

Economisch-Statistische Berichten

Vierdaagse werkweek in Amerika?

★

Dr. H. Willox

Non-discriminatie versus „vrije”
concurrentie?

Pleidooi voor non-discriminatie

★

Drs. G. de Bruyn

Aspecten van commerciële televisie

★

Ir. J. Ph. L. Petri

Het ruimtelijk onbehagen

★

Dr. W. Bauer

Die wirtschaftliche Entwicklung
in Westdeutschland

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

42e JAARGANG

No. 2063

WOENSDAG 9 JANUARI 1957



**COLLECTIEVE
PENSIOEN-VERZEKERING**



Spuistraat 172

Amsterdam

KAS-ASSOCIATIE N.V.

Safeloketten

BETALEN · BEWAREN · BEHEREN

Mogen wij de abonnees, die gaarne over een band voor de 41e jaargang beschikken, doch nog geen bestelkaart inzonden, hieraan herinneren. De bestelkaart werd in het nummer van 19 december jl. gesloten. De prijs is nog ongewijzigd, en wel f 4,25 per stuk. Op 15 januari wordt de inschrijving gesloten. De aflevering vindt in februari plaats.

Administratie

N.V. Koninkl. Nederlandsche Boekdrukkerij

H. A. M. ROELANTS

Lange Haven 141, Schiedam



R. Mees & Zoonen

Bankiers en

Assurantie-makelaars

Rotterdam

Amsterdam · s-Gravenhage

Delft · Schiedam · Vlaardingens

Alblasserdam

Beheer en administratie

van vermogens

Executele en bewind-

voering

**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.

Speciale nummers f. 2.

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

Advertenties. *Alle correspondentie betreffende advertenties te richten aan de N.V. Koninklijke Nederl. 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.*

Vierdaagse werkweek in Amerika?

De vijfdaagse werkweek, die in vele landen nog op het verlanglijstje staat, in haar consequenties wordt bestudeerd, dan wel geleidelijk aan wordt ingevoerd, is in de Verenigde Staten reeds lang — voor een groot deel der werknemers officieel sedert het inwerking treden der „Fair Labor Standards Act” in 1938 — vrijwel gemeengoed. Thans is volgens „Factory Management and Maintenance” van november jl. de mogelijkheid van een vierdaagse werkweek in dit land aan de orde gekomen. Door Vice-President Nixon werd zij met een bijna terloopse opmerking in de verkiezingscampagne geïntroduceerd, en Reuther, de voorzitter van UAW-CIO, heeft haar blijkens de woorden: „UAW proposes to take the first collective bargaining . . . steps toward achievement of the 4-day work week in 1958. . .” in zijn vaandel geschreven.

Volgens „Factory” vraagt Reuther, als vakbondsleider door ervaring geleerd, hier meer dan hij verwacht te krijgen. Op korte termijn acht dit blad nl. een vierdaagse werkweek, in de zin van vier dagen werk, drie dagen rust, en niet als vijf dagen loon voor vier dagen werk en een extra betaling voor de vijfde dag werk, niet realiseerbaar zonder grote schade voor 's lands economie. Alleen al, omdat, gezien het hoge niveau van werkgelegenheid — de invoering der vijfdaagse week in de depressiejaren was eigenlijk een „werkgelegenheidsverdeling” —, een plotselinge daling van de werktijd met 20 pCt. het nationaal produkt niet veel minder zou doen dalen. Het resultaat zou zijn, dat er tekorten aan allerlei goederen en diensten zouden ontstaan, met alle gevolgen van dien.

Op langere termijn, en geleidelijk, is de vierdaagse werkweek wél bereikbaar. Op grond van de huidige toeneming der produktie per man-uur, zouden de Amerikanen over iets minder dan tien jaren dezelfde hoeveelheid goederen en diensten kunnen voortbrengen in 32 uur als thans in 40. Zouden zij dus van nu af aan bereid zijn van iedere toeneming van hun materiële welvaart afstand te doen, dan zouden zij over tien jaar vier dagen per week kunnen werken. Wensen zij — wat meer waarschijnlijk is — en materiële vooruitgang en een vierdaagse werkweek, dan

zou de toeneming der produktie per man-uur tweemaal zo groot moeten zijn als tegenwoordig. Dit is, aangezien het lang term-groeipercentage gedurende de laatste honderd jaar, ondanks soms aanzienlijke fluctuaties van jaar op jaar, slechts weinig varieerde, een onmenselijke taak. In feite zal de lange termijn dan ook wel 20 à 30 in plaats van 10 jaar bedragen.

Tot het bereiken van het uiteindelijke doel, de vierdaagse of 32-urige werkweek, zou de arbeidswetgeving kunnen bijdragen door geleidelijk de overuren-grens te verlagen en door ondernemers, die langer dan 8 uur laten werken, niet meer te straffen. Dit laatste staat nl. een soepele overgang van 5 naar 4 werkdagen in de weg. Vrij uitvoerig staat het blad nog stil bij de vraag hoe, ter voorkoming van moeilijkheden bij de bedrijfsuitoefening, een vierdaagse werkweek kan worden ingedeeld en bij de invloed der werktijdverkorting op de kosten. Liever dan bij deze, min of meer bekende punten, willen wij een ogenblik stilstaan bij een tweetal interessante vraagstukken, die een vierdagenweek zou opwerpen.

De geringe efficiency van lieden, die reeds thans, bij de vijfdaagse week, een baantje erbij nemen, vormt een probleem. Gevreesd wordt dat dit bij een vierdagenweek grotere afmetingen zal gaan aannemen. In de eerste plaats omdat, als gevolg van een dan toenemend tekort aan geschoolde arbeiders, werkgevers meer geneigd zullen zijn „second job” arbeiders aan te nemen; in de tweede plaats vanwege het feit, dat van de arbeiders minder fysieke inspanning zal worden gevergd, zodat velen wellicht de verleiding twee baantjes van 32 uur aan te nemen niet zullen kunnen weerstaan. Wat dit laatste betreft zal uiteraard veel afhangen van de hoogte van het loonniveau. Een ander punt is, dat velen zullen ontdekken, dat er niets goedkoper is dan werken: een verlenging van het weekend met 50 pCt. zal nl. i.v.m. de ruimere mogelijkheid tot recreatie, geld kosten. „Factory” merkt dan ook op, dat „Workers would probably want any shift to a 4-day week to be dressed up with a real wage increase equal to at least 50 % of the family budget for recreation”.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Vierdaagse werkweek in Amerika?	23	Die wirtschaftliche Entwicklung in Westdeutschland, door Dr. W. Bauer	35
Non-discriminatie versus „vrije” concurrentie?; pleidooi voor non-discriminatie door Dr. H. Witlox	24	Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. J. C. Brezet	38
Aspecten van de commerciële televisie, door Drs. G. de Bruyn	27	Notities:	
Het ruimtelijk onbehagen, door Ir. J. Ph. L. Petri	30	Speelgoed en muziekinstrumenten	26
		Economisch-Statistische Dag 1957	38

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.

Met de komst van de machinale massaproductie ontstond de „ontpersoonlijkte” markt en de afzonderlijke commerciële functie, welke alle middelen tot vergroting van het marktaandeel geoorloofd achtte, o.a. discriminerende prijzenpolitiek. Naarmate bij toenemende mechanisatie de ondernemingen kapitaalintensiever werden, ging men discriminatie tegen en ontstonden de oligopolieachtige verschijnselen. Slechts bij zuiverheid der genoteerde prijzen zal de prijs reële economische mogelijkheden aangeven. Daar via prijsdiscriminatie soms concurrenten definitief uitgeschakeld werden ontstond in de Verenigde Staten de monopoliewetgeving, met het doel de doorzichtigheid van de markt te vergroten. Aangezien het E.G.K.S.-verdrag behalve een verbod tot discrimineren tevens de plicht bevat tot openbaarmaking van alle prijzen en andere verkoopvoorwaarden, gaat het daarmee verder dan de Amerikaanse wetgeving.

Het niet-discriminerend prijsbeginsel — zich richtend op het doen toepassen van gelijke prijzen en verkoopvoorwaarden bij gelijksoortige transacties — staat in tegenstelling tot de discriminerende commerciële praktijk, zoals die zich met name in de hoog-kapitalistische tijd heeft ontwikkeld. Strikt definiërend openbaart zich deze praktijk daar, waar van een heen en weer van loven en bieden sprake is, gepaard aan het daarbij tot stand komen van een unieke, naar plaats en tijd beperkt geldende prijs. Het resultaat van deze individualiserende handelwijze is dan ook een onderscheiden behandeling van verschillende afnemers, welke vanuit maatschappelijk-economisch standpunt niet steeds gerechtvaardigd is. In de praktijk wordt, in beginsel, slechts om redenen van commerciële efficiency van deze gedragslijn afgeweken.

Mede gezien de strijd van vele ondernemingen en van de overheid tegen discriminerende prijzenpraktijken — en daarenboven gezien de bezwaren tegen deze praktijk, waarvan de verdragsbepalingen van de eerste Europese gemeenschappelijke markt (de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal te Luxemburg) en de werkzaamheden voor het scheppen van een algemene gemeenschappelijke markt te Brussel (Commissie Spaak) blijk geven — is de vraag gewettigd, welke markttechnische argumenten voor het non-discriminatiebeginsel in het veld kunnen worden gebracht. Doch hierbij kan men niet blijven staan: men zal ook moeten trachten uit te maken, of in beginsel elke prijsdifferentiatie als ongemotiveerde „discriminatie” moet worden beschouwd, en, zo neen, trachten een grens uit te stippelen tussen de wel en de niet te motiveren discriminaties.

