vindt wegens het aantrekken van nieuwe groepen afnemers. Een klein prijsverschil moet dan zo krachtig mogelijk naar voren worden gebracht. Bij verkoop tegen hoge prijzen, is de afnemende vraag als gevolg van de hogere prijzen het meest ongewenst. Daarom moet in het verkoopgesprek de nadruk juist niet op het prijsverschil maar wel op het kwaliteitsverschil worden gelegd. Maar als dat het geval is dan kunnen daar de prijssprongen ook groter zijn.

Behalve de symmetrische prijs-lijn met tussen de verschillende kwaliteiten gelijke procentuele prijsverschillen en de a-symmetrische die kleinere procentuele prijsverschillen heeft al naar de prijzen lager zijn, kennen wij de onsystematische prijs-lijn. Daarbij is er tussen de opeenvolgende kwaliteiten geen bepaald prijsverband. In de praktijk is deze onsystematische prijs-lijn de meest voorkomende.

Een typisch voorbeeld daarvan vinden wij bij de huidige prijzen van radiotoestellen. Het goedkoopste radiotoestel kost f. 80, het duurste f. 820. De prijsrange is dus 1 : 10. Zulk een range is alleen mogelijk bij grote kwalitatieve verschillen. Het aantal prijzen bedraagt 11 en het aantal prijssprongen dus 10.

Prijzen: f. 80, f. 98, f. 148, f. 198, f. 248, f. 278, f. 328, f. 378, f. 438, f. 528, f. 820.  
Prijsverschillen: 22½ pCt. 51 pCt. 34 pCt. 25 pCt. 12 pCt. 19 pCt. 15 pCt. 16 pCt. 20½ pCt. 55 pCt.

Systeem vermogen wij in deze prijs-lijn niet te ontdekken. Zij is blijkbaar onsystematisch. De grote sprong van f. 98 op f. 148 kan velen, die wel iets meer dan f. 98 willen betalen, toch ervan weerhouden f. 148 te kiezen. De sprong tussen f. 248 en f. 278 is weer zo klein dat, aangenomen dat er tussen de toestellen een voor de consument duidelijk kwaliteitsverschil is, velen die f. 278 neertellen ook wel iets meer zouden hebben betaald. Het prijsverschil tussen f. 528 en f. 820 is weer zo groot dat er maar weinig fans is een gegadigde voor f. 528 iets omhoog te trekken. Met 10 prijssprongen van 26 pCt. had men de range 1 : 10 symmetrisch kunnen overbruggen. Men had dan prijssprongen gekregen, die voor een artikel als het onderhavige voor de consument met gelijke kwaliteitsverschillen overeenkomen.

De onsystematische prijs-lijnen komen in de praktijk zo vaak voor dat er ook een algemene verklaring moet zijn. Waarschijnlijk is deze dat de samenstelling van een

assortiment meer op grond van produktvariatie dan op grond van price-lining tot stand komt. Op technische overwegingen ontstaan dan verschillende kwaliteiten met uiteraard verschillende kosten. Het ondernemersgedrag ten aanzien van de prijs-lijn is waarschijnlijk mede beïnvloed door het feit dat de steriliteit van de subjectieve waardeleer nog steeds tot een praktisch toepassen van de objectieve kostenwaardetheorie voert. Uit de kosten worden dan, bijv. met een vaste bruto-winstmarge, de verschillende verkoopprijzen vastgesteld. Het is dan duidelijk dat op deze wijze een prijs-lijn ontstaat die, als prijslijn, onsysteematisch is.

Er is goede grond om te twifelen of op deze wijze een optimaal economisch resultaat wordt bereikt. Natuurlijk moet men de produktvariatie met de prijs-lijn combineren. Prijsverschillen moeten nu eenmaal met kwaliteitsverschillen, zoals deze in de ogen van de consument bestaan, corresponderen willen die prijsverschillen economisch houdbaar zijn. Maar het komt ons voor, dat dan het uitgangspunt niet de technisch verschillende kwaliteiten moeten zijn, maar de prijzen die de consument bereid is te betalen. Hieruit volgt dat *eerst* een prijs-lijn moet worden opgesteld. Staat deze eenmaal vast dan moet men bij de gekozen prijzen de kwaliteiten gaan vaststellen die tegen die prijzen te leveren zijn.

Het gehele proces loopt dan als volgt:

1. Eerst stelt men de prijsrange vast en de prijs-sprongen die men rationeel acht. Hierbij moet tevens worden vastgesteld of men aan een symmetrische dan wel aan een a-symmetrische prijs-lijn in casu de voorkeur geeft.

2. Heeft men zo een „theoretische” prijs-lijn bepaald, dan zal men in vele gevallen correcties aan moeten brengen om tot prijzen te komen die men noteren wil. Soms zal men prijzen bijv. op 5 en 0 afronden, soms juist aan prijzen op 9 de voorkeur geven.

3. Is zo de definitieve prijs-lijn vastgesteld, dan wordt

op grond daarvan vastgesteld wat de kostprijzen voor de verschillende kwaliteiten mogen zijn.

4. Ten slotte wordt aan de technici opgedragen voor die reeks kostprijzen kwaliteiten te ontwerpen, die in de ogen van de consumenten als een gelijkmatige reeks van kwaliteiten kan worden beschouwd.

De hier ontwikkelde gedachten gaan ervan uit dat de consument, als geen bijzondere omstandigheden tot een ander gedrag leiden (bijv. de actieve a-symmetrische verkooppolitiek!), bij lage en hoge prijzen tot gelijke relatieve prijs-sprongen bereid is. Een sterke aanwijzing hebben wij in deze richting gekregen door analyse van de frequentieverdeling van bijna 10.000 giften voor Albert Schweitzer in november 1952<sup>1)</sup>. Ook latere onderzoeken bevestigen dit.

Een volledige theorie van de price-lining is het bovenstaande nog niet. Daarvoor is het noodzakelijk ook nog een inzicht te geven in het percentage van de omzet dat tegen iedere prijs zal worden gemaakt. Deze onderzoeken bevinden zich nog in een beginstadium en dit schijnt redelijke perspectieven te openen<sup>2)</sup>. Voor de praktijk van het commerciële leven lijkt het ons reeds van belang als een kritisch onderzoek wordt ingesteld naar de in feite voorkomende prijs-lijnen en meer in het bijzonder naar de daarbij optredende procentuele prijs-sprongen.

In het bijzonder komt het ons gewenst voor dat men zich realiseert of men primair uit moet gaan van een technisch bepaalde kwaliteitslijn om daar de prijs-lijn van afhankelijk te stellen, dan wel of juist de prijs-lijn primair moet zijn en de kwaliteitslijn daarvan moet worden afgeleid. Persoonlijk geven wij aan het primair stellen van de prijs-lijn verre de voorkeur. De consument kan nu eenmaal prijsverschillen scherper waarderen dan kwaliteitsverschillen en van dit consumentengedrag dienen wij uit te gaan.

Amsterdam.

Dr. W. J. v. d. WOESTIJNE.

<sup>1)</sup> Een algemene vorm van de vraagfunctie, 1953, blz. 82.

<sup>2)</sup> „Theoretische beschouwingen over het waardeprobleem” in „De Economist”, februari 1956.

## Enige aantekeningen bij het verslag van De Nederlandsche Bank over 1955

Dit onlangs verschenen verslag bevat weer een aantal interessante gegevens over de conjuncturele en monetaire ontwikkeling van ons land in 1955. In dit artikel zal ik mij beperken tot een tweetal punten, nl. de loonontwikkeling en de budgetaire en financiële politiek van het Rijk. Dit laatste onderwerp zal mij tevens gelegenheid geven iets dieper in te gaan op de in het verslag toegepaste methode van monetaire analyse.

### Het loonpeil.

Het verslag raamt de in 1956 te verwachten gemiddelde loonstijging op 8 à 9 pCt. De uitkering inééns over 1955 ad 3 pCt. is hierbij niet in aanmerking genomen. Deze raming lijkt mij wel juist: de verbetering van de secundaire arbeidsvoorwaarden bedraagt 3 pCt.; de overige loonstijgingen variëren van 3 tot 6 pCt. In de meeste bedrijfstakken wordt 6 pCt. gegeven, veelal met ingang van 1 mei 1956. De totale verhoging zal dus voor 1956 gemiddeld ongeveer 3 pCt. bedragen. Houdt men boven-

dien nog rekening met een autonome loonstijging van 1 à 2 pCt., dan komt het totaal op 8 à 9 pCt.

Wat de gevolgen van deze loonstijging voor ons kosten- en prijspeil betreft, is het verslag pessimistisch. O.i. terecht, maar dit houdt niet in, dat wij geheel akkoord kunnen gaan met het betoog, zoals dat in het verslag gegeven wordt. Dit betoog is als volgt.

Daar de stijging van de arbeidsproductiviteit in 1956, evenals in 1955, waarschijnlijk hoogstens 4 à 5 pCt.-zal bedragen, wordt slechts ongeveer de helft van de te verwachten loonstijging gecompenseerd. De andere helft zal aanleiding geven tot prijsstijging, tenzij het werkgevers-aandeel in het nationale inkomen naar evenredigheid wordt verminderd. De mogelijkheid hiervan wordt, althans gedeeltelijk, niet geheel onwaarschijnlijk geacht, dank zij de bedrijfstaksgewijze loondifferentiatie, — waardoor de loonstijging het grootst zal zijn bij de meest winstgevendende bedrijfstakken — en het verbod van doorberekening, indien meer dan 3 pCt. loonsverhoging

wordt gegeven. Verder is er nog de actie van de Regering om te komen tot prijsverlaging, althans prijsstabilisatie. Voorzien wordt evenwel, dat deze op toenemende moeilijkheden zal stuiten. Het is bovendien twijfelachtig, of de stijging van het nationaal produkt, naar volume, in 1956 wel dezelfde zal kunnen zijn als in 1955: de stijging van het industrieel produktievolume was in 1955 (7 pCt.) reeds geringer dan in 1954 (11 pCt.). Het verslag constateert, dat ons land door de loonbeslissing van maart 1956 een periode van onzekerheid tegemoet gaat. Onder zeer gunstige omstandigheden is het mogelijk, dat de jongste loonstijging zonder noemenswaardige nadelen zal kunnen worden geabsorbeerd; het alternatief is echter prijsstijging in het binnenland en relatieve verslechtering van onze concurrentiepositie met het buitenland, met ongunstige gevolgen voor de betalingsbalans en de werkgelegenheid.

Tot zover het verslag; mijn commentaar hierop is als volgt. De redenering *lijkt* sluitend, doch is dit in feite niet. Immers, afwenteling van de loonsverhoging op de ondernemers impliceert (zoals het verslag ook toegeeft) dat de consumptie toeneemt en de besparingen afnemen. Deze ontwikkeling houdt de mogelijkheid in van een conflict tussen investeringsbereidheid en investeringsmogelijkheden. Zolang de kapitaalmarkt ruim is (bijv. door kapitaalimport) en het krediet gemakkelijk, zal dit conflict zich niet voordoen. De toenemende consumptie zal de investeringsneiging doen toenemen; voor zover de besparingen te kort schieten, zal een verhoogd beroep op de kapitaalmarkt en op bankkrediet het eventuele tekort kunnen aanvullen. De investeringen zullen dus blijven toenemen en de betalingsbalans zal ongunstiger worden doordat de invoer van consumptie- en kapitaalgoederen zal toenemen, terwijl de export door het hogere binnenlandse verbruik zal worden afgeremd.

Bij het geleidelijk krappere worden van de kapitaalmarkt evenwel (en dit effect kan niet uitblijven: en door de verslechtering van de betalingsbalans en door de monetaire en financiële politiek van de Overheid) zal het bovenbedoelde conflict zich sterker gaan aftekenen. De financieringsmogelijkheden zullen dan beperkt worden, zonder dat de investeringsbereidheid afneemt; hierdoor ontstaan spanningen, die moeten leiden óf tot een liquiditeitscrisis bij het bedrijfsleven óf tot een scherpe prijsstijging. De in het verslag uitgesproken mening, dat de loonstijging in de gegeven omstandigheden wellicht „zonder noemenswaardige nadelen” zal kunnen worden geabsorbeerd, kunnen wij dus niet zonder meer onderschrijven.

De Nederlandsche Bank is zich bewust van haar taak ten aanzien van de handhaving van de externe en interne waarde van de gulden. Hiervoor wil zij gebruik maken van alle haar ten dienste staande instrumenten van monetaire politiek. Wij vrezen evenwel, dat deze instrumenten te zwak zullen blijken om deze beide doelstellingen gelijktijdig te verwezenlijken.

#### *De Rijksbegroting.*

a. De belastingen hebben in 1955 f. 244 mln. méér opgebracht dan in 1954. Dit gunstige resultaat werd behaald ondanks de belastingverlaging per 1 september 1955, waarvan het budgetaire offer voor 1955 werd geschat op f. 200 mln., doch in feite slechts ca. f. 150 mln. heeft bedragen. Daartegenover werd f. 50 mln. méér ontvangen wegens de maatregelen tot versnelde inning van de vennootschapsbelasting; de temporisering van de vervroegde afschrijving heeft in 1955 nog geen effect ge-

had. Men kan dus zeggen, dat het effect van de belastingverlaging in 1955 door de genoemde maatregelen is teruggebracht tot f. 100 mln.

Voor 1956 wordt het budgetaire offer van de belastingverlaging geraamd op f. 600 à 650 mln. De vennootschapsbelasting zal vermoedelijk f. 300 à 350 mln. méér opbrengen, zodat het totale effect van de belastingmaatregelen in 1956 zal zijn, dat ca. f. 300 mln. minder zal worden ontvangen. Het verschil met 1955 is dus f. 200 mln. Hierbij is echter geen rekening gehouden met de temporiseringsmaatregel. Deze zal haar volle uitwerking eerst doen gevoelen in 1957 en volgende jaren.

b. De hogere belastingontvangsten van het Rijk ad f. 244 mln. zijn méér dan gecompenseerd door de stijging van de directe en indirecte bestedingen (exclusief schuldaflossing). Het financieringsoverschot in 1954 ad f. 72 mln. sloeg hierdoor om in een financieringstekort ad f. 404 mln. De stijging van de begrotingsuitgaven heeft zich derhalve in 1955 in een versneld tempo doorgezet.

Dat de Regering haar budgetair beleid niet aan de conjuncturele ontwikkeling heeft aangepast, schrijft het verslag hieraan toe, dat de Regering haar structurele doelstellingen heeft laten prevaleren boven de conjuncturele. In dit verband wordt echter alleen melding gemaakt van de bewapeningsuitgaven, die niet kunnen worden verminderd. Over de civiele uitgaven, die nog sterker zijn gestegen dan de militaire, wordt niet gesproken. De vraag, of deze uitgaven, structureel gezien, wel alle even noodzakelijk waren, wordt derhalve niet gesteld. Deze vraag wordt wel gesteld t.a.v. de belastingverlaging en in bevestigende zin beantwoord, hetgeen mij juist voorkomt.

c. Ondanks het financieringstekort van ca. f. 400 mln. (zie b) wist het Rijk in 1955 toch nog een liquiditeitsoverschot te behalen van f. 180 mln., tegen slechts f. 60 mln. in 1954. Dit gunstige gevolg werd bereikt doordat het Rijk in 1955 een netto beroep deed op de binnenlandse kapitaalmarkt tot een bedrag van niet minder dan f. 640 mln. Bovendien werd f. 190 mln. buitenlandse schuld vervroegd afgelost, welke post volgens het bankverslag geheel het karakter heeft van een deflatoire impuls. Het totale deflatoire effect van de financieringspolitiek van het Rijk in 1955 kan dus gesteld worden op  $f. 180 + f. 190 = f. 370$  mln., tegen f. 460 mln. in 1954. „In het licht van de conjuncturele omstandigheden van het vorige jaar” zegt het verslag op blz. 64, „kan het niet anders dan als juist worden geoordeeld, dat de centrale overheid uit de meerdere stijging van haar bestedingen boven haar inkomsten de consequentie heeft getrokken, van een verhoogd beroep op de kapitaalmarkt. De voortgezette deflatoire invloed, welke in 1955 van de huishouding van de centrale overheid is uitgegaan, was hieraan te danken”. Alvorens hierop nader in te gaan, moeten wij eerst iets zeggen over de wijze, waarop de monetaire verschijnselen in het bankverslag worden geanalyseerd.

#### *De monetaire analyse van het bankverslag.*

De in het verslag gebruikte methode komt hierop neer, dat van iedere huishouding resp. groep van huishoudingen (sector) wordt nagegaan, in hoeverre zij met haar bestedingen binnen het raam van haar inkomen (oorspronkelijk of overgedragen) is gebleven. Aangenomen wordt, dat de inkomsten, welke voortvloeien uit inkomensoverdracht of uit een beroep op de kapitaalmarkt, worden verkregen uit de lopende bijdragen tot



het productieproces. Daarentegen is ieder beroep op de geldmarkt inflatoir.

Overtreft het op deze wijze gedefinieerde inkomsten de bestedingen, dan is er een liquiditeitsoverschot. Dit komt tot uitdrukking in een accumulatie van primaire en secundaire liquiditeit en in geldvernietiging. Het liquiditeitstekort leidt tot ontpotting of geldcreatie. Het verslag tracht nu, door de bestudering van deze verschijnselen, de inflatoire en deflatoire factoren te localiseren. Daarbij worden deze factoren onderscheiden in autonome impulsen en geïnduceerde reacties. De autonome impulsen zijn de eigenlijke oorzaak van de verstoringen van het monetaire evenwicht; het zijn de haarden van inflatie en deflatie, die moeten worden opgespoord om de monetaire autoriteiten in staat te stellen corrigerend op te treden.

Tegen deze methode van analyse, zoals zij in het verslag wordt toegepast, kunnen verschillende bezwaren naar voren worden gebracht <sup>1)</sup>.

a. De eerste vraag, die men kan stellen, is deze: worden op deze wijze wel alle relevante factoren onderscheiden? Als in het verslag wordt opgemerkt, dat de vervroegde schuldaflossing aan het buitenland een deflatoire impuls is, die bij het liquiditeitsoverschot moet worden opgeteld, vraagt men zich onmiddellijk af: hoe staat het dan met de overige posten, die deel uitmaken van het liquiditeitsoverschot, bijv. de belastingen. Deze kunnen niet geheel als een deflatoire impuls worden beschouwd, daar zij de invloed ondergaan van in de volkshuishouding aangetreden, in- en omdraaiingen. In zoverre dit het geval is, hebben deze inkomsten het karakter van de- of inflatoire reactie. Hetzelfde onderscheid moet ook gemaakt worden bij de bestedingen.

b. Prof. Mr. J. G. Koopmans heeft in een tweetal artikelen in „E.-S.B.” van 9 en 30 juni 1954 kritiek geleverd op de monetaire analyse van De Nederlandsche Bank. Hij merkt daarbij op, dat er z.i. een grote verwantschap bestaat tussen de autonome impulsen en geïnduceerde reacties uit het bankverslag enerzijds en de bekende „ex ante” en „ex post” begrippen anderzijds. De termen „autonoom” en „ex ante” acht hij zelfs identiek.

In verband hiermede stelt hij de vraag, of het netto beroep van het Rijk op de kapitaalmarkt wel als een autonome deflatoire impuls kan worden beschouwd. Volgens de opvatting van het Centraal Planbureau is dit niet het geval, althans niet ten volle. Alleen de van te voren vaststaande kapitaalmarkttransacties worden als zodanig aangemerkt; de rest heeft een zgn. salderingskarakter (deflatoire reactie).

Koopmans wijst erop, dat het criterium van het bankverslag gevaarlijke consequenties kan hebben, nl.

<sup>1)</sup> Deze zijn grotendeels ontleend aan een serie artikelen in „E.-S.B.” waarvan een overdruk is verschenen onder de titel „Monetaire uiteenzettingen”.

kan leiden tot de zgn. geruisloze financiering. Het Rijk kan immers, door zijn uitgaven te verhogen, steeds nieuwe middelen in het verkeer brengen, die dan weer via de kapitaalmarkt worden aangetrokken. Het Rijk behoudt in dat geval een liquiditeitsoverschot, doch het staat vast dat hier sprake is van inflatoire financiering.

In zijn antwoord („E.-S.B.” dd. 1 september 1954) verdedigt Dr. Holtrop de juistheid van de door hem in het financiers betrefte, waarop Prof. Koopmans doelde, is hij van mening, dat deze gauw aan het licht zal treden, daar de Overheid nooit 100 pCt. van de gecreëerde middelen via de kapitaalmarkt terug zal kunnen krijgen. De conclusie ligt voor de hand, dat de waarheid in het midden zal liggen. Het Rijk zal zeker een deel van zijn uitgavenexcedent weer op de kapitaalmarkt kunnen lenen. Voor zover dit het geval is, hebben de aangetrokken middelen het karakter van een deflatoire reactie. Dit is ook de mening van Prof. Dr. H. J. Witteveen („E.-S.B.” dd. 9 februari 1955).

c. Binnen een groep van huishoudingen kunnen inflatoire en deflatoire impulsen optreden, die hun tegenpool vinden in tegengestelde reacties binnen dezelfde groep. Daar in dit geval de geldcreatie (geldvernietiging) en ontpottingen (oppottingen) bij de ene huishouding worden gecompenseerd door de tegengestelde transacties bij andere huishoudingen, is het effect van de opgetreden impulsen statistisch niet meetbaar. Getracht wordt dan, aan de hand van de begeleidende verschijnselen (bedrijvigheid, lonen en prijzen enz.), een indruk te krijgen van de kracht van de werkzaam geweest zijnde inflatoire en deflatoire tendenties.

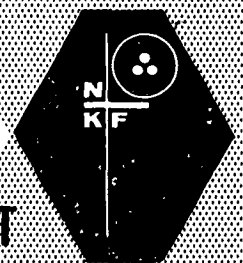
Deze vraag wint aan betekenis, naarmate de groep van huishoudingen groter wordt. Neemt men alle sectoren tezamen (incl. het buitenland) dan is het duidelijk, dat het saldo der geldcreatie (geldvernietiging) gelijk moet zijn aan de som der oppottingen (ontpotingen). „All money which is anywhere must be somewhere”. Witteveen („E.-S.B.” dd. 3 november 1954) trekt hieruit de conclusie, dat de liquiditeitsoverschotten of -tekorten uit het bankverslag ons niets kunnen leren omtrent het monetaire evenwicht. M.i. ligt het meer voor de hand te concluderen, dat het voor de lokalisatie der monetaire verschijnselen wenselijk is zoveel mogelijk sectoren te onderscheiden.

d. Als laatste bezwaar noemen wij, dat het verslag geen onderscheid maakt tussen potentiële inflatoire en deflatoire impulsen en de factoren, die in werkelijkheid tot expansie of contractie in de reële sfeer hebben geleid. Zo wordt bijv. het saldo van de kapitaalimport ten volle als inflatoir gezien, terwijl het in feite dubieus is in hoeverre deze factor bij de bestaande ruimte op de kapitaalmarkt tot de investeringen heeft bijgedragen.

STAPLE

Met papier en met plastic geïsoleerde kabels voor hoogspanning, laagspanning en telecommunicatie Kabelgarnituren, koperdraad en koperdraadkabel. Staalraad en staalband.