Uitgangspunt bij de hier ondernomen poging tot benadering van dit vraagstuk is de mening, dat aan de — op zo veel mogelijk automatische werking van de concurrentie berustende — vrije markt van de ruilverkeershuishouding, waarin de prijs regulator is van het economisch proces, de voorkeur te geven is boven de verschillende mogelijke alternatieven. Tot beter begrip moet tevens worden opgemerkt, dat werd uitgegaan van de toestand, zoals die zich voordoet in de hogere gedeelten van de bedrijfskolom, waar objectieve factoren zich veel sterker doen gelden dan bij de afnemer-consument.

Non-discriminatie versus „vrije” concurrentie?

I

Pleidooi voor non-discriminatie

De aan de basis van de discriminerende praktijk liggende individualiserende mentaliteit vindt in wezen haar verklaring in de leer van de klassieke economen, zoals die in de eerste helft van de vorige eeuw haar vorm kreeg. Door hen werd concurrentie — in het vervolg steeds gebruikt in de zin van mededinging tussen min of meer gelijksoortige ondernemingen, die elkaar een zo groot mogelijk deel van de markt betwisten — beschreven als een sociaal-economisch verschijnsel, waarbij de betrokkenen volledig op de hoogte zijn van het marktproces en met dit inzicht zuiver rationeel handelen. Het enige kompas hierbij zou zijn dat van de comparatieve kosten en van de prijzen, waarbij de marktprijs de tendentie zou hebben onder invloed van de concurrentie steeds met de kostprijs samen te vallen. Verder werd aangenomen, dat de deelnemers aan de markt zo talrijk zijn, dat elke handelende eenheid anoniem is in het economisch spel, zodat de prijs van het produkt wordt bepaald door krachten, welke die van de individuele producent of handelaar te boven gaan. De deelnemers zijn dus wel gedwongen elk voor zich op zuiver casuïstische wijze uit de markt te halen wat erin zit, daar de prijs voor hen een gegeven is en elke afwijking hiervan automatisch zou worden geredificeerd door de invloed van de talloze mededingers. Een aldus in de praktijk gebrachte atomistische concurrentie — in de theorie meestal volledige mededinging genoemd — zou een maximum aan inspanning lossaan en het hoogste niveau van behoeftenbevrediging verzekeren onder een toestand van evenwicht, waarin de economische rivaliteit volgens de klassieke economen onvermijdelijk zou resulteren.

Bewust zal deze leer bij niet veel ondernemers hebben geleefd: het percentage onder hen, dat meende ook zonder enig begrip voor de levende economische theorie een winstmaximum te kunnen bereiken, benaderde toen ongetwijfeld de honderd. Doch dit neemt niet weg, dat deze theorie de toen heersende mentaliteit volledig dekte. Het uiteindelijke doel van elk economisch handelen: zelfhandhaving, was immers met het stijgen van de ontwikkelingsgraad en het zelfbewustzijn reeds lang tot een uitgesproken individualistisch getint bezitstreven geëvolueerd. Dit laatste werd tot winststreven, nadat de drang tot meer uitgebreide goederenruil — de handel in granen, textiel en specerijen

zijn hiervan de eerste voorbeelden — en de machinale massaproductie de verzorging van zichzelf en nabijwonenden op het tweede plan deden komen, en wel na de aanvoer voor een verzakelijke, „ontpersoonlijkte”, markt. Met dit laatste verschijnsel groeide de afzonderlijke commerciële functie, welke op zichzelf weer evolueerde in het kielzog van het winststreven. Verscherpt zich dit winststreven, dan neemt ook de commerciële functie in betekenis toe en wordt ongebondener: alle middelen worden geoorloofd geacht, welke tot een vergroting van het marktaandeel der betreffende onderneming kunnen leiden. Onder deze middelen werd aan een discriminerende prijzenpraktijk een eerste plaats toebedeeld.

Bij de toenemende mechanisatie en het hiermede samenhangende kapitaalintensiever worden van de ondernemingen deden zich echter verschijnselen voor, die dwongen tot bedachtzaamheid bij het verder gaan op deze weg van het „bedrijfsegoïsme” — dit woord zonder sym- of antipathieke bijbedoelingen. Enerzijds hadden de practici inmiddels ondervonden, dat de discriminerende handelwijze uit haar aard onsystematisch is en — afgezien van de mogelijkheid tot monopolieverkrijging — niet leidt naar het voor langere termijn tot een maximum opvoeren van de winst. Uit de praktijk immers blijkt veelal, dat bij een gegeven, gemiddeld noodzakelijke verkoopprijs in een concurrerende markt het „marginaal” commercieel nut, getrokken uit in bepaalde gevallen toegekende prijsverlagingen, doorgaans minder dan evenredig is aan de „marginale” commerciële inspanning, noodzakelijk om de ontstane winstderving te compenseren door het plaatsen van een gelijke hoeveelheid goederen bij andere afnemers, doch dan tegen verhoogde prijzen. Niet steeds geeft ieder er zich rekenschap van, dat prijsverschillen alleen stand kunnen houden bij reële kostenverschillen, en zij die hier gebrek aan inzicht tonen, dwingen ook anderen een onjuiste weg te volgen. Er ontstond dan ook een streven door afspraken, waarbij o.a. discriminerende praktijken werden tegengegaan, tot een zekere regulering van de commerciële praktijk te komen.

Aan de andere zijde wees het talrijker worden van oligopolie-achtige verschijnselen — mede in het leven groepen door concurrentiebeperkende overeenkomsten — er de theoretici op, dat de moderne concurrentie iets anders is dan de onpersoonlijke marktkracht, waarvoor de klassieke economen haar hielden. Deze ontwikkeling naar een oligopolistische structuur, hoewel gedeeltelijk onontkoombaar, dient nauwlettend te worden gevolgd, daar zij een van de levensvoorwaarden voor een goed werkende ruilverkeershuishouding dreigt te ondergraven ¹⁾. Dit mag echter geen motief zijn tot het laten varen van elke kritische houding tegenover de commerciële gestes, welke in een op meer volledige concurrentie berustende maatschappij in praktijk werden gebracht en welke, naast elementen van vrijheid, tevens elementen van willekeur in zich bergen.

Een goed werkende ruilverkeershuishouding steunt immers niet slechts op een minimum aantal aan de concurrentie deelnemende partijen, maar in niet mindere mate op de zuiverheid van de genoteerde prijzen. Bij de beoordeling van de gevolgen van prijsdiscriminaties moet men zich dan ook niet slechts afvragen of deze kunnen leiden tot monopolistische machtsconcentraties, maar tevens of een

dergelijke prijspolitiek de gewenste economische verhoudingen op den duur niet in hoge mate dreigt te verwringen. Het is moeilijk in overeenstemming te achten met de rol die het prijsverschijnsel in de westelijke verkeershuishoudingen moet spelen, indien elke genoteerde prijs in beginsel als iets individueels en unieks beschouwd wordt zonder voldoende oog voor zijn maatschappelijke functie. Een prijs moet reële economische mogelijkheden aangeven: hij houdt deze mogelijkheden namelijk in het leven of doet deze verdwijnen. Hij regelt de verdeling van produktiemiddelen, de voorziening met eindprodukten en de onderlinge variaties tussen beide. Het prijzencomplex is dus een dermate samenhangend geheel, dat door wijziging van één prijs talloze andere economische mogelijkheden anders komen te liggen. Deze centrale functie van de prijs is het kenmerkende element waardoor de, op het zuiver functioneren van een markt berustende, vrije ruilverkeershuishouding zich onderscheidt van de planhuishouding. De markt nu zal haar ordescheppende functie slechts kunnen vervullen door de krachten, die van een langs maatschappelijk verantwoorde lijnen tot stand gekomen prijs uitgaan. De „kwaliteit” van de prijs moet dan ook aan de hoogste eisen voldoen.

Een prijs, die behalve van kostenfactoren en de algemene marktsituatie te zeer resultante is van factoren, liggende in de specifiek individueel getinte sfeer koper — verkoper, kan deze maatschappelijke functie slechts gebrekkig vervullen. Op gelegenhedsprijzen gebaseerde bedrijfseconomische beslissingen ten aanzien bijv. van vestigingsplaats en produktieprogramma missen in vergaande mate soliditeit, daar de in deze prijzen opgesloten gunsten of lasten immers steeds kunnen worden teniet gedaan en elders te pas gebracht. Dit maakt voor het betrokken bedrijf een hergroepering van krachten en een heroriëntatie op de markt noodzakelijk, wat tot krachtsverspilling leidt. Bijzondere gunsten — om ons tot deze te beperken — zijn sociaal-economisch slechts te rechtvaardigen in dezelfde gevallen, waarin protectie te rechtvaardigen is. Dit te beoordelen behoort echter niet tot de taak van de ondernemingen.

Reeds is terloops vermeld, dat prijsdiscriminaties niet alleen worden gebruikt als middel om een voorsprong te behalen op de concurrent, maar bovendien om deze als tegenstander geziene figuur definitief uit te schakelen en zodoende een monopolie te verwerven. Deze wel zeer opvallende uitwas van de concurrentiepraktijk — welke eigenlijk geen concurrentie meer is ²⁾ — werd het doelwit tijdens de eerste fase van de strijd tegen te vergaande — dat wil zeggen om sociaal-economische redenen niet te motiveren — prijsdiscriminaties. Deze fase wordt gemarkeerd door de *Sherman Act* van 1890 en de *Clayton Act* van 1914 in de Verenigde Staten en stond geheel in het teken van de actie tegen monopolievorming. Lag het accent van de bestrijding toen bij de staat, in het begin van deze eeuw werd dit overheidsinitiatief gedeeld door de direct betrokken met elkander concurrerende ondernemingen. Deze verlegden daarenboven het accent, en wel op de bestrijding van de teugelloze concurrentie, waarvan zij — bijzonder nu doelbewuste monopolieverkrijging door de bestaande wetgeving onmogelijk was gemaakt — geen resultaten meer verwachtten, die opwogen tegen de gebrachte offers. Hier kan genoemd worden de naam van de advocaat

¹⁾ Prof. H. W. Lambers: Concurrentie. In *Sociologisch Jaarboek* 1950.

²⁾ Prof. Dr. J. Kruyt: Concurrentie. In *Sociologisch Jaarboek* 1950.

Eddy uit Chicago, die o.a. in zijn boek *The New Competition* van 1911 een lans brak voor de oprichting van zgn. *open price associations*. In deze associations zouden de voor de markt van belang zijnde gegevens worden uitgewisseld teneinde alle collega's-concurrenten in staat te stellen een duidelijk inzicht te verkrijgen in de marktverhoudingen. Het systeem beleefde een hoogtepunt onder Roosevelt's *New Deal*, toen de *National Industrial Recovery Act* van 16 juni 1933, het kernstuk van de maatregelen tot beperking van de toen heersende malaise, voorzag in het uitvaardigen van *codes of fair competition*. Onder dit regime werden ruim 400 regelingen, die in een systeem van open prijzen voorzagen, goedgekeurd. Doch in 1935 verklaarde het *Supreme Court of the Recovery Act* in strijd met de grondwet op grond van bezwaren inzake de meestal voorgeschre-

ven wachttijd, binnen welke de voorgenomen prijswijzigingen niet mochten worden gerealiseerd: zodoende zou namelijk de mogelijkheid zijn geschapen tot het treffen van prijsafspraken of het uitoefenen van druk op de concurrenten. Het verbod raakte dus het open prijzensysteem niet in de kern en het behoeft hier dan ook geen verdere bespreking. Kort daarop, in 1936, kwam evenwel de *Robinson-Patman Act* tot stand, welke elke discriminatie tot een formeel delict maakte, wanneer zij kon leiden tot het berokkenen van schade aan een persoon of onderneming, waarmede de discriminerende in concurrentie is. Met deze en aanvullende wetten was een directe concentratie tot stand gekomen van de wetgeving inzake de bescherming van de concurrent en de concurrentie. In verband met het nog volgende moet worden opgemerkt, dat deze wetgeving niet in een algemene publikatieplicht van prijzen en andere verkoopvoorwaarden voorzag.

Op de voorgrond van de getroffen regelingen stond het verlangen, de doorzichtigheid van de markt te vergroten, ongemotiveerde prijsdiscriminaties te verhinderen en het doen van foute opgaven over concurrerende aanbiedingen („liegende kopers") tegen te werken. Men wenste een open markt, waarin de prijs volledig in zijn functie werd hersteld. Hierbij zat de overtuiging voor, dat de effectieve werking van het concurrentiebeginsel slechts kan worden gebaseerd op maximale kennis van de markt en niet op het bevorderen van geheimzinnigheid en onwetendheid. In aan de Duitse terminologie ontleende woorden zou men kunnen zeggen, dat dit alleen te bereiken valt door de prijs zijn „waarheid" en „klaarheid" terug te geven. De desbetreffende maatregelen hebben dus niet primair ten doel, bescherming te verlenen aan de verbruiker — ofschoon dit er indirect wel een gevolg van is — maar aan de partijen, die aan de *competitive business* deelnemen. Elke directe benadeling — men zou beter van beschadiging kunnen spreken — van de concurrent wordt in dit licht gezien als een beschadiging van de concurrentie.

Ook in andere landen wordt één individualiserende discriminatiepraktijk in meerdere of mindere mate tegengegaan. Tot voor kort werd hierbij evenwel de Amerikaanse gedragslijn nergens op dezelfde schaal tot dezelfde consequenties doorgetrokken. Dit geschiedde pas in de commerciële bepalingen van het op 18 april 1951 ondertekende verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal, waarin regels werden neergelegd, die de inhoud van het begrip loyale concurrentie omschrijven; ook door de Commissie Spaak inzake de schepping van de algemene gemeenschappelijke markt wordt dit terrein betreden. Doch het E.G.K.S.-Verdrag verbindt daarenboven het verbod tot discrimineren — dat wil volgens het Verdrag zeggen: het gebruiken van verschillende prijzen en andere verkoopvoorwaarden voor zakelijk gelijksoortige transacties — aan de plicht tot algemene openbaarmaking van de prijzen en de andere verkoopvoorwaarden, met welk voorschrift de Amerikaanse wetgeving terzake wordt voorbijgestreefd. Mede daar publieke prijzen stimulerend zouden kunnen werken op het maken van prijsafspraken, zijn de voorschriften terzake gekoppeld aan een verbod van commerciële gestes, die marktuitbuiting beogen of deze tot gevolg kunnen hebben.

* *

Het beginsel van de non-discriminatie is één zaak — de praktische toepassing een andere. Hieraan zal een volgende beschouwing worden gewijd, waaruit zal blijken, dat deze toepassing in hoge mate gedifferentieerd zal moeten zijn, en dat een *passé-partout* oplossing daarbij niet is te geven.

Speelgoed en muziekinstrumenten

De Duitse speelgoed- en muziekinstrumenten-industrie, die vóór de eerste wereldoorlog rond 70 pCt. van de werelduitvoer dezer artikelen voor haar rekening nam, is in de loop der jaren vrijwel ononderbroken achteruit gegaan. Concurrentie uit het buitenland, veranderingen in de smaak en, na de tweede wereldoorlog, voor zich in de Sowjetzone bevindende bedrijven geldende beperkingen op de invoer der uit het Westen benodigde grondstoffen, zij alle hebben achtereenvolgens tot deze achteruitgang bijgedragen.

In „Wirtschaftsdienst" van december jl., wordt uitvoerig op de problemen der genoemde branches, met name die in Thüringen en Saksen, ingegaan. Hoe belangwekkend deze beschouwingen over een reeds 25 jaar durende afzetcrisis ook mogen zijn, interessanter zijn de door genoemd blad gegeven cijfers over de samenstelling der productie in de tijd.

Procentuele samenstelling der productie

Artikelen	Duitsland 1913	Bonds- republiek 1955
Speelgoederen:		
Poppen en artikelen van textiel	31	20
Metalen speelgoed	27	52
Houten speelgoed	22	7
Papieren speelgoed	12	6
Sportartikelen	3	15
Overige	5	—
Muziekinstrumenten:		
Piano's	83	6
Mondorgels en accordeons	8	29
Strijk- en blaasinstrumenten	6	1
Mechanische muziekapparaten	3	64

Hoewel de cijfers over 1913 en 1955 op een verschillend gebied betrekking hebben en geen indruk geven van de feitelijke omvang der productie, zodat enige reserve bij hun interpretatie waarschijnlijk niet misplaatst is, geven zij een indruk van de mate waarin de vraag in de loop der jaren is veranderd. Die naar metalen speelgoed en sportartikelen is — o.a. onder invloed van de vooruitgang der techniek — toegenomen ten koste van die naar speelgoederen, vervaardigd uit andere grondstoffen. Sterker nog zijn de veranderingen in de muziekinstrumentensector: de ontwikkeling der moderne „geluids"-industrie heeft hier de vraag naar piano's, blaas- en strijk-instrumenten in belangrijke mate beïnvloed.

De vraag: reclame in de televisie of niet? kan van verschillende richtingen uit worden benaderd. Schrijver schenkt in dit artikel aandacht aan de volgende aspecten: het bedrijfsleven; de beurs; de film; de cultuur; het internationale aspect; de omroepverenigingen; het parlement; de pers en het publiek. De tegenstanders van commerciële televisie omvatten hen, die in de televisie evenals in de radio het niet-commerciële levensbeschouwelijke element willen doen domineren. Behalve door leden van het parlement wordt deze mening vooral aangehangen door de omroepverenigingen. Voor de bioscopen bleek televisie ongunstig, maar de filmindustrie schakelt gedeeltelijk over van bioscoopfilms op televisiefilms. In Groot-Brittannië en thans ook in Nederland interesseert de pers zich financieel bij de commerciële televisie. Volgens voorstanders zal televisie-reclame voor Nederlandse produkten de positie van ons bedrijfsleven ten goede komen.

De vraag: reclame in de televisie of niet? kan men van verschillende richtingen uit benaderen. Aldus doende komen wij ter nadere uitwerking van dat in een vorig artikel ¹⁾ beschreven probleem tot onderstaande in alfabetische volgorde geplaatste voornaamste aspecten:

1. het *bedrijfsleven*: dit heeft in de commerciële televisie een machtig middel tot reclame (door middel van filmpjes, demonstraties of een gedurende korte tijd geprojecteerd beeld of tekst enz.) en tot public relations (bijv. door middel van „sponsored” programma’s). Kunst, sport, amusement alsmede inlichtende, voorlichtende, begrip en goodwill wekkende beelden en woorden op zakelijk gebied, leveren verantwoorde televisiestof te over. In de Verenigde Staten besteedde men in 1955 aan televisiereclame \$ 1.005 mln. op een totale besteding aan reclame van \$ 9.029 mln ²⁾. Groot-Brittannië besteedde in het eerste jaar van de commerciële televisie (officieel geopend op 22 september 1955) naast die van de B.B.C. (sedert 1936) een bedrag van £ 9,48 mln. ³⁾ vergeleken met een totale besteding aan reclame van £ 292 mln. in 1955 of 1,86 pCt. van het nationale inkomen ⁴⁾.