**N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEK · DELFT**



De analyse van het bankverslag is dus zuiver formeel, hetgeen kan verklaren, waarom geen definitief antwoord kan worden gegeven op de vraag of de huishouding van het Rijk in 1955 per saldo inflatoir of deflatoir heeft gewerkt. Dit wordt in het verslag ook toegegeven. Op blz. 64 wordt nl. opgemerkt, dat 1955 een aanzienlijke verschuiving heeft te zien gegeven in het saldo van de bestedingen van het Rijk en de lopende inkomsten enerzijds en het beroep van het Rijk op de kapitaalmarkt anderzijds. Even verder volgt dan letterlijk: „In hoeverre bedoelde verschuiving langs indirecte weg niettemin een expansieve conjuncturele invloed heeft uitgeoefend, valt buiten het bestek van deze monetaire beschouwing”. Daar het ons echter juist om dit conjuncturele effect in de reële sfeer te doen is, komen wij hier niet veel verder mee!

*Het effect van de huishouding van het Rijk op de nationale economie.*

Wij moeten dus nu in concreto de vraag trachten te beantwoorden welke expansieve invloed in de reële sfeer (uitbreiding van de vraag naar goederen en diensten) de Rijksbegroting in 1955 heeft gehad en in hoeverre deze inflatoire invloed is gecompenseerd door het versterkt beroep op de kapitaalmarkt.

Voor de beoordeling van het conjuncturele begrotings-effect heeft men nodig het inkomensoverschot (tekort) van het Rijk, d.i. het verschil tussen de belastingen en andere inkomsten, die aan de particuliere inkomenssfeer worden onttrokken, enerzijds, en de uitgaven, die een reële vraag naar goederen en diensten representeren, anderzijds. Verder maken wij gebruik van de methode der periodenvergelijking. Dit betekent, dat, als het Rijk het ene jaar een inkomensoverschot heeft van f. 400 mln.

en het volgende jaar een inkomensstekort van f. 100 mln., het inflatoire effect in laatstgenoemd jaar niet is f. 100 mln., maar f. 500 mln.

Nu kunnen wij het inkomensoverschot voor de jaren 1954 en 1955 niet precies vaststellen <sup>2)</sup>. De Nederlandsche Bank raamt evenwel voor 1955 een financieringsoverschot, dat f. 476 mln. lager is dan dat voor 1954. Aannemende, dat de daling van het inkomensoverschot in dezelfde orde van grootte zal liggen, volgt hieruit, dat het Rijk in 1955 per saldo voor f. 400 à 500 mln. méér beslag heeft gelegd op de nationale middelen dan in 1954. Houdt men bovendien rekening met de multiplier, dan blijkt, dat het inflatoire effect van de begroting in 1955 aanzienlijk moet zijn geweest.

Hiertegenover staat, dat het Rijk in 1955 in belangrijke mate een beroep heeft gedaan op de kapitaalmarkt. Dit is potentieel een deflatoire factor, die tot gevolg heeft, dat de kapitaalmarkt krapper wordt. Dat deze verkrapping reeds in 1955 geleid heeft tot een beperking van de investeringen, menen wij te moeten betwijfelen. De vraag naar investeringen was in dat jaar immers zo groot, dat deze een niet onaanzienlijke prijsstijging tot gevolg heeft gehad.

Onze conclusie is derhalve, dat de budgetaire en financiële politiek van het Rijk in 1955 per saldo een niet onbelangrijke inflatoire invloed <sup>3)</sup> heeft uitgeoefend en dat dit in 1956, als gevolg van de dan doorwerkende belastingverlaging, waarschijnlijk in nog sterkere mate het geval zal zijn.

<sup>1)</sup>s-Gravenhage.

Th. J. A. SMULDERS.

<sup>2)</sup> Voor 1954 kan uit de ontwikkeling van de Staatsbalansen worden afgeleid dat het inkomensoverschot in dat jaar ca. f. 650 mln. heeft bedragen.

<sup>3)</sup> Strikt genomen zouden we moeten zeggen: een geringere deflatoire invloed dan in 1954.

## Gemeenschappelijk internationaal beleid

Economische integratie en politieke federatie zijn in het internationaal beleid voorlopig nog twee gescheiden gebieden. Men zal dit kunnen en moeten betreuren, het feit zelf kan niet worden genegeerd.

„Alles” moet er aan worden gedaan om te trachten aan deze gescheidenheid en aan deze verscheidenheid een einde te maken. Wij mogen niet wanhopen ook al werd nu te Venetië geen weg om de zeer wenselijke economische integratie met een politieke federatie (in welke zwakke vorm ook) te verenigen, gevonden.

Zodanig is het onze plicht niet te versagen, dat zelfs de aandacht mag worden gevraagd voor een zo onbelangrijk schijnend onderwerp als het gezamenlijk gebruik van vaste termen en uitdrukkingen op het grote gebied van dit gemeenschappelijk internationaal beleid.

Het was toch wel een afzonderlijke nieuwe terminologie toen plotseling in de Kolen- en Staal Gemeenschap aan de belanghebbenden werd aangekondigd dat er een „federale” belasting zou worden opgelegd. Het gebruik van dit woord is misschien wel opzettelijk geïntroduceerd om de hogere „federale” positie boven de nationale economieën aan te geven en toch past de term „federaal” slechts bij het bestaan van een federatie in staatkundige zin, welke in het Verdrag van de Kolen- en Staal Gemeenschap ontbreekt, ondanks het feit dat inderdaad in de preambule van dit Verdrag het supranationale ten trone wordt geheven om er daarna, in de uitwerking van de economische structuur, verder geheel over te

zwijgen. Een discussie over de betekenis van het woord „supranationaal” ligt hier thans niet in de bedoeling. Het debat zou dan hoogstwaarschijnlijk op een woordenspel uitloopen. Als bij elke internationaal overeengekomen overeenkomst wordt ook hier een stukje eigen soevereiniteit opgegeven.

\*\*\*

De economische integratie en de politieke federatie moeten van elkander worden onderscheiden. Natuurlijk kan men theoretisch betogen dat de economische eenwording één der voorwaarden is voor een politieke samengroeiing, welke met een associatie van staatkundige ideeën kan beginnen om daarna niet plotseling maar allengs over te gaan in een bescheiden vorm van federatie van politieke denkbeelden. Zijn deze aanwezig dan zijn er in de geschiedenis voorbeelden genoeg dat enige vorm van politieke confederatie werd gekozen, die meer is dan een associatie van staten.

„Federatie” is in de staatkunde een neutraal woord. Federatie heeft nog geen inhoud. De staatkundige geschiedenis geeft dan ook vele vormen van „federatie”. Men is gewoon de bescheiden confederatie van staten (voorbeeld is al dadelijk onze Republiek der Verenigde Nederlanden) te onderscheiden van de federale staat. Men spreekt dan in de internationale diplomatieke taal van de Etat Fédéral (waarvan de Verenigde Staten van Noord-Amerika het schoolvoorbeeld zijn). Maar ook in de constructie van de Etat Fédéral zijn weer grote

verschillen. In het rapport van de Staatscommissie Van Eijsinga werd het nadere onderscheid zo aangegeven dat de ene constructie van de federale staat steunt op de gedachte dat alle macht en alle bevoegdheden door een grondwet worden gelegd in handen van de geconstrueerde Opperstaat voor zover niet bepaalde bevoegdheden worden gereserveerd voor de afzonderlijke staten (Länder), terwijl daar dan naast staat de andere constructie, dat alle macht en alle bevoegdheden door een grondwet worden toevertrouwd aan de onder-staten (Staten, Länder), voor zover niet bepaalde bevoegdheden zijn gereserveerd voor de Opperstaat.

Deze laatste constructie komt voor in de Amerikaanse Grondwet van 1789 en in de Duitse Grondwet van 1871. Het primaat van de Opperstaat echter staat geschreven in de Grondwetten van Canada, India en Venezuela. Het primaat van de afzonderlijke staten komt behalve in de hierboven reeds genoemde grondwetten bijv. ook voor in het Australisch Gemenebest. In de praktijk zijn dan nog tussen deze twee uitersten allerlei tussenvormen mogelijk. Na 1914—1918 en na 1945—1956 is in deze politieke richting voor Europa nog niets bereikt.

In de juridische orde is de Kolen- en Staal Gemeenschap een confederatie van staten, welke slechts fragmentarisch werkt. De Kolen- en Staal Gemeenschap vertoont trekken, welke kenmerkend zijn voor een confederatie van staten. Het Verdrag scheidt inderdaad een „personnalité juridique internationale”. Het Verdrag scheidt ook een nieuw eigen orgaan, dat bepaalde beslissingen neemt op het fragment van publieke bevoegdheden aan dit orgaan (voor een bepaald aantal jaren) toegekend. Het orgaan heeft een in de tijd beperkt leven. Het Verdrag scheidt een economisch regime, steunende op het unaniem akkoord der samenwerkende staten. De activiteit, welke „commun” wordt gemaakt, omvat slechts een bepaald materieel object en wel een economisch object en stelt dus geen grens aan de overige nationale tendenties noch aan overige internationale regelingen welke dezelfde staten nog zouden willen aangaan. De internationale competentie der staten blijft onaangetaast, zowel in hun onderlinge verhoudingen binnen de Kolen- en Staal Gemeenschap als in de internationale verhoudingen tussen deze confederatie van staten met niet daarbij aangesloten staten.

\* \* \*

Het is wel duidelijk dat een Europese federatie in staatkundige zin zelfs in de zwakste vorm thans niet bestaat. Sedert 1914—1918 is men nog slechts geslaagd in het samenbrengen van staten in een associatie, waarvan de oude Volkenbond en de Verenigde Naties de voorbeelden vormen.

Economische integratie krachtens verdrag is geheel iets anders. Na 1914—1918 begreep men ook dat er een samenhang was tussen economische, staatkundige en culturele activiteiten in het samengroeien der staten in een associatie. En toen is het leven der staten in de oude Volkenbond rond 1925—1930 in de ban gekomen van een uitschietende staatkundige gedachte om het eerst in een *staatkundige* overeenstemming van Europese Staten, met name tussen Duitsland en Frankrijk, het goede begin te maken en de toekomst te belichamen.

Briand en Stresemann waren de staatslieden die de staatkundige wil om te federeren vóórop schoven. Zij

zijn in het vinden van enige vorm van federatie niet geslaagd omdat de staatkundige wil of fantasie de economische werkelijkheid voorbijschoot. Men kon de economische wetenschap van de jaren 1920—1930 niet te hulp roepen. Een economische integratie lag noch binnen de kennis van de feiten op economisch gebied noch binnen de theorie van de economische wetenschap.

\* \* \*

Na 1940—1945 waren de rollen omgekeerd. Allerlei vormen van economische integratie lagen voor het grijpen op grond van de kennis en de inzichten door de economische wetenschap aangewezen. Maar men tobt met de staatkundige vormen. Naast de resultaten van de verdragmakende regeringen van Europa wordt gezocht naar parlementaire controle en parlementaire invloeden bij de opbouw van het internationale recht.

De controle der nationale parlementen wordt thans voor het internationaal beleid onvoldoende geacht. En zo is het weinig belovende systeem gekozen van de quasi-parlementen in Europees verband, zijn er al niet te veel Europese quasi-parlementen? Kunnen deze instituten het politiek gezag van de nationale parlementen wel bijhouden? Is in 1950—1952 niet een staatkundige grondfout gemaakt toen gekozen werd voor internationaal geordendé quasi-parlementaire invloeden, zulks als de beste basis voor een gemeenschappelijk internationaal beleid, terwijl een internationaal regeringscentrum als in de oude Volkenbond aanwezig was, ontbrak.

\* \* \*

De weg naar de economische integratie werd ook aangegeven in het reeds vergeten „ontwerp-verdrag behelzende het Statuut van de Europese Gemeenschap”. Economische kennis en economische wetenschap zijn ver genoeg gevorderd om de economische integratie in Europa op lange termijn binnen ons bereik te achten. De politieke federatie staat echter in de kinderschoenen. Dit blijkt uit het Statuut zelf. De „economische bevoegdheden der Gemeenschap” kunnen op lange termijn tot resultaten leiden, maar zolang niet afstand wordt gedaan van de constructie van Frans staatsrecht, waaruit de bepaling van art. 10 van het Statuut voortvloeit, luidende: „Van het Parlement gaan de wetten der Gemeenschap uit”, is geen politieke federatie naar Europees model mogelijk. Naar ons begrip gaat „de wet” uit van de samenwerking van regering en parlement. In het Statuut van de Europese Gemeenschap ontbreekt die regering. Er zijn slechts constructies voor een machteloze Europese Uitvoerende Raad. Die Raad, dat is wat anders dan een Europese regering, steunende op parlementair vertrouwen.

\* \* \*

Vorige week waren de Regeringen te Venetië tezamen. Het is duidelijk dat Europa niet zonder Frankrijk kon besluiten tot het aannemen van het ontwerp-verdrag van Brussel. Wij zijn in deze fase van Europese ontwikkeling dat de Europese politieke wil bij de mogelijkheid ener economische integratie achter staat. Laat ons dit feit niet verdoezelen. Het eindresultaat van een gemeenschappelijk internationaal beleid zou daardoor worden geschaad.

's-Gravenhage.

C. W. DE VRIES.

Blijf bij — lees de „E.-S.B.”!

# De synthetische rubberindustrie in de Verenigde Staten

## (II)

### Onderhandelingen.

Onlangs hebben wij de geschiedenis van de Amerikaanse synthetische rubberindustrie, zomede de motieven en voorwaarden tot verkoop aan de „private enterprise”, besproken <sup>1)</sup>. Gedachtig deze voorgeschiedenis heeft het zin nu af te stevenen op de feitelijke resultaten, zoals deze door de Disposal Commission werden behaald.

Zij had aan voorwaarden van nationale veiligheid, vrije concurrentie en een „full fair value” der bedrijven te voldoen en was hiermee voor een zeer zware taak komen te staan. Wanneer men de verslagen leest over de werkzaamheden van het driemanschap, waaruit deze Disposal Commission bestond, dan kan men niet ontkomen aan gevoelens van grote bewondering voor het vele en zeer moeilijke werk, dat deze reeds heeft verricht. Nadat de fabrieken in het openbaar voor verkoop waren aangeboden, opende zij eind november 1953 de besprekingen met eventuele gegadigden. In 6 maanden tijds werden met 59 verschillende kandidaten 129 besprekingen gehouden. Tevens werd op zeer ruime schaal een reeks van documenten met uitvoerige inlichtingen betreffende de aangeboden bedrijven onder de belanghebbenden verspreid.

Tegelijkertijd organiseerde de commissie bedrijfsbezoeken ten behoeve van kandidaat-kopers, waarvan er in totaal 49 werden gehouden. In januari 1954 bracht de commissie een brochure uit betreffende alle overeenkomsten inzake octrooirechten en technische informaties. In deze zelfde legendarische 6 maanden heeft de commissie bovendien een inspectietournee afgelegd langs alle betrokken fabrieken, zodat zij persoonlijk op de hoogte kwam van alle plaatselijke omstandigheden. Op de sluitingsdatum van deze onderhandelingsperiode, 27 mei 1954, waren 75 voorstellen ontvangen van 35 verschillende ondernemingen uit heel de Verenigde Staten. Voor de beoordeling van deze voorstellen heeft de commissie zich verzekerd van de deskundige medewerking van een oud gerenommeerd ingenieursbureau en — ter voorbereiding der contracten — mede van juridische adviseurs.

In de periode van eind mei tot 27 december 1954 werd vervolgens veel moeizame arbeid verricht met onderhandelingen over biedingen en de noodzakelijke of gewenste voorwaarden.

Men kon niet eenvoudig overal op het hoogste bod ingaan maar moest voortdurend streven naar combinaties van krachtsverhoudingen, die, wat de taak der commissie betreft, wel doet denken aan een simultaanwedstrijd met een stel grootmeesters uit de schaakwereld. Haar tegenspelers immers waren een aantal uiterst deskundige ondernemers, waarvan de „operators” niet alleen bijzonder goed op de hoogte waren van de technische mérites der bedrijven waarop zij een bod deden, maar bovendien hetzij als leverancier van de nodige grondstoffen hetzij als verbruiker van het eindproduct, de gunstigste bidderspositie hadden. Deze exclusiviteit konden zij tot op zekere hoogte tegenover andere gegadigden te gelde maken. Alleen zij konden het meest bieden, maar *behoefden* met een lager inzet te volstaan.

Degenen, die de Disposal Commission per slot van rekening als kopers voordroeg, waren van bedrijf tot

bedrijf de enige of de hoogste bidders. Hierin was slechts één uitzondering, nl. de koppelverkoop van een butadien-, styreen- en copolymeerfabriek te Los Angeles aan de Shell Chemical Corporation.

### De resultaten.

#### a. Nationale veiligheid.

Te voldoen aan de eis van nationale veiligheid was geen groot probleem, want de kandidaten, waarmede men te maken had, waren alle van een dergelijk formaat dat zij geacht konden worden aan de te vragen garanties te kunnen voldoen. In de contracten werd een clausule betreffende de nationale veiligheid opgenomen, die aan de Staat ongetwijfeld afdoende garanties gaf omtrent de continuïteit der uit handen te geven fabrieken.

In deze clausule was o.a. de voorwaarde opgenomen, dat de koper zich verplichtte met ingang van het tijdstip van overdracht gedurende 10 jaren de fabriek in zódanige conditie te houden, dat zij steeds een bepaald minimum zou produceren resp. binnen een half jaar ener aanzegging een bepaald (d.w.z. veel groter) kwantum zou kunnen produceren.

Voorts heeft de Regering het recht alle gewenste controles te verrichten. Zou zij merken dat aan de gestelde voorwaarden van produktie of beschikbaarheid niet meer wordt voldaan, dan kan zij onverwijld het bedrijf overnemen om dit in de vereiste toestand te brengen.

De koper is voorts gehouden alle documenten, die voor de exploitatie van belang zijn, beschikbaar te houden.

#### b. Gezonde verkoopprijs.

De commissie sprak van „full fair value” conform de uitdrukking in de Overdrachtswet. Hoewel deze omschrijving er eenvoudig uitziet komt men voor een lastige taak te staan zodra het erom gaat bedoeld begrip in dollars uit te drukken. „Fair value” is een ideaal — doch aan welke norm is dit verbonden? De Reconstruction Finance Corporation sprak in het oorspronkelijke programma voor de verkopen over vervangingswaarde <sup>2)</sup>; men zou op basis daarvan de verkoopprijs der bedrijven dus kunnen bepalen naar de kosten van een nieuwe fabriek van overeenkomstige capaciteit onder aftrek van een bedrag voor afschrijving naar gelang de leeftijd van het bestaand bedrijf.

Naderhand is de term „vervangingswaarde” uit de officiële literatuur verdwenen en werd opgevolgd door het begrip „potential earning power” zoals de heer Pettibone in 1954 dit eens tijdens een lunch der Rubber Manufacturers Association noemde <sup>3)</sup>. Ook deze „earning power” is een moeilijk hanteerbaar begrip zolang men niet weet welke marktcondities men zich daarbij moet voorstellen.

Een artikel van een drietal medewerkers van een ingenieursbureau te Houston heeft op de Amerikaanse opvatting over de waardebeoordeling der synthetische rubberfabrieken meer licht geworpen <sup>4)</sup>. Bedoelde publikatie

<sup>1)</sup> Reconstruction Finance Corp.: „Report with respect to the development of a program for disposal of the government-owned rubber-producing facilities”, 1 april 1949, blz. 13.

<sup>2)</sup> Speciale publikatie der U.S. Rubber Manufacturers Ass., dd. 18 november 1954, New York.

<sup>3)</sup> Henry A. Haley, D. N. Mc Clanahan en John P. Street: „A critical study of the selling price of synthetic rubber plants”, Petroleum Refiner, juli 1953, blz. 113.

<sup>4)</sup> Zie „E.S.B.” van 30 mei 1956.

is daarom zo belangwekkend, omdat het daarin beschreven calculatiesysteem tot ramingen leidde, die — achteraf gezien — nauw bij de werkelijk bedongen bedragen blijken aan te sluiten. Uitgegaan werd van de geldende verkoopprijs voor synthetische rubber. Van deze verkoopprijs per eenheid werd de bij particuliere exploitatie geldende kostprijfactoren afgetrokken. De restwaarde werd vervolgens vermenigvuldigd met de getaxeerde jaarproductie en de gemiddelde levensduur waardoor de totale toekomstige waarde der vaste activa voor de dag kwam.

Hieruit kan vervolgens de contante waarde worden berekend, d.w.z. de „fair value”. Deze calculatiemethode sluit als een bus. Tenminste zolang men het billijk acht de tegenwoordige opbrengsten per pound synthetische rubber ook als maatstaf te mogen nemen voor de toekomstige.

Laat ons even een eindje de weg van deze berekeningsmethode der „fair value” opgaan en men zal zien, dat de methode feitelijk in de lucht hangt.

De auteurs in de „Petroleum Refiner” hadden berekend, dat bij een prijs van 23 dollarcent per pound synthetische rubber (d.i. de prijs tijdens de overdracht) de fabrieken tegen 45 pCt. van hun oorspronkelijke aanschafwaarde verkocht konden worden. In feite zijn de fabrieken voor een hoger percentage verkocht (alle fabrieken gezamenlijk 58½ pCt., de GR-S fabrieken alleen voor 55 pCt. van hun aanschafwaarde) maar daar staat tegenover, dat de schrijvers uitgegaan waren van een kortere levensduur dan de 10 jaar, die blijkens de veiligheidsclausule door de Regering was aangenomen, nl. 8½ jaar.

Indien wij aannemen dat de kopers de synthetische rubberfabrieken op basis van de gehalveerde aanschafwaarde inderdaad rendabel kunnen exploiteren moeten zij een netto-winst maken ten bedrage van ten minste 12 pCt. per jaar over hun investeringen, dus in dit geval over de door hen betaalde koopsom.

Elf GR-S fabrieken met een capaciteit van 644.400 long ton werden verkocht voor \$ 74.600.000. Door de koper is dus 5,2 dollarcent per pound productiecapaciteit geïnvesteerd. Zou de bezettingsgraad het (zeer hoge) percentage 90 behalen dan is de investering per pound effectieve capaciteit 5,8 dollarcent per pound. Volgens de Amerikaanse norm behoort de netto-winst hiervan ten minste 12 pCt. te bedragen, dit is 0,7 dollarcent per pound geproduceerde rubber. Bij een belasting van 55 pCt. is de bruto-winst in dit geval dus 1,5 dollarcent per pound.

Fabrieken, die men nu zal gaan bouwen, zullen door de vermindering der intrinsieke geldswaarde welke ook de Verenigde Staten niet ontlopen zijn, echter aanmerkelijk duurder zijn. De „Petroleum Refiner” taxeert de prijsstijging op 75 pCt. Daartegenover staat dat in de nieuwe fabrieken vereenvoudigingen in installaties en procédés kunnen worden aangebracht, die een geraamde besparing opleveren van 20 pCt. Per saldo kosten de nieuwe bedrijven dan 40 pCt. meer dan bestaende fabrieken hebben vereist. Daar de bestaande GR-S fabrieken zijn overgedaan voor 55 pCt. der aanschafwaarde, zal de winst in de nieuwe bedrijven over de rubber dus  $\frac{140}{55}$  van die in de oude bedrijven moeten belopen. De bruto winst zal dan 3,9 dollarcent in plaats van 1,5 dollarcent dus 2,4 dollarcent per pound méér moeten belopen.

Afgezien van verschillen in vestigingsfaciliteiten zijn de overige kosten, t.w. voor de grondstoffen ter bereiding van de rubber voor de nieuwe fabrieken, gelijk aan die voor de oude. Per saldo mag daarom worden verwacht

dat alleen uit hoofde van de aanzienlijk grotere investeringen en de daarover verlangde winst, nieuwe fabrieken slechts bij een hogere rubberprijs kunnen floreren.