De hoge kosten van televisiereclame maken deze vooral toegankelijk voor ondernemingen met een betrekkelijk ruim reclamebudget. Voor de betreffende Nederlandse ondernemingen geldt, dat enkele buitenlandse zenders reeds nu veel belangstelling genieten in het zuiden, oosten en noorden des lands: Voor zover deze zenders reclame voor buitenlandse produkten „uitstralen”, zal het Nederlandse bedrijfsleven daar de eigen televisiereclame tegenover willen zetten, te meer wanneer de reikwijdte van de buitenlandse zenders meer Nederlands gebied gaat omvatten (bijv. de zender te Brussel in Den Haag kan worden ontvangen). De Engelse Nielsen Ltd., een der bekendste onafhankelijke research-ondernemingen inzake de effectiviteit van televisiereclame, schreef in haar eerste rapport na een kritische beschouwing van de verkoopontwikkeling: „On the average, brands using TV advertising enjoyed more favourable sales

¹⁾ Zie: „Televisie en reclame” in „E.-S.B.” van 2 januari 1957.

²⁾ TV-Progress Report on a new medium, blz. XIX. Supplement to World’s Press News, 28 september 1956.

³⁾ World’s Press News, 2 november 1956, blz. 8.

⁴⁾ Idem, 6 juli 1956, blz. 42.

Aspecten van commerciële televisie

trends than the competing brands which did not use TV advertising” ⁵⁾. Men is zich daarbij gaan toeleggen op regionale reclame en korte „spots”, welke ook de kleinere bedrijven kunnen betalen en welke in combinatie met goed gekozen dagbladreclame bevredigende resultaten schijnt op te leveren.

2. de *beurs*: de Televisie Exploitatie Mij. N.V. wil te zijner tijd voor haar aandelen in kleine coupures beursnotering aanvragen. Het maatschappelijk kapitaal bedraagt f. 3.125.000. De Stichting Onafhankelijke Nationale Televisie wil te zijner tijd de exploitatie van een eventuele concessie door een exploitatiemaatschappij laten geschieden, hetgeen de mogelijkheid van beursnotering voor deze aandelen opent. Wie als begunstiger tot de Stichting toetreedt alvorens een concessie zal zijn verkregen zal te zijner tijd een zeker voorkeursrecht krijgen voor deelneming in het kapitaal van die exploitatiemaatschappij.

3. de *film*: In Los Angeles daalde van 1950 tot 1953 het aantal bioscopen van 237 tot 190 ⁶⁾, maar de vraag naar films voor de televisie nam toe. Hal Roach Studios was een der producenten, die van bioscoopfilms naar televisiefilms overschakelde. De American Broadcasting Comp. fuseerde in 1953 met United Paramount Theatres en laatstelijk affilieerde DuMont met Paramount Pictures. Ook tussen andere netwerken van zenders en de grote filmmaatschappijen zijn in de loop van 1954 en 1955 belangrijke contracten gesloten ⁷⁾. In Nederland is de heer J. G. J. Bosman, voorzitter van de Nederlandse Bioscoopbond, tevens bestuurslid van de O.N.T.V. Tot de deelnemers van de T.E.M. behoort thans ook een vertegenwoordiger van de Nederlandse filmindustrie.

4. de *cultuur*: de tegenstanders van commerciële televisie uiten op zijn minst ernstige twijfel aan de mogelijkheid, dat de programma’s op een cultureel verantwoord peil zullen blijven. Die programma’s hebben reclamewaarde door de belangstelling van de massa en om deze

⁵⁾ Idem, 2 november 1956, blz. 23.

⁶⁾ Rapport Persinstituut, blz. 89.

⁷⁾ Idem, blz. 90.

te winnen en te behouden zouden concessies aan de goede culturele smaak nodig zijn, aldus menen de tegenstanders. Echter, zou men vooraanstaande figuren met culturele achtergrond met name voor de amusementsprogramma's kunnen aantrekken, d.w.z. kunnen betalen, waarbij valt te denken aan een vooraanstaande man in de kleine kunst die Nederland rijk is, dan zou de genoemde vrees van de tegenstanders kunnen afnemen. Voorstanders van commerciële televisie wijzen erop, dat in de Verenigde Staten klassieke romans in televisiebewerking worden vertoond en door de massa worden gewaardeerd. Die romans worden na zulke uitzendingen vooral in de goedkope boekvormen op ruime schaal verkocht. Reclame en cultuur behoeven niet per sé tegenstellingen te vormen. Men kan reclame zo inrichten, dat zij de cultuur niet stoort, doch er een zekere harmonie mee vertoont, bijv. reclame voor piano's na een concert. Ook sport kan met reclame niet-storend worden verenigd, bijv. reclame voor benzine na de uitzending van motorraces. „The Economist” schreef half mei 1956 in een artikel „Next step for television” o.a. over de commerciële televisie: „programmes are not of a uniformly less cultural kind than a new B.B.C. „light” programme would have been”.

5. het *internationale aspect*: kan Nederland achterblijven met commerciële televisie, indien de buurlanden die werkelijk gaan invoeren? Anderzijds kan men vragen: jagen de Westeuropese landen elkaar niet op in de richting van commerciële televisie? Deze vindt men thans nog alleen in Groot-Brittannië. De ontwikkeling is daar stormachtig snel. In september 1955 kon daar te lande een commercieel programma worden ontvangen met ca. 200.000 toestellen. Door installatie van nieuwe apparaten en toevoeging van een zgn. converter aan bestaande toestellen, waardoor men naast het B.B.C.-programma ook commerciële uitzendingen kon ontvangen, konden deze 500.000 toestellen in december 1955 bereiken. Dit aantal steeg tot 940.000 in maart 1956, tot 1.530.000 in juni 1956 en tot 1.855.000 apparaten in september 1956, dat alles in het eerste jaar van commerciële televisie in Groot-Brittannië. Thans kunnen 6½ miljoen mensen deze programma's bekijken ⁸⁾. In september 1956 werden in Engeland 175.000 toestellen verkocht, d.w.z. 27 pCt. meer dan in september 1955. In de eerste 9 maanden van 1956 was de verkoop daar te lande 4 pCt. hoger dan in dezelfde periode van 1955 ⁹⁾. World's Press News van 19 oktober (blz. 6) ontleende aan gegevens van de Television Audience Measurement, dat meer dan 2 mln. van de bestaande 6 mln. ontvangers zowel de officiële B.B.C. televisie als de commerciële uitzendingen kon ontvangen. Men verwachtte, dat omstreeks kerstmis 1956 de verhouding 3 : 6 zou zijn. Hieruit blijkt, dat in Groot-Brittannië de commerciële televisie profiteert van de ontvangers voor de B.B.C. In Nederland verwacht men juist omgekeerd, dat de commerciële televisie de ontwikkeling in aantal ontvangers en programmakwaliteit zal bevorderen mede ten bate van de officiële televisie. Onder het aspect bedrijfsleven vermeldden wij hierboven de bestedingen voor televisie-reclame. Deze ontwikkeling van de Britse commerciële televisie, die

financieel gezien het stadium van de aanloopverliezen te boven schijnt te gaan komen ¹⁰⁾ zal op zijn minst genomen de aandacht in de continentale Westeuropese landen trekken.

6. de *omroepverenigingen* kunnen slechts tegen commerciële televisie zijn. Zij menen, dat die televisie de culturele belangen nooit zo zal kunnen dienen als die verenigingen dat trachten te doen uit de betrekkelijk bescheiden beurs, gevoed door een aandeel in de kijkgeld en door abonnementsgeld van programmabladen. De Britse commerciële televisie beweert, dat men in woningen, waar men de programma's van de B.B.C. en van de commerciële televisie beide kan ontvangen, een definitieve „overall” voorkeur aan de laatstgenoemde geeft, die soms 90 pCt. bedraagt ¹¹⁾. Dergelijke beweringen kunnen de animo van de omroepverenigingen voor commerciële televisie in Nederland moeilijk vergroten, omdat zij er slechts een bedreiging van hun positie in kunnen zien. Deze positie is typisch Nederlands: vijf omroepverenigingen met een zekere samenwerking in de Stichting Nederlandsche Radio-Unie en in de Nederlandse Televisie Stichting (opgericht op 31 mei 1951), doch elk een grote autonomie zowel op radio- als op televisiegebied handhavend. Daarnaast wil de Nederlandse commerciële televisie aanvullend werken. Door haar programma's met medewerking van de beste Nederlandse krachten verwacht de Televisie Exploitatie Mij. dat er meer toestellen zullen worden geïnstalleerd. Dat betekent meer kijkgeld ten bate van de Nederlandse Televisie Stichting, waardoor de omroepverenigingen grotere inkomsten zullen krijgen, welke tot verbetering van de programma's kunnen worden aangewend. Deze verwachting lijkt niet ongegrond, maar men kan tevens verwachten dat de commerciële televisie een deel van de toenemende televisiebelangstelling zichzelf zal zien toevallen. Die belangstelling is één bestaanspijler; belangstelling bij kijkers en adverteerders voor de reclame is de tweede net als bij de dagbladers. Deze kan men in Nederland slechts weinig cultuurbederf verwijten. Bij de commerciële televisie kan men dat voorkomen door raden van toezicht, in welker samenstelling de Regering kan worden gekend, maar vooral door de juiste keuze van programmaleiders. Overigens beschouwen de O.N.T.V. en de T.E.M. zich niet als concurrenten van elkaar, noch van de omroepverenigingen, doch meer als nuttige aanvulling in de ontwikkeling der televisie.