Stijgt de rubberprijs met de als minimum genoemde 2,4 dollarcent dan neemt de winst van de oude fabrieken ook aanmerkelijk toe. Door de stijging der bruto winst van 1,5 naar 3,9 dollarcent neemt de netto winst immers toe van 0,7 tot 1,8 dollarcent; gerekend over de investering per pound effectieve capaciteit ad. 5,8 cent is dit voor de oude fabrieken een verhoging der winstmarge van 12 tot 31 pCt.!

Tot dusver kregen „operators” als loon voor hun technische exploitatie nog geen 0,3 dollarcent per pound. Dat is dus het tiende deel van de winstmarge, die men incasseert zodra de prijs van synthetische rubber slechts een paar centen stijgt. In dit licht bezien is het geen wonder, dat de zetbazen reeds jaar en dag een zo grote druk op de Regering uitoefenen om de synthetische rubberfabrieken te verkopen <sup>5)</sup>.

### c. Vrije concurrentie.

Het scheppen der voorwaarden voor een situatie van vrije concurrentie tussen de verschillende synthetische rubberfabrieken onderling, hoorde ongetwijfeld tot de moeilijkste opgave waarvoor de commissie was gesteld. Want niet alleen diende zij ervoor zorg te dragen, dat geen der fabrikanten van synthetische rubber een machtspositie zou verkrijgen, maar ook dat geen der producenten van butadien deze verwierf.

Butadien-producten, die men verkrijgt bij het kraken van aardolie-producten, werd tot verkrijgen kortsluitend gewonnen ten behoeve van de synthetische rubber industrie. Haar exclusiviteit werd vooral gemarkeerd door het feit dat butadien met een aandeel van 70 pCt. het hoofdbestanddeel van synthetische rubber is.

Beoordeling der aanvragen op verscheidenheid van ondernemingen was al niet eenvoudig, omdat sommige belangengemeenschappen niet altijd duidelijk kunnen worden onderkend.

Nog ingewikkelder was het vraagstuk door het feit, dat men de verschillende copolymeerfabrieken niet over één kam mag scheren. Verschillende van deze bedrijven zijn t.a.v. een bepaald type rubber of type latex enig producent; binnen bepaalde perken was de monopolistische markt dus van nature gegeven.

Een zeer grote moeilijkheid lag vervolgens in het feit, dat de gegadigden voor de copolymeerfabrieken hoofdzakelijk bestonden uit de belangrijkste rubberverwerkende industrieën. Dit lag voor de hand, omdat juist deze industrieën de belangrijkste afnemers zijn van synthetische rubber. In het fiscale jaar 1953-1954 verbruikten de zgn. „big four” 261.000 long ton tegenover alle andere verbruikers tezamen 204.000 long ton. De bidders, waarmede de Regering per slot van rekening verkoopcontracten heeft afgesloten, verbruikten in dat jaar 337.000 ton zodat de overige rubberverwerkende industrieën, die dus niet bij de productie waren betrokken, slechts 127.000 ton consumeerden. Men had het er natuurlijk op aan kunnen sturen, dat zo min mogelijk van de grote verbruikers de synthetische rubberfabrieken in handen zouden krijgen. Volgens de Disposal Commissie was die oplossing niet mogelijk geweest: de kleine ondernemingen misten zowel de financiële armslag als het nodige gespecialiseerd personeel om die grote bedrijven (mede ter voldoening aan de eis van nationale veiligheid) te kunnen en te mogen exploiteren.

<sup>5)</sup> U.S. House of Representatives: „Hearings before a special subcommittee of the committee on armed services”, 20-27 februari 1950, Washington D.C.

In concreto was de schepping van een waarlijk vrije markt voor synthetische rubber dus in belangrijke mate gehandicapt door het feit, dat aan de ene kant al een sterke productieconcentratie bestond en aan de andere kant een niet minder sterke verbruikersconcentratie. Wat de butadiëenfabricage betrof was er bovendien de genoemde binding met de petroleumindustrie.

De overdrachtscommissie heeft deze Gordiaanse knoop doorgehakt door het vaststellen van twee normen:

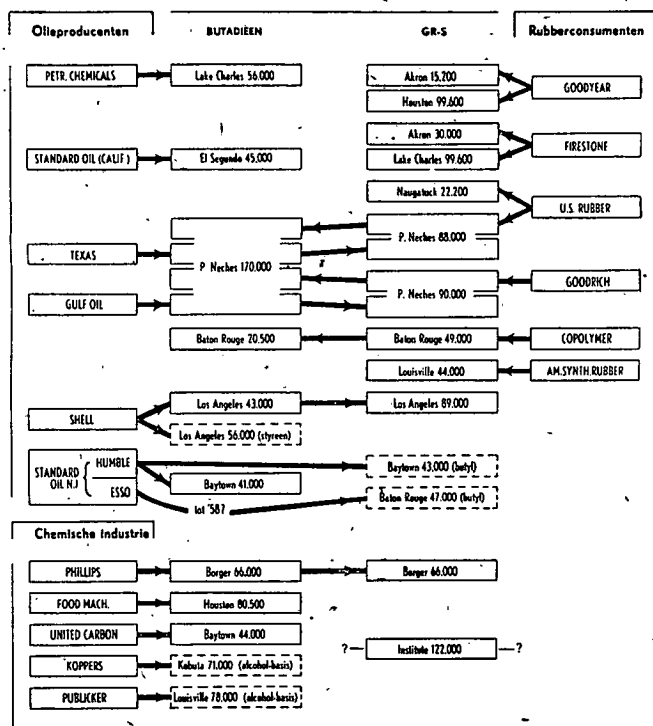
1e aan geen zelfstandige onderneming wordt meer dan een fractie der totale capaciteit toegewezen. (In de praktijk werd dit zowel voor petroleum butadiëen als voor general purpose rubber niet meer dan 19 pCt.);

2e in elk koopcontract wordt bepaald dat per fabriek een bepaald kwantum of een bepaald percentage van de capaciteit voor de verkoop aan kleine bedrijven is gereserveerd.

Een bepaalde markt voor de „small business” was dus bij voorbaat gegarandeerd. Maar men voelt wel, dat daarmee de markt met vrije concurrentie nog niet gegeven is.

Wijlen Paul Shafer had dit voorzien. Hij heeft ernstig eraan getwijfeld of het overdrachtsplan wel zou kunnen worden uitgevoerd nadat in de door hem ontworpen wet de bepaling was opgenomen dat de Procureur-Generaal zich zou uitspreken over diens opinie, of de voor gestelde verkopen geen geweld was gedaan aan de anti-trustwetten <sup>6)</sup>.

In de praktijk is dit meegevallen. Wel voerden in het Congres enige democratische afgevaardigden enige oppositie, maar dit heeft niet mogen baten.



Figuur 1  
De eigendomsverhoudingen, ontstaan door de verkopen der Amerikaanse butadiëen en synthetische rubber (GR-S) fabrieken aan de industrie. Stand per 1 januari 1956 <sup>7)</sup>.

Figuur 1 geeft een indruk van de per saldo tot stand gekomen groeperingen. Men kan ongetwijfeld spreken van een sterke integratie van beneden naar boven (van petroleumindustrie tot butadiëen- resp. rubberproductie)

<sup>6)</sup> Paul W. Shafer: „Private Ownership of Government Rubber Facilities — myth or reality?“, Manufacturing Chemists' Ass. Inc., Mass., september 1953.  
<sup>7)</sup> Na het clicheren bleek mij, dat de GR-S fabrieken van United Carbon te Baytown ten onrechte onder de kolom der butadiëenbedrijven gerangschikt zijn. Schr.

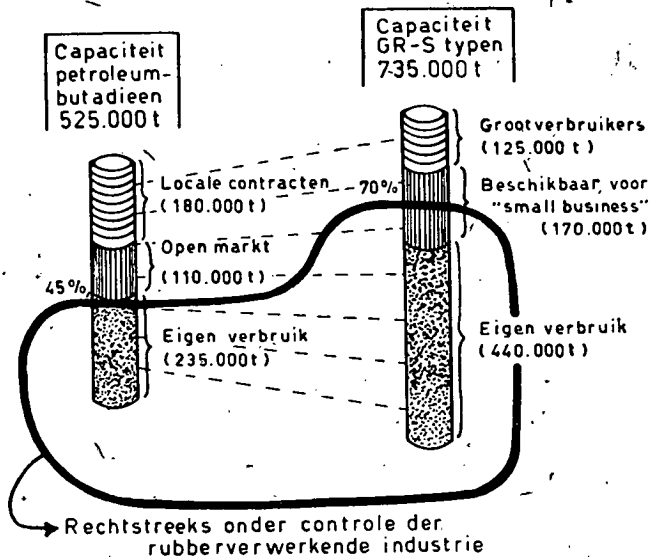
als omgekeerd (van rubberindustrie naar rubber resp. butadiëenfabricage). De „big four” speelden alle mee. Daarnaast zijn twee nieuwe bedrijven en ondernemingen die ook rubberverwerkende bedrijven vertegenwoordigen. De Copolymer Corporation omvat 7 rubberverwerkende industrieën. In Amerika spreekt men weliswaar van „kleine” industrieën maar voor wie de namen leest is wel duidelijk dat het ook hier nog om grote bedrijven gaat.

De „Amerikaan Synthetie Rubber” is (althans voor 2/3) inderdaad een formatie van kleine fabrikanten.

Over de fabriek te Institute was ultimo 1955 nog geen definitief besluit gevallen. Vorig jaar bracht het verrassend nieuws, dat De Verenigde Deli Maatschappijen (via hun dochter: de Imperial Commodities Corporation) op deze verouderde en ongunstig gelegen fabriek een bod had uitgebracht. Dit is intussen door hogere biedingen achterhaald; door de toewijzing aan Goodrich-Gulf zal de integratie nog sterker worden.

De Amerikaanse Regering zag zich om allerlei redenen genoodzaakt voor de butylfabricage een monopolie toe te staan. Het voornaamste motief was wel dat Standard Oil van New Jersey met recht haar heerschappij over dit rubbertype kon claimen. Zij heeft dit zelf met grote offers aan research ontwikkeld. Als doekje voor het bloeden is evenwel bij de overdracht bedongen, dat de butylfabriek te Baton Rouge uiterlijk in 1958 ten verkoop moet worden aangeboden indien de Standard Oil dan nog exclusieve producente is. Zij zal nl. productie-licenties moeten afgeven indien derden zich op de butylfabricage willen werpen. De twee fabrieken waarin butadiëen uit alcohol wordt vervaardigd hebben voor de synthetische rubberindustrie een nog-niet duidelijk uitgestippelde toekomst. Het bedrijf te Kobuta is weliswaar voor de chemische industrie bestemd, maar dat te Louisville is voor 3 jaar verpacht; zowel over grondstofvoorziening als exploitatiedoel kan nog slechts gestic worden.

Met behulp van gegevens der belangengroepering resp. die inzake de capaciteits voor de beschikbaarstelling der rubberproductie aan de „small business” hebben wij figuur 2 geconstrueerd.



Figuur 2  
Marktsituatie van butadiëen en GR-S na verkoop van het staatsbedrijf der Verenigde Staten. Stand per 1 januari 1956.

Men kan onderscheid maken tussen producties bestemd voor:

- a) eigen verbruik (= ter fabricage van synthetische rubber, resp. van rubberartikelen);
- b) regionale verkoop op grootverbruikerscontract;
- c) verkoop elders en „small business”.

De figuur laat duidelijk zien, dat er weliswaar een zekere open markt geschapen is voor de synthetische rubber maar dat deze in verhouding tot de totale productie zeer klein is. Deze open markt wordt bediend door drie fabrikanten welke uitsluitend voor verkoop aan derden produceren, zomede door de onderscheidene zelfverbruikers op de „small business”-clausule. De eerste groep heeft in deze markt het leiderschap. Het is niet aan te nemen, dat haar drie deelnemers een onderling onafhankelijke prijspolitiek zouden voeren; veeleer is te verwachten dat zij hun prijzen op elkaar zullen afstemmen waardoor het „price leadership” en dus ook de oligopolistische marktform vaststaat.

Figuur 2 toont voorts dat het aantal der rubberproducenten-verwerkers in de totale synthetische rubberproductie thans reeds zeer groot is. Onder hun controle staat thans 45 pCt. van de butadiëen productie en 70 pCt. van de productie der GR-S typen.

#### *Verdere expansie.*

De „small business”-clausule waarborgt weliswaar de zekere verhouding tussen het eigen verbruik en de markt voor derden maar dat betreft alleen de bestaande capaciteit. De expansieplannen zoals die tot nu toe bekend zijn, wettigen het vermoeden dat in de toekomst het aantal der zelfverbruikers in de totale markt nog aanzienlijk toeneemt. In dit geval wordt niet alleen hun positie als rubberproducent sterker, maar niet minder die van hun positie als aanbieders van rubbereindprodukten. Kort na elkaar werden in het najaar 1955 een aantal expansieplannen van synthetische rubberfabrikanten geanonnceerd. De totale capaciteitsuitbreiding volgens deze plannen zou 150.000 ton belopen, waarvan 135.000 ton (dus 90 pCt.) van de zelfverbruikers!

Hoe nauwer de aanpassing van synthetische rubber en de vraag van het eigen bedrijf, des te groter de integratievoordelen die men reeds bij de overdracht behaalde. Het meest sprekende voorbeeld is dat van Firestone, welk concern niet alleen zijn productie van generalpurpose-rubber met 65.000 ton zal opvoeren maar tegelijk

voornemens is een fabriek op te richten voor de productie van de nodige butadiëen.

#### *Conclusies.*

1. De zorgen, waarmee voorbereiding en uitvoering van het overdrachtsprobleem der synthetische rubberindustrie in de Verenigde Staten werden omgeven, tonen dat er van regeringszijde ernst is gemaakt met het streven naar het scheppen van een particuliere industrie op een commercieel en economisch-politiek verantwoorde basis.

2. De interne structuur van de staatsindustrie zomede de verhoudingen op de markt der consumenten van synthetische rubber maakte het praktisch onmogelijk het overdrachtsplan geheel aan de gestelde idealen te doen beantwoorden.

3. De verzekering van de nationale veiligheid lijkt door de bedongen voorwaarden, alleszins gegarandeerd.

4. Wat betreft het niveau der verkoopprijzen kan worden aangenomen dat deze op basis van de actuele marktverhoudingen tamelijk gerechtvaardigd lijken. Verwacht kan worden, dat de gebruikswaarde van de verkochte industrieën in de naaste toekomst evenwel belangrijk hoger wordt dan in de koopsom is geanticipieerd, zulks als gevolg van de hogere investeringen en daardoor onvermijdelijk hogere verkoopprijzen van synthetische rubber van nieuwe fabrieken.

5. Door de overdracht is een aanzienlijk gesloten markt voor de synthetische rubber geschapen, welke een belangrijk deel van het afzetgebied van natuurrubber voor directe, d.w.z. snel reagerende concurrentie, heeft afgeschermd.

6. De open markt voor synthetische rubber is klein en heeft een oligopolistische structuur.

7. Dat aan de overdrachtsvoorwaarde der schiepping van een markt voor vrije concurrentie niet kon worden voldaan is te wijten aan de reeds bestaande sterke concentratie in alle bij het overdrachtsprogramma betrokken industrieën.

8. De verdere expansieplannen van de synthetische rubberfabrieken wijzen er tot dusver op dat het overwicht van de gesloten markt op de open markt van synthetische rubber nog verder toe zal nemen.

Voorburg.

Drs. J. C. GERRITSEN.

#### INGEZONDEN STUK

## Consequenties der interne financiering

*De heer C. de Jong te Wassenaar schrijft ons:*

Onder bovenstaande titel is in het nummer van 26 oktober 1955 een artikel opgenomen van de heer J. A. Pieterse van Wijck. Naar aanleiding van hetgeen in dit artikel wordt betoogd en de conclusie welke aan de hand van enige cijfervoorbeelden worden getrokken wil ik gaarne enige opmerkingen maken. Teneinde het probleem zo eenvoudig mogelijk te houden begin ik met een opmerking vooraf.

Indien tot aanschaffing van een nieuw schip moet worden overgegaan dient rederij A een beroep te doen op de kapitaalmarkt. De heer Pieterse van Wijck stelt, dat hierbij de keuze bestaat tussen het vergroten van het

aandelenkapitaal en het plaatsen van obligaties. Naar mijn mening staat de kwestie van financieren met obligaties buiten het toepassen van de vervangingswaardeleer en de interne financiering. Indien het voor een bepaald bedrijf uit rendementsoverwegingen aanlokkelijk is om de financiering gedeeltelijk door middel van het uitgeven van obligaties te doen plaatsvinden en geen solvabiliteits-eisen of andere overwegingen zich hiertegen verzetten, kan het inderdaad aanbeveling verdienen om het bedrijf gedeeltelijk te financieren met een obligatielening. Dit staat echter geheel naast de kwestie van toepassen van de vervangingswaardeleer en geldt evenzeer voor rederij B als voor rederij A. Indien het dus voor rederij A aanbe-

veling verdient om tot een bepaald bedrag obligaties te plaatsen, geldt dit voor rederij B in dezelfde mate en zal ook deze rederij uit bedrijfseconomische overwegingen hiertoe over moeten gaan. Het komt mij daarom ter vereenvoudiging van de probleemstelling beter voor de kwestie van financiering door middel van obligaties geheel buiten beschouwing te laten.

Het betoog van de heer Pieterse van Wijck komt er op neer, dat de aandeelhouders van rederij A steeds hogere dividenden ontvangen dan de aandeelhouders van rederij B. De oorzaak hiervan is gelegen in het feit dat rederij A dividenden uitkeert, welke gelijk zijn aan de winsten berekend op basis van de historische kostprijzen, terwijl rederij B dividenden uitkeert welke gelijk zijn aan de winsten berekend op basis van vervangingswaarde. Ingeval van een stijgend prijspeil zijn de afschrijvingen voor rederij B hoger en de uitdeelbare winsten derhalve lager met het gevolg dat de dividenden voor rederij B lager zijn dan voor rederij A. Dit alles wordt aangetoond met een cijfervoorbeeld over een periode van vijf jaren. Volgens het verder uitgewerkte cijfervoorbeeld voor een tweede periode van vijf jaren blijkt dat ook na vervanging van het schip rederij A hogere dividenden uitkeert dan rederij B. De heer Pieterse van Wijck is op grond hiervan van mening, dat de aandeelhouders van rederij B steeds lagere dividenden zullen ontvangen dan de aandeelhouders van rederij A. Immers onder punt 5 wordt gesteld: „Het inhouden van winsten om de prijsstijging van kapitaalgoederen op te vangen komt in feite neer op een vermindering van de uitkering aan aandeelhouders”. Onderstaand hoop ik aan te tonen dat deze conclusie onjuist is.

De aan de aandeelhouders van rederij A uitgekeerde dividenden bestaan ten dele uit de volgens bedrijfseconomische principes juist berekende winsten en voor het overige uit een door prijsstijging ontstane vermogensaanwas. Het gevolg hiervan is dat het aandeel in het schip uiteindelijk wordt verminderd. Immers aanvankelijk bezat iedere eigenaar van een aandeel van f. 1.000 nominaal in feite 1/1.000 aandeel in een schip en na 5 jaar ca. 1/2.000 aandeel in een schip. De heer Pieterse van Wijck betoogt dat de aandeelhouder dat niet interessant vindt, zolang zijn ontvangen dividenden maar beter blijven dan die van rederij B. Dit laatste nu is echter op de lange duur niet het geval.

Indien tot vervanging van het oude schip moet worden overgegaan kunnen theoretisch de volgende mogelijkheden worden verondersteld:

1. De oorspronkelijke „eigenaren” (aandeelhouders) financieren zelf het nieuwe schip; er treden derhalve geen nieuwe aandeelhouders toe. Iedere „eigenaar” blijft dan bezitten 1/1.000 aandeel in het schip.
2. De oude aandeelhouders verkopen de claim en nieuwe aandeelhouders treden toe. De oude „eigenaren” houden dus een kleiner aandeel in het schip over dan het oorspronkelijke aandeel ad 1/1.000.

ad 1. In dit geval zal de aandeelhouder van rederij A ook in de toekomst 1/1.000 gedeelte van de winst ontvangen en wat dit betreft dus in de toekomst weer gelijk staan met de aandeelhouder van rederij B (verdere prijsstijgingen voorlopig buiten beschouwing gelaten).

Wat heeft er nu echter in het verleden (de afgelopen vijf jaren) plaats gevonden? Uitgekeerd werd door rederij A in totaal f. 1.607.856. Aannemende dat het gemiddelde percentage inkomstenbelasting

voor de aandeelhouders 50 pCt. bedraagt (het percentage door de heer Pieterse van Wijck aangemenen), dan is derhalve netto door de aandeelhouders ontvangen f. 803.928. Thans moet echter voor de verdere financiering van het schip gestort worden f. 2.073.600 — f. 1.107.360 is f. 966.240 om daarna weer gelijk te staan met de aandeelhouder van rederij B. Per saldo is derhalve niets ontvangen, doch zelfs f. 966.240 — f. 803.928 is f. 162.312 door de gezamenlijke aandeelhouders toebetaald. De aandeelhouders van rederij B hebben daarentegen ontvangen f. 641.616, verminderd met 50 pCt. belasting is f. 320.808. De aandeelhouders van rederij B hebben dus over de eerste vijf jaren per saldo f. 483.120 meer ontvangen dan de aandeelhouders van rederij A. Dit is juist het bedrag dat de aandeelhouders van rederij A meer aan belasting hebben betaald. Immers, als gevolg van de lagere afschrijvingen is door rederij A meer „winst” uitgekeerd tot een bedrag van f. 1.607.856 — f. 641.616 is f. 966.240. Dit bedrag moet bij vervanging van het oude schip weer volledig worden terugbetaald (zie boven) doch inmiddels is er 50 pCt. ofwel f. 483.120 belasting betaald, welke niet wordt terugontvangen. Het enige verschil tussen de aandeelhouders van rederij A en rederij B is dus dat eerstgenoemden f. 483.120 meer aan belasting hebben betaald.

De aandeelhouders van rederij B zijn dus kennelijk in het voordeel tegenover de aandeelhouders van rederij A. In feite komt de heer Pieterse van Wijck tot dezelfde conclusie. Onder punt 6 wordt nl. o.a. gesteld: „In feite zijn dus de aandeelhouders van A per saldo f. 483.120 achterop geraakt”.

ad 2. Thans wil ik het geval behandelen dat door de heer Pieterse van Wijck verder is uitgewerkt, nl. dat de oude aandeelhouders niet inschrijven op de nieuwe aandelen.

Ook in dat geval ziet de toekomst voor de aandeelhouders van rederij A er minder rooskleurig uit dan voor de aandeelhouders van rederij B. Immers, laatstgenoemden ontvangen ook in de toekomst 1/1.000 gedeelte van de behaalde winst, terwijl eerstgenoemden slechts ca. 1/2.000 gedeelte ontvangen. Indien in de tweede periode van vijf jaren geen prijsstijgingen zouden plaatsvinden zou het gevolg hiervan dan ook zijn dat de aandeelhouders van rederij A zouden ontvangen  $5 \times 25,2$  pCt. tegenover  $5 \times 49,6$  pCt. (in 1960 is voor houders van f. 1.000.000 aandelen beschikbaar f. 496.420) door de aandeelhouders van rederij B.