7. het *parlement*: ons beperkend tot recente parlementaire meningsuiting, mogen wij herinneren aan de passages omtrent commerciële televisie in de Memorie van Toelichting bij de ontwerp-Begroting 1957 van het Ministerie van O., K. en W. De Minister toonde zich daarin niet pessimistisch over de mogelijkheden. In het Voorlopige Verslag van de Tweede Kamer, in de eerste helft van november gepubliceerd, betreurden zeer vele leden, dat de Nederlandse Televisie Stichting 1957 niet meer dan 12 uren per week zal uitzenden. Wij blijven ten achter bij het buitenland, dat vele Nederlandse toestellen kan bereiken. Met een kleine uitbreiding van het aantal zenduren zou onze niet-commerciële televisie

¹⁰⁾ „The Economist” schreef in een artikel: „Next step for television”, reeds half mei 1956: „Although some of those concerned with independent television are not going to balance their books in this first year of operation and although the ITA (independent television authority) will probably have to draw something this year from the pool of public money eventually voted to it under the Television Act, profitability is within sight”.

¹¹⁾ World's Press News, 2 november 1956, blz. 22.

⁸⁾ World's Press News, 2 november 1956, blz. 22.

⁹⁾ Het Financieele Dagblad, 6 november 1956. Dit blad berichtte op 17 december 1956 dat in oktober in Engeland 228.000 toestellen werden verkocht, waarvan meer dan de helft op krediet. In de eerste tien maanden van 1956 werden in totaal meer dan 1 miljoen toestellen verkocht.

in een gering aantal jaren self-supporting kunnen zijn. Gezien de ervaringen in Engeland, waar de commerciële televisie reeds om overheidssteun verzocht, achtten deze leden het zeer de vraag, of de beperktheid van de Nederlandse markt de optimistische verwachtingen van de Minister rechtvaardigt, dat commerciële televisie in Nederland een belangrijke verruiming van het aantal zenders zou kunnen brengen zonder kosten voor het Rijk. Bedoelde leden vroegen, of het verantwoord is dit enorme publiciteitsmedium aan andere dan levensbeschouwelijk georiënteerde organen toe te vertrouwen. Is het wenselijk of noodzakelijk ter wille van actuele moeilijkheden het ingeburgerde bestel te doorbreken, zo vroegen zij. Overigens gaven vele leden te kennen tegen de invoering van reclame in het huidige televisiebestel geen overwegende bezwaren te hebben, mits aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan.

Men kan zich afvragen, of bedoelde Kamerleden invoering van reclame in de televisie van de omroepverenigingen c.q. N.T.S. voor ogen hebben of toelating van commerciële televisie-ondernemingen. Tenslotte citeren we nog uit het Voorlopig Verslag dat verscheidene andere leden de uitspraak van de Minister, dat invoering van commerciële televisie een belangrijke verruiming van de zendtijd zonder kosten voor het Rijk kan brengen, wensten te weerspreken.

8. de pers. Inzake Groot-Brittannië, welk land tot op zekere hoogte als prognose-spiegel voor Nederland kan dienen inzake commerciële televisie, mogen we uit het rapport van het Instituut voor Perswetenschap citeren: „In 1952 werd het optreden van de pers al heel tweeslachtig. Terwijl zij redactioneel de hoogst gegrepen, principiële argumenten verkondigde (tegen een commerciële omroep), die in een handomdraai tegen haarzelve zouden kunnen worden gericht, trachtte zij onderhands haar belangen te verzekeren” (blz. 136). Thans hebben zes grote Britse bladen belangen bij de commerciële televisie ¹²⁾. De Nederlandse pers heeft in dit laatste opzicht het Britse voorbeeld gevolgd; men zie de vorenvermelde lijst van oprichters van de Televisie Exploitatie Mij. (zie noot 6 in het vorige artikel), welke couranten van de voornaamste politieke richtingen vermeldt. Mogelijk zal reclame in de televisie ten koste gaan van reclame in de pers, in die zin, dat de persreclame wat minder snel zal toenemen dan zonder reclame in de televisie, zoals de volgende Amerikaanse cijfers (in mln. \$) kunnen doen vermoeden ¹³⁾:

	waarvan				
	totaal	televisie	radio	dagbl.	tijdschr.
1953 ..	7.755	606	611	2.644	667
1954 ..	8.164	803	564	2.695	667
1955 ..	9.029	1.005	545	3.070	723

In de Verenigde Staten heeft vooral de radioreclame door de commerciële televisie geleden. In Nederland bestaat geen radioreclame, zodat voor ons land zeker het vermoeden is gewettigd, dat wij hierboven uitspraken. Mogelijk uit de commerciële overweging, dat men beter bij een nieuwe en belangrijke ontwikkeling betrokken kan zijn, als men die toch niet kan verhinderen, mogelijk uit overwegingen van standing, in elk geval toont een

¹²⁾ Idem, 2 november 1956, blz. 3, nl. Daily Mail, Daily Sketch, Sunday Dispatch, Daily Mirror, Sunday Pictorial en onlangs News of the World.

¹³⁾ TV-Progress Report on a new medium, blz. xix. Supplement to World's Press News, 28 september 1956.

representatief deel van de Nederlandse pers belangstelling voor de commerciële televisie. Dat dicht bij het vuur zitten behoeft nog geen extra-verwarming te betekenen, maar lijkt wel een zekere vorm van verdediging van de eigen positie door aanpassing. De grote man van het Amerikaanse opinie-onderzoek, George Gallup, verwacht dat de pers naast de zich ontwikkelende televisie meer toelichtende artikelen bij het nieuws over de grote problemen zal geven en meer belangstelling zal wijden aan medische, kerkelijke, geestelijke en economische rubrieken in voor de gewone man begrijpelijke stijl. Aldus zou de pers zich naast de televisie goed kunnen handhaven ¹⁴⁾, journalistiek, naar aantal abonnees en ook als reclamemedium.

9. het publiek zou door de commerciële televisie meer keuze krijgen. Waarschijnlijk zal men voorlopig nog wel niet op hetzelfde tijdstip uit twee programma's kunnen kiezen, maar door de ruimere zendtijd en het verschil in opzet van programma's met en zonder reclame, zal de variatie groter worden. Men vergete niet, dat Nederland op de Europese Omroep-Conferentie te Stockholm vier frequenties voor televisie-uitzendingen heeft gekregen ¹⁵⁾, waarvan de zender te Lopik slechts één gebruikte. Een extra zendapparatuur is duur en voorlopig nog te duur voor de commerciële televisie, indien deze extra apparatuur zou moeten bekostigen. Bovendien zal men voor streekuitzendingen een of enkele van de beschikbare frequenties willen reserveren. Hoe dit zij, commerciële televisie zou door instructieve reclame vooral de kijkers ten plattelande kunnen dienen. Mode-advertenties, mode-shows, kookdemonstraties zullen zeker de belangstelling van veel dames trekken. Daarnaast blijft het de vraag in hoeverre men het publiek met meer televisie-uitzendingen een dienst zal bewijzen. Zij bevorderen de huiselijkheid en bieden meer afleiding. In de Verenigde Staten stond in de eerste vier maanden van 1955 elk toestel gemiddeld 5 uur en 28 minuten per dag aan ¹⁶⁾ of 38 $\frac{1}{4}$ uur per week. Wat de afleiding betreft, een enquête van de B.B.C., gebaseerd op een onderzoek van 3.000 gezinnen ¹⁷⁾ leerde, dat de televisie de liefhebberijen en de initiatieven daartoe en de belangstellingen doet verminderen met respectievelijk 10 pCt. en 6 pCt. Dit verschijnsel is het sterkst in de eerste tijd. Na vijf jaren treedt een „herstel” in. Enerzijds vermindert de belangstelling voor bioscoopbezoek, theaterbezoek, politiek, lezen, kaartspelen, grammofoonmuziek e.d., doch de belangstelling voor voetbalwedstrijden, paardesport en . . . museumbezoek neemt toe. Wij zouden uit dit onderzoek van de B.B.C. kunnen concluderen, dat de televisie in het algemeen bepaalde mogelijkheden tot cultuurbevordering biedt. De aanvragers voor commerciële televisie in Nederland zeggen daaraan te willen medewerken. Men mag hopen, dat de keuze van leiders en personeel en de beschikbare middelen de verwerking van dat voornemen mogelijk maken.

Samenvatting.

De geschiedenis der Amerikaanse televisie is een geschiedenis van commerciële televisie; van de 410 stations, die op 1 juni 1955 uitzonden, stonden 406 op commerciële

¹⁴⁾ De Journalist, 8 september 1955, blz. 3, ontleend aan Journalism Quarterly, nr. 1-1955.

¹⁵⁾ Rapport, Persinstituut, blz. 162.

¹⁶⁾ Idem, blz. 17, ontleend aan de A. C. Nielsen Television Index.

¹⁷⁾ Rotterdamsch Nieuwsblad, 14 september 1956.

In deze bijdrage, die aansluit op zijn artikel „Het Westen” in „E.-S.B.” van 7 november 1956, onderzoekt schrijver, waarin de specifieke aard ligt van de stad, de streek en het platteland. Specifiek voor de stad is de geconcentreerde veelzijdigheid. T.a.v. het „ruimtelijk beleid” wordt de noodzaak bepleit van een zo groot mogelijke veelzijdigheid voor iedere ruimtelijke eenheid, daar dit sociaal, economisch en cultureel de beste kansen biedt. I.v.m. de verlangde veelzijdigheid ziet schrijver als gebieden welke voor vestiging van industrieën, buiten het Westen, in aanmerking komen: het provinciale centrum, indien dit reeds een centrale functie inneemt, en het volkomen nieuw op te bouwen streekcentrum. Schrijver constateert dat de problemen verbonden aan de groei van de Randstad niet zozeer liggen in het ontbreken van ruimte, doch eerder in het technische, economische en bestuurlijke vlak.

Het ruimtelijk onbehagen

Suggesties tot het afremmen van een sterke groei van onze stedelijke agglomeratie in het westen, een afremming welke ten bate zou moeten komen van overig Nederland, berusten in hoofdzaak op twee overwegingen.