Het nadeel van de lagere dividenden in de eerste vijf jaren is dan reeds volledig gecompenseerd, terwijl bovendien het aandeel van rederij B nog steeds een grotere waarde vertegenwoordigt en voor de toekomst recht geeft op een groter aandeel in de winst. Bij een ander prijsverloop dan door de heer Pieterse van Wijck gesteld, (nl. beurtelings gedurende vijf jaren een stijging van het prijsniveau met 20 pCt. per jaar en vijf jaren een stabiel prijsniveau), blijft er van de conclusie welke door de schrijver getrokken wordt, derhalve reeds weinig over.

De heer Pieterse van Wijck stelt echter het geval dat de prijsstijging zonder ophouden voortduurt met een jaarlijkse stijging van 20 pCt. Ook deze situatie wil ik verder volgen. Na elke periode van vijf jaar (of na elke vervanging) wordt het aandeel,



dat de aandeelhouder van rederij A in de winst heeft, kleiner, terwijl dit aandeel voor de aandeelhouder van rederij B steeds gelijk blijft. Uit het cijfervoorbeeld blijkt dan ook dat in het zesde jaar door eerstgenoemde aandeelhouder 25,2 pCt wordt ontvangen tegenover 42,1 pCt. door laatstgenoemde aandeelhouder. Door de verdere prijsstijging en de daarmee gepaard gaande oplopende dividendpercentages voor rederij A in de volgende vier jaren is het totaalbeeld voor rederij A in de tweede pe-

riode van vijf jaren toch nog gunstiger dan voor rederij B. Het verschil is echter reeds minder groot dan in de eerste periode van vijf jaren. Het is daarom niet alleen interessant, doch m.i. ook noodzakelijk het cijfervoorbeeld verder voort te zetten teneinde een juiste conclusie te kunnen trekken. De heer Pieterse van Wijck heeft dit m.i. ten onrechte nagelaten. Reden waarom ik de cijfers voor de derde en de vierde periode heb opgesteld. Ik laat deze hieronder volgen.

## Rederij A zonder interne financiering

Jaren	Exploitatie-overschot voor afschrijving	Afschrijving 20 pCt.	Netto-resultaat	Belasting 43 pCt	Beschikbaar voor aandeelhouders	Div. pCt.
1965	3.095.868	928.760	2.167.108	931.856	1.235.252	26
1966	3.715.042	928.760	2.786.282	1.198.101	1.588.181	33,5
1967	4.458.050	928.760	3.529.290	1.517.595	2.011.695	42,4
1968	5.349.660	928.760	4.420.900	1.900.987	2.519.913	53,1
1969	6.419.592	928.760	5.490.832	2.361.058	3.129.774	66
						221 gem. 44,2 pCt.

## Rederij B met interne financiering

Jaren	Exploitatie-overschot vóór afschrijving	Vervangings-waarde schip	Residu-waarde	Afschrijving 20 pCt.	Netto-resultaat	Belasting 43 pCt.	Beschikbaar voor aandeelhouders	Div. pCt.
1965	3.095.868	6.191.735	619.174	1.114.512	1.981.356	931.856	1.049.500	104,9
1966	3.715.042	7.430.082	743.008	1.560.318	2.154.724	1.198.101	956.623	95,7
1967	4.458.050	8.916.098	891.610	2.139.863	2.318.187	1.517.595	800.592	80
1968	5.349.660	10.699.318	1.069.932	2.888.815	2.460.845	1.900.987	559.858	56
1969	6.419.592	12.839.182	1.283.918	3.851.756	2.567.836	2.361.058	206.778	20,7
1965/69	Aand. Kap. A 4.743.801 Aand. Kap. B 1.000.000							357,3 gem. 71,5 pCt.

## Rederij A zonder interne financiering

Jaren	Exploitatie-overschot vóór afschrijving	Afschrijving 20 pCt.	Netto-resultaat	Belasting 43 pCt.	Beschikbaar voor aandeelhouders	Div. pCt.
1970	7.703.510	2.311.053	5.392.457	2.318.757	3.073.700	26
1971	9.244.212	2.311.053	6.933.159	2.981.258	3.951.901	34
1972	11.093.054	2.311.053	8.782.001	3.776.260	5.005.741	43
1973	13.311.665	2.311.053	11.000.612	4.730.263	6.270.349	54
1974	15.973.998	2.311.053	13.662.945	5.875.066	7.787.879	67
						224 gem. 44,8 pCt.

## Rederij B met interne financiering

Jaren	Exploitatie-overschot vóór afschrijving	Vervangings-waarde schip	Residu-waarde	Afschrijving 20 pCt.	Netto-resultaat	Belasting 43 pCt.	Beschikbaar voor aandeelhouders	Div. pCt.
1970	7.703.510	15.407.018	1.540.702	2.773.263	4.930.247	2.318.757	2.611.490	261
1971	9.244.212	18.488.422	1.848.842	3.882.569	5.361.643	2.981.258	2.380.385	238
1972	11.093.054	22.186.106	2.218.611	5.324.665	5.768.389	3.776.260	1.992.129	199
1973	13.311.665	26.623.327	2.662.333	7.188.298	6.123.367	4.730.263	1.393.104	139
1974	15.973.998	31.947.992	3.194.799	9.584.398	6.389.600	5.875.066	514.534	51
1970/74	Aand. Kap. A 11.655.264 Aand. Kap. B 1.000.000							888 gem. 177,6 pCt.

Uit deze verder voortgezette cijferopstellingen blijkt nu dat de tweede periode van vijf jaren de laatste is geweest, welke wat de dividenduitkeringen betreft, gunstiger is voor de aandeelhouders van rederij A. In de derde periode van vijf jaren ontvangen de aandeelhouders van rederij B reeds gemiddeld 71,5 pCt. tegenover de aandeelhouders van rederij A 44,2 pCt., terwijl deze cijfers over de vierde periode van vijf jaren respectievelijk bedragen 177,6 pCt. en 44,8 pCt. Het is niet moeilijk in te zien dat deze cijfers voor elke volgende periode van vijf jaren

verhoudingsgewijs voor de aandeelhouders van rederij A steeds ongunstiger worden.

Het totaalbeeld over de eerste twintig jaren is blijkens de cijfervoorbeelden zo, dat door de aandeelhouders van rederij A in totaal aan dividend is ontvangen 820 pCt. tegenover 1.453 pCt. door de aandeelhouders van rederij B! Bovendien bedragen de aandelenkapitalen daarna voor de rederijen A en B resp. f. 28.853.193 en f.1.000.000, of met andere woorden: de aandelen in de winst voor de aandeelhouders van rederij B zijn bijna

29-maal zo groot als voor de aandeelhouders van rederij A. Ook hiervan kan weer als oorzaak worden aangevoerd het feit, dat in de loop der jaren door rederij A bedragen worden uitgekeerd aan aandeelhouders, welke bedrijfs-economisch niet voor uitkering in aanmerking komen en wel later weer terugbetaald worden. Dat deze terugbetaling door anderen geschiedt doen in feite niets terzake aangezien daardoor de uitkeringen per aandeelhouder evenredig dalen. Het nadeel voor de aandeelhouders van rederij A is echter ook nu weer dat door deze aandeelhouders ook belasting is betaald over bedragen welke later weer terugbetaald moesten worden.

Aan het slot van zijn beschouwingen concludeert de heer Pieterse van Wijck: „Met bovenstaande beperkte beschouwingen is aangetoond dat het niet billijk is de gevolgen van geldontwaarding volledig en uitsluitend op aandeelhouders te verhalen”. Naar ik meen is hierboven echter aangetoond, dat van een onbillijkheid tegenover de aandeelhouders van een rederij die interne financiering toepast geen sprake is. Integendeel zijn de dividenden bij interne financiering op de lange duur aanmerkelijk gunstiger dan in het andere geval. De oorzaak hiervan is gelegen in het feit dat in geval van prijsstijging door een rederij welke geen interne financiering toepast hogere uitkeringen plaatsvinden dan bedrijfseconomisch verantwoord zijn, hetgeen tot gevolg heeft dat de teveel uitgekeerde bedragen later weer teruggestort dienen te worden, waarbij echter de over deze uitkeringen betaalde belastingen niet worden gerestitueerd.

Volledigheidshalve merk ik hier nog op dat geheel buiten beschouwing is gelaten de mogelijkheid dat de uit afschrijving vrijgekomen gelden zodanig worden belegd dat de tekorten welke door de stijging van de prijzen ontstaan op de afschrijvingen over voorafgaande jaren, geheel of gedeeltelijk worden gecompenseerd.

#### Naschrift.

De redactie was zo welwillend mij in de gelegenheid te stellen het commentaar van de heer de Jong op mijn artikel van 26 oktober 1955 van een kort naschrift te voorzien. Aangezien een kort naschrift zich evenwel niet leent de uitvoerige berekeningen en de daarop gebaseerde stellingen in beschouwing te nemen wil ik volstaan met erop te wijzen dat de heer de Jong de gevolgen van de geldontwaarding voor de aandeelhouders niet voldoende in aanmerking heeft genomen. Getallen zoals 820 pCt. en 1.453 pCt. dividend zeggen op zich zelf niets zolang men zich niet realiseert welke koopkracht deze dividenduitkeringen vertegenwoordigen. Ik hoop in de naaste toekomst in de gelegenheid te zijn de heer de Jong van uitvoeriger replek te dienen.

<sup>1</sup>s-Gravenhage.

J. A. PIETERSE VAN WIJCK.

## BERICHT

### Bespreking van

### LANDBOUW-ECONOMISCHE VRAAGSTUKKEN

tijdens de 21-ste Nederlandse Landbouweek

Van 18 tot en met 21 juni aanstaande wordt in Junushoff te Wageningen de 21-ste Nederlandse Landbouweek georganiseerd door het Nederlands Genootschap voor Landbouwwetenschap en het Nederlands Instituut van Landbouwkundig Ingenieurs. De 21-ste Landbouweek begint met een *Landbouw-economische namiddag*, waarvan het programma luidt als volgt:

*maandag, 18 juni*

- 15.00 uur      Opening door Ir. J. A. Emmens, Voorzitter van het Nederlands Genootschap voor Landbouwwetenschap.
- 15.15—16.00 uur      Zijne Excellentie S. L. Mansholt, Minister van Landbouw, Visserij en Voedselvoorziening: Over enkele landbouw-economische vraagstukken.
- 16.00—16.45 uur      Prof. Dr. Th. L. M. Thurlings, hoogleraar aan de Landbouwhogeschool: Economisch evenwicht, produktiviteitsverhoging en sociale ont-sluiting.
- 16.45—17.15 uur      Discussie.

Discussieleider: Prof. Dr. J. Horring, Directeur van het Landbouw-Economisch Instituut te Den Haag.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### De geldmarkt.

Ondanks de ultimo-onttrekkingen kwam er in de liquiditeitspositie der banken en daarmee in de gehele geldmarktsituatie gedurende de verslagweek praktisch geen wijziging. Groeiende aandacht werd in geldmarkt-kringen besteed aan de achteruitgang van het saldo van 's Rijks Kas bij De Nederlandsche Bank, dat per 28 mei nog slechts f. 125 mln. bedroeg. Men sprak reeds over de bodem van de schatkist en — in verband met de gering geachte plaatsingsmogelijkheden van schatkistpapier of nieuwe staatsobligaties — over een aanstaand beroep van de Staat op de Centrale Bank. Dat sommigen er als de kippen bij waren om een dergelijk beroep bij voorbaat voor inflatoir uit te krijten, behoeft nauwelijks betoog.

### De kapitaalmarkt.

Wallstreet was de afgelopen week beter, maar zeer van harte ging het nog niet; zo spraken marktbeoordelaars van een technisch herstel, vooral teweeggebracht door koopjesjagers en baissedekkingen. Te Amsterdam was eigenlijk reeds eerder geanticipeerd op een groter herstel, dan zich in feite voordeed, zodat hier eerder een gevoel van teleurstelling ontstond, dan dat brandstof voor een hernieuwde hausse van over de oceaan werd aangevoerd.