Aan de ene kant constateert men de moeilijkheden van de Randstad zoals deze vandaag reeds optreden: zeer drukke wegen, moeilijk bereikbare stadskernen, voortdurend uitgroeiende bevolkingsconcentraties welke de grenzen van eigen machtsgebied, in casu de gemeentegrenzen, naderen en overschrijden. Dit alles op zeer slechte bodem welke alle technische voorziening zeer kostbaar maakt. Indien men nu reeds deze moeilijkheden kent, hoe zal het dan zijn als binnen vijf en twintig jaar nog extra 1,5 à 2 miljoen mensen deze streek zullen bevolken? En dat in een tijd waarin vele aspecten van de maatschappij voortdurend meer ruimte behoeven. De steeds toenemende verplaatsingsbehoefte waartoe een voortdurend toenemend aantal particuliere voertuigen wordt ingeschakeld, levert hiervan wel het meest spectaculaire beeld.

Aan de andere kant meent men een achterstand te constateren in overig Nederland: economisch, technisch en cultureel. Bovendien is daar nog ruimte, de bodemgesteldheid is meestal beter dan in het westen, dus waarom niet het „teveel” uit het westen verspreid over overig Nederland?

Het gevoel van onbehagen ten aanzien van het westen wordt dan nog ten zeerste versterkt door het werpen van twee zeer zware gewichten in de weegschaal. Ligt deze Randstad niet diep onder de zeespiegel, tenauwernood ontsnapt aan een ramp van onvoorstelbare omvang? En ligt deze agglomeratie met haar havens en basisbedrijven niet angstwekkend geëxposeerd voor de modernste vormen van oorlogsgeweld?

Indien men deze argumenten van water en vuur wel bestaand, maar planologisch nauwelijks weegbaar zou achten, zo kan nog een reeks van argumenten uit de voorraadschuur van het bewust of onbewust onbehagen worden aangevoerd. Zal deze Randstad straks nog *bewoonbaar* zijn met haar grote, stankuitbrakende industriecomplexen, met haar verkeerscongesties, haar huizenzeeën zonder eind en

(vervolg van blz. 29)

basis¹⁸⁾. Engeland heeft na jarenlange overweging en strijd sedert 22 september 1955 commerciële televisie naast die van de B.B.C. sedert 1936. In West-Duitsland komt reclame in de radio-uitzendingen veelvuldig voor, maar de plannen tot reclame in de televisie zijn nog niet uitgevoerd en ontmoeten bestrijding¹⁹⁾. In Nederland lopen thans twee aanvragen voor zendmachtigingen voor programma's met ten hoogste 10 pCt. reclame. De Minister van Onderwijs, Kunsten en Wetenschappen c.q. de nieuwe staatssecretaris, overweegt, gehoord het gunstige advies van de meerderheid van de Radioraad. De Tweede Kamer heeft veel kritische stemmen laten horen.

De tegenstanders van commerciële televisie omvatten hen, die in de televisie evenals in de radio het niet-commerciële levensbeschouwelijke element willen doen domineren; hen, die niet kunnen geloven, dat de commerciële programma's het gewenste culturele peil op den duur zullen kunnen

handhaven in het streven naar kijkersbelangstelling, alsmede hen die vrezen dat de omroepverenigingen een deel van de op zichzelf voor beide soorten televisie tezamen toenemende kijkersbelangstelling zullen verliezen aan de commerciële televisie.

De voorstanders daarvan verwachten, dat invoeging van het commerciële element de belangstelling voor en de ontwikkeling van de televisie in Nederland in het algemeen zal bevorderen. Tevens en vooral zal reclame voor Nederlandse produkten en bekendheid geven aan Nederlandse ondernemingen de positie van ons bedrijfsleven ten goede komen; tegenover de mogelijke reclame via buitenlandse zenders die hier te lande in toenemende mate zullen kunnen worden ontvangen, moet ons bedrijfsleven het zijne kunnen adverteren. Indien men ziet, welke rol de moderne reclame vervult in de bevordering van afzet, produktiemogelijkheden en volkswelvaart, dan kan men het machtige middel televisie moeilijk buiten beschouwing laten, aldus de voorstanders. Indien men hun argumenten laat prevaleren, dan wordt het hoofdpunt het handhaven van culturele en maatschappelijk verantwoorde programma's bij het streven de kijkers blijvend te boeien.

¹⁸⁾ Rapport Persinstituut, blz. 17.

¹⁹⁾ Sedert 3 november zendt München (Bayerische Rundfunk) televisiereclame uit. De dagbladen hebben al spoedig krachtig geprotesteerd.

haar overvolle stranden? Hoeveel gelukkiger is dan de mens wonend in zijn Beukenlaan, waar het geurt en kleurt naar de seizoenen en waar buur en dorpsgenoot vriendelijk groetend passeert.

De specifieke aard van stad, streek en platteland.

De onderscheiding in landsgebieden met ieder een eigen karakter en een eigen functie in het nationale geheel komt steeds voort uit een meerdere of mindere afwijking ten opzichte van de andere gebieden en vrijwel steeds ook ten opzichte van het gemiddelde.

Ook wat betreft het bodemgebruik treedt uiteraard een zodanige onderscheiding op. Niet alleen dat de aard van de bodem zelf — veen, zand, vruchtbaar, droog enz. — medebepalend is voor het gebruik dat van deze bodem wordt gemaakt, maar ook zijn ligging ten opzichte van andere elementen van natuur of samenleving bepaalt in belangrijke mate het gebruik. Ten derde is dan nog de ontwikkeling der maatschappij in de meest brede betekenis van het woord, dus o.a. omvattend de politieke, sociale, economische, technische en administratieve stand van zaken in verleden en heden, medebepalend.

Aard, ligging en maatschappij zullen steeds in onderlinge wisselwerking het gebruik van de bodem beïnvloeden. Zij zullen echter niet steeds gelijk gericht zijn en het zal dan van de kracht van ieder der factoren afhangen welke invloed dominerend het bodemgebruik bepaalt.

Een duidelijk voorbeeld hiervan kan men zien in de ontwikkeling van Amsterdam en Rotterdam. Oorzaak en aanleiding van ligging en maatschappij waren zodanig dat het aspect van de bodemgesteldheid volkomen op de achtergrond raakte. Op een diep moeras groeiden kleine nederzettingen tot dorpen, tot steden, tot wereldsteden in volkomen minachting voor de volslagen ongeschiktheid van de bodem. Het menselijk vernuft vond middelen om de onwillige factor onder de knie te krijgen.

Ieder land, iedere streek, iedere stad zal door het steeds wisselend krachtenspel van deze drie factoren een eigen specifieke aard vertonen.

Indien de Overheid overgaat tot een bewuste ruimtelijke ordening, zo zal een der kernvraagstukken steeds zijn het afwegen hoever de ontwikkeling van een specifieke functie, dus veelal ook de ontwikkeling van een specifieke eenzijdigheid, mag gaan.

Deze vraag dringt zich op zowel voor de stad als voor het platteland. Specifiek voor een stad is een geconcentreerde veelzijdigheid. Veelzijdigheid, zowel economisch als sociaal of cultureel, is slechts in feite aanwezig indien een bepaalde mate van concentratie alle aspecten ook werkelijk bereikbaar maakt. Bovendien moet de kwantiteit zo groot zijn dat inderdaad „vele zijden” aanwezig zijn.

Het is duidelijk dat dit bereikbaar zijn in de loop der tijden een totaal andere schaal aan de concentratie kan geven. Zowel de tijdsafstand — afhankelijk van de verplaatsingsnelheid — als de tijd welke men ervoor over heeft om een bepaald doel te bereiken bepalen de maat van dit gebied. De ontwikkeling van de verplaatsingsmogelijkheden en de maatschappelijke en persoonlijke habitus spelen hierbij een grote rol.

De geconcentreerde veelzijdigheid is dus een kenmerk van de werkelijke stad. Een ander typisch kenmerk is wel dat de stad het „extra” van de samenleving bevat. In de pyramide van de maatschappelijke verschijnselen zal de top — het slechts weinig voorkomende — voorkomen

in de concentratiepunten, dus in de stad. De top van een pyramide kan slechts bestaan daar waar de basis en de overige opbouw de top draagt. Zowel maatschappelijk als bijv. cultureel biedt de stad door haar geconcentreerde veelheid en veelzijdigheid als zodanig reeds een duidelijk beeld. Bovendien kan men de stad zien als de top van de gehele landelijke pyramide.

Op het platteland ligt deze figuur geheel anders. In ons land met zijn praktisch geheel geoccupeerde bodem is het bewerken van dit bodemoppervlak zelf wel het meest kenmerkende bodemgebruik. In wezen is dit bodemgebruik volstrekt gespreid; de meest primaire activiteit spreidt zich uit in evenredigheid met de spreiding van de bodem zelf. Slechts daar waar het samenspel der menselijke individuen optreedt, treedt concentratie op. Ook binnen de landelijke gebieden komt men dus weer de pyramidevorm tegen, zij het op veel kleiner schaal. Ten opzichte van akkers en weiden vormt de hoeve en de buurtschap de top, ten opzichte van de buurtschappen het dorp, ten opzichte van de dorpen de provinciestad zal regionaal centrum. In een zuiver agrarische streek zal deze pyramide een zekere natuurlijke maat niet overschrijden.

Het is wel duidelijk dat deze pyramiden niet statisch zijn. Ook in zuiver agrarische streken is een voortdurende ontwikkeling mogelijk. Door uitbreiding van het landbouwareaal of door intensivering van het bodemgebruik kan de totale activiteit toenemen. Verhoging van de levensstandaard schept nieuwe behoeften en dus ook op het platteland de noodzaak tot nieuwe voorzieningen. Maar de pyramidevorm zal niet verloren gaan indien de groei slechts geleidelijk is. Ruimtelijk zijn de landelijke gebieden aan concentratie zijn zowel veelheid als veelzijdigheid in feite niet aanwezig. Waar in de stad voor ieder zowel de horizontale veelheid als de verticale veelzijdigheid ruimtelijk binnen eigen actie-radius liggen, kent de plattelandskring slechts een geringe veelheid in eigen vlak. In wezen is op het platteland veelzijdigheid niet bestaanbaar.

Bovenstaande analyse is uiteraard veel te theoretisch dan dat het geschetste beeld in de praktijk in zuivere vorm veel zal voorkomen. Vele landelijke gebieden zijn niet zuiver agrarisch. Uit huisindustrie kwam soms een bepaalde industriële ontwikkeling voort, of een enkel bedrijf beleefde een stormachtige expansie. Hoewel de groei soms zodanig was dat een bepaalde industriële veelzijdigheid ontstond, zo beperkte dit zich tot de industriële sector zodat men kan spreken van een gedifferentieerde eenzijdigheid. Hoewel de dynamiek in zo'n gebied groot kan zijn, is de veelzijdigheid soms geringer dan in een numeriek kleiner provinciaal centrum. In veelzijdigheid staan beide echter belangrijk achter bij de werkelijke grote stad.

Misschien kan men dus drie categorieën onderscheiden. De twee uitersten zijn: het agrarisch platteland, in wezen gespreid en eenzijdig, en de werkelijke stad, in wezen geconcentreerd en veelzijdig. Ten derde kent men de streek met geconcentreerde en hoogstens gedifferentieerde eenzijdigheid.

De noodzaak van veelzijdigheid.

In Nederland is, door middel van uitbreidingsplannen, voor praktisch iedere vierkante meter grond door de Overheid een bepaalde bestemming vastgesteld.

Ondanks de voor velen onaangename klank van het woord „ruimtelijke ordening” wordt de noodzaak van een bepaald beleid op dit gebied, juist voor ons land, wel in

brede kring aanvaard. De absolute noodzaak van een stedelijk uitbreidingsplan wordt door ieder ingezien. Een goed ruimtelijk beleid — is „ruimtelijk beleid” niet veel juister en sympathieker dan „ruimtelijke ordening”? — is daarnaast voor ons land dringend nodig. Het is echter wel duidelijk dat dit gemakkelijker gezegd is dan gedaan.

Zo kan mede bovengenoemde onderscheiding in drie categorieën bij sommigen twijfel doen opkomen, of de gedachte aan het bewust afremmen van ons grootste stadsdistrict op zichzelf wel juist is. Indien het wezenlijke van een stad bestaat uit haar geconcentreerde veelzijdigheid, zo zou afremmen wel eens kunnen betekenen dat men de stad raakt in de essentie van haar bestaan. Immers, de ligging van ons grote stadsdistrict in het westen — het westen dat de aanleiding werd tot de groei van deze stad — betekent dat „afremmen” slechts kan bestaan uit hetzij stopzetten van de groei van de typisch westelijke functies, hetzij uit een afremmen van de overige functies.

Afremmen van de niet typisch westelijke functies van de tegenwoordige Randstad zal in ieder geval betekenen dat in de veelzijdigheid van dit stadsdistrict een belangrijke interne verschuiving zal optreden. Bij een normale, dus veelzijdig expanserende, maatschappelijke ontwikkeling zal de typisch westelijke functie doorgroeien. Afremmen van de overige functies zal dus een ontwikkeling in de richting van een sterke eenzijdigheid inluiden.

Zou dit juist zijn? Om twee redenen zou men dit ontkennend kunnen beantwoorden. De eerste reden is dat de typisch westelijke functie volkomen internationaal is georiënteerd, zich grotendeels of geheel aan eigen zeggingskracht onttrekt en dus bijzonder conjunctuurgevoelig is. Is het juist met rijks gelden conjunctuurgevoeligheid te bevorderen?

Ten tweede betekent het aantasten van de veelzijdigheid van onze Randstad het aantasten van de specifieke functie van grote stad. Ook deze functie is economisch en cultureel onvervangbaar. Aantasting van de veelzijdigheid is bovendien daarom zo gevaarlijk omdat de Randstad weliswaar tezamen als één stadsdistrict beschouwd kan worden, maar toch weer onderscheiden wordt in delen met verschillende functies. Zo zou eenzijdiger oriëntering op de typisch westelijke functies voor Den Haag wellicht niet veel verschil uitmaken maar voor Rotterdam een ernstige stap terug betekenen in haar ontwikkeling tot gave, veelzijdige, grote stad.

Stopzetten van de groei van de typisch westelijke functies — de functies dus waarvoor de ligging aan diep vaarwater fundamenteel is — klinkt op het eerste gehoor volkomen onaanvaardbaar. Aan een zodanige poging tot nationale zelfmoord denkt dan ook niemand.

Toch heeft ook deze kwestie nog interessante aspecten, welke onlangs aldus werden geformuleerd: zou het niet nuttig zijn de voor- en nadelen af te wegen van een oplossing waarbij de „overige functies” van de Randstad in volle ontwikkeling worden gelaten en juist voor de typisch westelijke functies op den duur naar een zekere decentralisatie wordt gestreefd?

Waar de meest spectaculaire en ruimteverslindende ontwikkeling juist plaats heeft in de sector van de typisch westelijke functies, zou deze aanpak wel eens noodzakelijk kunnen blijken. De keuze is dan niet groot; zij beperkt zich tot de Zuid-Hollandse en Zeeuwse wateren. Wellicht de grootste opgave voor het toekomstig nationaal ruimtelijk beleid zal dan liggen in de nadere precisering van de plaats. Zoals ik in mijn vorig artikel „Het Westen” reeds betoogde biedt het constateren van de grote ruimtelijke mogelijk-

heden in dit gebied een verheugend tegenwicht tegen veel ruimtelijk onbehagen.

Waar reeds werd stilgestaan bij enkele eventuele gevolgen van afremming voor het westen is het dienstig de mogelijke invloed van spreiding op overig Nederland te beschouwen. Men zou als ideaal kunnen stellen dat een zo groot mogelijke veelzijdigheid voor iedere ruimtelijke eenheid nagestreefd moet worden, daar dit sociaal, economisch en cultureel de beste kansen biedt. Van de drie ruimtelijke elementen: de veelzijdige stad, de eenzijdige geconcentreerde streek en het eenzijdige, gespreide platteland, bleek dit laatste ten gevolge van zijn wezenlijke gespreidheid nooit tot veelzijdigheid te ontwikkelen.

Door vestiging van een deel der industrie op het platteland wordt m.i. het gevaar der eenzijdigheid nog groter. Men geeft de plattelander nu wel de keus tussen agrarisch werk en werk in de fabriek, maar men levert hem daardoor geheel uit aan die éne fabriek. Behoudens door kostbare migratie is ontsnappen aan alle ups en downs van dit bedrijf niet mogelijk en de persoonlijk-zakelijke bindingen welke het platteland veelal kent maken wijziging nog moeilijker. Bovendien werkt zo'n vestiging als een val: de plattelander waarvoor in agrarisch verband geen werk meer is, wordt verleid te blijven hangen in plaats van te vertrekken naar gebieden waar hij een nieuwe toekomst kan opbouwen.

Maar waar moet die te verspreiden werkgelegenheid dan wel heen? Voor het overgrote deel zal zij bestaan uit industrie. Het ideaal van een zo groot mogelijke veelzijdigheid voor iedere ruimtelijke eenheid voor ogen houdende is vestiging binnen een eenzijdig-industriële streek niet zeer aantrekkelijk. Hoewel vestiging van een nieuwe industrie het industriële spectrum breder kan maken en de differentiatie binnen deze sector kan bevorderen, zal deze vestiging nauwelijks medewerken aan een verhoging der algemene veelzijdigheid. Slechts in het bijzondere geval dat plaatselijk een overschot aan voor deze industrie geschikte werknemers aanwezig is zal deze vestiging voor deze streek als een aanwinst zijn te beschouwen. Dit zal bijv. kunnen voorkomen in een tijd van economische neergang. Maar zal men op een dergelijk ogenblik uit ruimtelijke overwegingen zo'n industrie bewust willen onthouden aan het westen dat juist in zijn specifiek westelijke functies waarschijnlijk grote klappen krijgt?

Waar dan wel heen als verplaatsing naar agrarische gebieden en naar industriële streken voor deze gebieden niet bevorderlijk is? Gezien uit het ideaal der veelzijdigheid komen hiervoor m.i. eventueel slechts twee punten in aanmerking.

Het eerste punt is het provinciale (eventueel streek-) centrum indien dit reeds anderszins een centrale functie in het betreffende gebied inneemt. Meestal is zo'n centrale functie historisch gegroeid en is zij kenbaar bijv. door de aanwezigheid van hoger bestuur, van middelbare scholen, van een ziekenhuis, van grossiers. Toevoeging van industrie kan de differentiatie der werkgelegenheid bevorderen en de algehele maatschappelijke veelzijdigheid vergroten. Hoewel het historisch gegroeide enerzijds een belemmering kan zijn (verkeersmoeilijkheden!) mag men anderszins een bepaald fundament verwachten dat elders met horten en stoten verworven moet worden. In ons land zijn het veelal de grote, oude provinciesteden welke aan deze voorwaarden voldoen.

Het tweede punt kan zijn het volkomen nieuw op te bouwen streekcentrum. Dit kan men slechts verwachten in streken welke uitgesproken als „achtergebleven gebied” beschouwd kunnen worden. Indien het de moeite loont deze

streken tot nieuwe ontwikkeling te brengen en er geen centrum van voldoende importantie in de buurt aanwezig is, zo kan dit de gereede plaats zijn een nieuw centrum te ontwikkelen. Het zal duidelijk zijn dat dit ook in aanmerking kan komen voor geheel nieuwe gebieden zoals de IJsselmeerpolders. Wederom gezien uit het ideaal der plaatselijke veelzijdigheid, waartoe versnippering dient te worden voorkomen, zal men het aantal dezer kernen niet zo groot, maar juist tot het uiterste zo klein mogelijk moeten houden.