Het nieuws omtrent Koninklijke, ofschoon op zichzelf zeer gunstig, verwekte evenmin een laaiend enthousiasme. De winst bij dit concern bedroeg over het eerste kwartaal 1956 op jaarbasis 85½ pCt. van het (nominale) aandelenkapitaal, tegen 84 pCt. over geheel 1955. Door-zelf-financiering zal de onderneming in staat zijn, het volgende jaar haar aanzienlijke kapitaalbehoefte te dekken. Vooruitzichten op een waardevolle claimen te andere verrassingen, waarop sommigen tegen beter weten in hadden gehoopt, kwamen echter niet uit de bus.

Ook de weinig opgewekte houding van andere buitenlandse effectenbeurzen vormde voor Amsterdam geen stimulans; buitenlands aanbod van aandelen Philips oefende enige dagen een koersdruk op dit fonds uit.

Van een sterke verkoopdruk was inmiddels geen sprake. De geregistreerde aandelenomzet was zelfs opvallend klein, op sommige dagen van de week slechts ca. f. 1,5 mln. nominaal. Voor de gehele maand mei bedroeg dit cijfer f. 47 mln., tegen in de maanden januari t/m april

1956 resp. f. 48, 39, 54 en 44 mln. Ten opzichte van 1955 met een gemiddelde maandomzet van bijna f. 70 mln. is en blijft de huidige omzet slechts zeer matig.

De invloed van de stijging van de rentestand hier te lande kwam de laatste tijd op de aandelenmarkt vooral tot uiting in een koersdaling bij bankaandelen en preferente aandelen.

Op de obligatiemarkt kwam er gedurende de verslagweek grond in het dalingsproces. Naar verluidt zouden de institutionele beleggers echter nog weinig neiging vertonen op het huidige koersniveau tot substantiële aankopen over te gaan.

Op de markt voor onderhandse leningen aan gemeenten en dgl. is het effect van de stijging van de lange rentestand thans duidelijk waar te nemen. Voor leningen met een gemiddelde looptijd van 10, 15 resp. 20 jaar gelden thans rentevoeten van  $3\frac{3}{4}$ , 4 resp.  $4\frac{1}{8}$  pCt. Het  $4\frac{1}{2}$  pCt. niveau is derhalve hier reeds overschreden.

De uitgifte van  $4\frac{1}{4}$  pCt. obligaties door Brocades-Stheeman vormde een opmerkelijke terugkeer tot „gewone” industriële obligaties, nadat het de verstreken maanden in deze sector al converteerbare obligaties waren geweest, wat de klok sloeg. Hiermede ging een verhoging van het rentetype van 4 pCt. tot  $4\frac{1}{4}$  pCt. gepaard.

Aand. indexcijfers	A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	18 mei 1956	25 mei 1956	1 juni 1956
Algemeen		231,1	224,5	222,6
Internat. concerns		313,0	302,2	299,5
Industrie		172,3	169,7	168,3
Scheepvaart		170,6	167,1	167,3
Banken		147,5	144,1	142,5
Indon. aand.		131,9	129,6	128,3

## RECTIFICATIE

In de „Geld- en kapitaalmarkt” van vorige week is een storende drukfout geslopen. In de laatste alinea op blz. 493 wordt nl. gesproken over de uitgifte van  $3\frac{1}{2}$  pCt. pandbrieven a pari door de Friesch-Groningsche Hypotheekbank. Dit moet zijn de uitgifte van  $3\frac{3}{4}$  pCt. pandbrieven.

Aandelen			
Kon. Petroleum	818 $\frac{1}{4}$	793	783*
Unilever	430	406 $\frac{1}{4}$ *	408
Philips	335	323 $\frac{1}{2}$	314 $\frac{1}{4}$
A.K.U.	289 $\frac{1}{4}$	277 $\frac{1}{2}$	274 $\frac{1}{2}$ *
Kon. N. Hoogovens	358	345	338
Van Gelder Zn.	258 $\frac{1}{2}$	251	246 $\frac{1}{2}$
H.A.L.	199 $\frac{1}{2}$	196	197 $\frac{1}{2}$
Amsterd. Rubber	104 $\frac{1}{2}$	100 $\frac{1}{4}$	101 $\frac{3}{4}$
H.V.A.	125 $\frac{1}{2}$	121	120
Staatsfondsen			
2 $\frac{1}{2}$ pCt. N.W.S.	75 $\frac{1}{2}$	74 $\frac{1}{2}$	73 $\frac{1}{2}$
3-3 $\frac{1}{2}$ pCt. 1947	93 $\frac{1}{2}$	93 $\frac{1}{2}$	93 $\frac{1}{2}$
3 $\frac{1}{4}$ pCt. 1955 I	92	92 $\frac{1}{2}$	91 $\frac{3}{4}$
3 pCt. Grootboek 1946	91 $\frac{3}{4}$	91 $\frac{3}{4}$	91 $\frac{3}{4}$
3 pCt. Dollarlening	93	92 $\frac{3}{4}$	93 $\frac{1}{2}$
Diverse obligaties			
3 $\frac{1}{2}$ pCt. Gem. R'dam 1937 VI ...	97	96 $\frac{3}{4}$	97 $\frac{1}{2}$
3 $\frac{1}{4}$ pCt. Bk. v. Ned. Gem. 1954 II/III	89 $\frac{3}{4}$	89 $\frac{3}{4}$	90
3 $\frac{1}{2}$ pCt. Nederl. Spoorwegen	95 $\frac{1}{2}$	96	96 $\frac{3}{4}$
3 $\frac{1}{2}$ pCt. Philips 1948	97 $\frac{1}{4}$	98 $\frac{1}{4}$	98 $\frac{1}{2}$
3 $\frac{1}{4}$ pCt. Westl. Hyp. Bank	91	91 $\frac{1}{4}$	91

\* ex div.

J. C. BREZET.

Leeft met Uw tijd mee  
Leest de E.-S.B.

### Abonneert U op DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van:

Prof. P. Hennipman,  
A. M. de Jong,  
Prof. P. B. Kreukniet,  
Prof. H. W. Lambers,  
Prof. J. Tinbergen,  
Prof. G. M. Verrijn Stuart,  
Prof. F. de Vries,  
Prof. J. Zijlstra.

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

Abonnementen worden aangenomen door de boekhandel en door uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN**  
TE HAARLEM

## Elk pensioenfonds

van enige omvang kan zonder extra kosten zelf in aandelen beleggen. Voor de onontbeerlijke voorlichting zorgt ons

*Bureau voor Pensioenfondsen*



## DE TWENTSCHE BANK

*Uw financiële raadsman*

**De Postcheque-  
en Girodienst  
te 's-Gravenhage**



vraagt een

### arbeidsanalist

met enige ervaring.

Leeftijd: 25 tot 30 jaar.

Vooropleiding tenminste diploma M.U.L.O.-B of 3-jarige H.B.S.

Eigenhandig geschreven sollicitaties, voorzien van een pasfoto van recente datum, te richten aan de afdeling Personeel van de Postcheque- en Girodienst, Spaarneplein 2 te 's-Gravenhage.



# N.V. Koninklijke Nederlandsche Petroleum Maatschappij

gevestigd te 's-Gravenhage

★

In de op 30 mei 1956 te Amsterdam gehouden jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeelhouders werd het dividend over het boekjaar 1955 vastgesteld op 20% in contanten. Hiervan werd op 5 januari 1956 reeds 6% als interimdividend betaalbaar gesteld. Het slotdividend bedraagt derhalve 14% in contanten.

Dit slotdividend, dat, na aftrek van 15% dividendbelasting f 119,- per aandeel van f 1.000,- en f 11,90 per aandeel van f 100,- bedraagt, is tegen inlevering van dividendbewijs No. 109 van de bewijzen van aandeel van f 1.000,- en van f 100,- van woensdag 6 juni 1956 af betaalbaar bij de onderstaande bankinstellingen in binnen- en buitenland.

Tot het slotdividend op de aandelen van f 50,- ingeschreven in het Nederlandse Register van Aandeelhouders der Maatschappij zijn diegenen gerechtigd te wier name die aandelen in dat Register staan ingeschreven op 11 juni 1956 bij sluiting der kantoren. Aan deze aandeelhouders zullen door de Gemachtigde voor de Overdrachten, de Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V. te Amsterdam, uiterlijk 11 juli 1956 cheques worden toegezonden voor het aan hen toekomende slotdividend ad f 7,- minus 15% dividendbelasting = f 5,95 per aandeel van f 50,-.

Houders van aandelen op naam van f 50,- ingeschreven in het Nederlandse Register van Aandeelhouders die gerechtigd zijn het dividend zonder inhouding van Nederlandse dividendbelasting te ontvangen, dienen het bewijs hiervan, met gebruikmaking van de hiervoor voorgeschreven formulieren, ten spoedigste aan de Gemachtigde voor de Overdrachten in te zenden.

Amsterdam	Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V. Kas-Associatie, N.V.
Rotterdam	Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V. Heren Van der Hoop, Offers & Zoon
's-Gravenhage	Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V. Heren Schill & Capadose
New York	The Chase Manhattan Bank
Londen	Messrs. N. M. Rothschild & Sons
Parijs	MM. Lazard Frères & Cie
Zürich	Crédit Suisse
Brussel	Banque de la Société Générale de Belgique Crédit Lyonnais S.A.

's-Gravenhage, 30 mei 1956

*beschikbare krachten*

## All-round deskundige

op gebied van belegging in onroerend goed (ook hypotheken). Jarenlange ervaring in leidinggevende functie bij grote instellingen. Volledig bekend met acquisitie-beheer en administratie. Middelbare schoolopleiding, diploma's makelaar o.g. en boekhouden. Bekend met bouwkunde. Representatieve verschijning. Gewend met mensen van allerlei niveau om te gaan. Vele goede referenties. **Wenst van betrekking te veranderen.** Spoedige indiensttreding mogelijk. Brieven onder no. E.-S.B. 23-1, Bur. v. d. Blad, Postbus 42, Schiedam.

## N.V. Gazelle Rijwielfabriek

v/h Arentsen & Kölling  
gevestigd te Dieren.

UITGIFTE van

**f 800.000,- aandelen aan toonder,**  
in stukken van f 1.000,- nominaal,

voor de helft delende in de resultaten van het boekjaar 1955/1956 en ten volle delende in de resultaten van de volgende boekjaren.

De ondergetekende bericht, dat zij de inschrijving op bovenvermelde aandelen, uitsluitend voor houders van claims, openstelt op

**Dinsdag, 12 juni 1956**

van des voormiddags 9 uur tot des namiddags 4 uur  
bij haar kantoren

te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage,

**TOT DE KOERS VAN 100 pCt.,**

op de voorwaarden van het prospectus  
d.d. 1 juni 1956.

Prospectussen en inschrijvingsformulieren zijn bij de kantoren van inschrijving verkrijgbaar.

**DE TWENTSCHE BANK N.V.**

Amsterdam, 1 juni 1956.

*vacatures*

## HET INDUSTRIESCHAP „DE KANAALSTREEK”

(publiekrechtelijk lichaam, waarin 6 gemeenten samenwerken inzake de welvaartsbevordering)

vraagt voor zijn bureau te Stadskanaal

## EEN DIRECTEUR

*Gezocht* wordt een kandidaat op academisch niveau (bij voorkeur economische studierichting) met initiatief en organisatie-vermogen. Bekendheid met de maatschappelijke en economische verhoudingen in n.o. Nederland strekt tot aanbeveling.

Leeftijd niet beneden 30 jaar.

*Geboden* wordt een zelfstandige, afwisselende werkkring, waarbij, de verzorging van het contact met het bedrijfsleven een belangrijk onderdeel van de taak van de te benoemen functionaris zal gaan uitmaken.

Salaris f 8000,— tot f 11000,—, aanstelling boven het minimum is in bepaalde gevallen mogelijk. Woning beschikbaar.

Eigenhandig geschreven sollicitatiebrieven (geen ballpoint) dienen vóór 20 juni a.s. te worden ingezonden aan het bestuur van het Industrieschap, Gemeentehuis, Stadskanaal.