Volgens bovenstaande maatstaven zou men dus het afleiden van niet typisch westelijke industrieën uit het westen moeten voorkomen, een zodanige vestiging op het agrarische platteland moeten tegengaan, vestiging of ontwikkeling binnen eenzijdig industriële gebieden zeer kritisch moeten bezien maar vestiging in grote provinciale of streekcentra tot op zekere hoogte kunnen bevorderen.

Is afremmen van het westen een voorwaarde tot ontwikkeling van overig Nederland?

We zullen nog even blijven in „overig Nederland” en, ons bewust zijnde dat bepaalde andere aspecten daarbij niet in ogenschouw worden genomen, doorgaan met de uitwerking van het beeld, waarbij enerzijds een eenzijdig maar in zijn soort zo ver mogelijk geperfectioneerd agrarisch platteland voorkomt en anderzijds geconcentreerde nederzettingen van een zo veelzijdig mogelijke samenstelling.

Bij propaganda voor een gelijkmatige spreiding over het land wordt als argument aangevoerd dat buiten het westen veelal een duidelijke achterstand aantoonbaar is in agrarische ontwikkeling, in volkshuisvesting en openbare voorzieningen, in culturele mogelijkheden en in het gehele welvaarts- en verzorgingspeil.

Het lijkt me echter ruimtelijk een verkeerd uitgangspunt dat iedereen alles maar vlak naast zijn voordeur moet vinden. Uiteraard zou dit prettig zijn, maar miskent het niet de haast biologische wetten waaraan ook de groei der maatschappelijke verschijnselen onderworpen zijn? En het bodemgebruik is hiervan een plattevlaksabstractie.

Het komt me voor dat zodanige overwegingen de juiste wens tot achtergrond hebben het ieder mens zo goed en gemakkelijk mogelijk te maken, maar daarbij de onjuiste gedachte dat alles gemakkelijker verplaatsbaar is dan juist die mens zelf. Wil men inderdaad tot een ruimtelijk beleid komen dan zal men moeten aanvaarden dat er dicht en dun bevolkte gebieden zijn en het beeld van communiserende vaten — hetwelk volstrekt anti-maatschappelijk en anti-stedebouwkundig is — moeten laten varen.

Na de oorlog bleek het mogelijk in streken waar geen industrie te bekennen was om honderden kilometers weg binnen het agrarisch gebied te verharderen en duizenden woningen van goed leidingwater te voorzien. Een grootscheepse ruilverkaveling vormde hiertoe meestal de katalysator. En in mijn Drentse herinneringen zie ik nog voor me hoe langs deze nieuwe verharde wegen de grote trailers kwamen rijden met volledige winkels erin. Voor de grote aankopen of voor het marktbezoek ging men per auto of bus naar het marktcentrum of naar de grote provinciestad. In de centrale dorpen speelde zich een uitermate intensief verenigingsleven af met uitvoeringen, lezingen en feesten. Na de oorlog werden de modernste scholen gebouwd ook in kleine dorpen, en prachtige sportcomplexen aangelegd. Honderden vervallen woningen werden met overheidssteun opgeknapt en duizenden nieuwe verrezen. Als er bezieling leeft blijken ook de „overige gewesten” wonderen te kunnen



(Advertentie)

verrichten. Het komt me zeer bepaald als een drogreden voor indien men zou stellen dat een afremmen van het westen een voorwaarde is om de overige gewesten te stimuleren.

Het probleem van het westen is niet zo zeer ruimtelijk dan wel technisch en bestuurlijk van aard.

Nu weer terug naar het westen. Het zwaartepunt van ieder betoog vóór spreiding zal liggen in de moeilijkheden van de Randstad. Aan het begin van dit artikel zijn zij gedeeltelijk aangeduid. Men zou zich daarbij kunnen voorstellen dat op een bepaald ogenblik eenvoudig onmogelijkheden optreden waardoor aan alle discussie over wenselijkheden een eind komt.

Is dit ogenblik in zicht? Waarschijnlijk zal hierop geen antwoord bestaan daar juist de stedebouw en het ruimtelijk beleid nooit door feiten en gegevens op zich zelf worden bepaald maar door het voortdurend afwegen van deze feiten en gegevens ten opzichte van elkaar. Dat de moeilijkheden groot zijn is echter wel duidelijk. Maar ik meen dat in velerlei argumentatie met één aspect van het ruimtelijk onbehagen verkeerd wordt gewerkt.

De totale ruimte welke men voor een stad of een stedelijke agglomeratie nodig heeft is moeilijk te bepalen. Er zijn vele soorten ruimte: de directe ruimte welke men nodig heeft voor het bouwen van huizen, wegen en industrieterreinen, maar ook de veel grotere ruimten waarbinnen zich bijv. de dag-, weekend-, of vakantie recreatie afspeelt. De moderne stedebouw heeft wel ontdekt dat het occuperen van een bepaalde oppervlakte bodem in de meeste gevallen een reeks van kettingreacties ten gevolge heeft welke ook (en veelal veel méér) oppervlakte vragen, nog afgezien van de technische en maatschappelijke consequenties op velerlei gebied. Is aan de bouw van één zeer groot kantoorgebouw niet onherroepelijk verbonden de bouw of aanwezigheid van een woonwijk als Zuidwijk te Rotterdam met zijn meer dan 6.000 woningen, winkels, sportvelden enz.?

Toch is het juist die ruimte welke m.i. nu en in de toekomst voor de Randstad wel aanwezig is!

Op de tentoonstelling „Tal en Last” en bij de documentatiebladen van de Rijksdienst voor het Nationale Plan

komt een kaartje voor waarin groot-Londen is getekend binnen onze Randstad. Hieruit blijkt dat de Randstad als een soort schil rondom Londen ligt; Londen vult juist het tussenliggende polderland op.

Een bekende stede­bouw­kundige maakte hier onlangs de rhetorisch geestige opmerking over, dat uit dit kaartje wel blijkt dat de Randstad nog zodanig kan worden uitgebreid dat Londen er nog bij kan.

De betrekkelijkheid van ieder ruimtebegrip onderkennend kan men in ieder geval constateren dat de ruimtelijke situatie van de Randstad, ondanks alles wat hiertegen wordt gezegd, opmerkelijk gunstig ligt. Waar elders ter wereld vindt men een wereldstad van vele miljoenen welke haar city in drieën kon splitsen (en redelijk bereikbaar hield), welke een stad­vorm kent waardoor men nooit meer dan maximaal 4 of 5 kilometer behoeft af te leggen om de stad volledig achter zich te laten, welke een strand van 50 à 60 km aan haar voeten heeft liggen en één prachtig te exploiteren spoorbaan kent voor het gehele grote, interne vervoer?

En welk een uitbreidingsmogelijkheden! Naar het zuiden biedt het Delta-gebied misschien nog mogelijkheden voor een verdubbeling van alle typisch westelijke activiteit aan en bij diep vaarwater. Er wordt daarbij wel gesproken van het „Nieuwe Westen” dat niet meer is alléén de Randstad. Hoe zou de recreatie naar het westen (betere ontsluiting van de kust) en naar het midden (creatieve landschapsverzorging, bossen, meren) niet uitgebreid kunnen worden. En welk een woonmogelijkheden nog naar dit midden toe; Amstelveen, Hille­gers­berg, Kralingen tonen aan dat het ook in een moeras goed wonen kan zijn.

Neen, ondanks alle suggesties van beeldstatistiek kan men niet zeggen dat Holland, Zeeland, of waar de grens van het Nieuwe Westen ook mag liggen, geen ruimte kent.

Indien men echter constateert dat de problemen niet zo­zeer liggen in het ontbreken van het algemene begrip ruimte, dan kan men tevens constateren dat ze wel liggen in het technische, in het economische en in het bestuurlijke vlak.

Het technische en het economische aspect hangen ten nauwste samen. Het probleem van het bouwen op slecht draagkrachtige grond is hiervan een voorbeeld. De voor­en nadelen zijn te berekenen; indien men echter alleen wijst op de directe kosten van het bouwen op veen en daarbij niet wijst op de sociaal-economische voordelen van een gunstige ligging dan trekt men de zaak scheef. Het is zonder meer duidelijk dat verdere uitbouw van de Randstad bijzonder kostbaar zal zijn, maar of ze, baten en lasten afwegende, ook duur zal zijn is niet bewezen.

Een sprekend voorbeeld van deze afwegingsnoodzaak ligt ook bijv. in het probleem van de stads-city. Een grote­stads-city kan haar on­vervangbare functie slechts vervullen zolang zij bereikbaar is. Historisch gezien zijn in de bereikbaarheid twee periodes te onderkennen. Ten eerste de bereikbaarheid via de straat. Op een gegeven moment stagneert deze aanvoer omdat de capaciteit van de straat (waarbij inbegrepen de parkeer­ruimte) niet meer voldoende is. Dan komt men in de tweede periode waarbij het boven de maximale straatcapaciteit uitgaande vervoer plaats moet vinden los van deze straat, dus op een ander niveau. Het tijdperk van de metro of de „elevated” breekt aan. Tevens

kan een tweede jeugd voor de city aanbreken; de bereikbaarheid kan verdubbeld worden zonder extra ruimte te vragen, de vervoers­nelheid wordt vergroot waardoor het mogelijk wordt verder van de city af te wonen, dus ook de stad uit te breiden. Enzovoort.

Onze drie grote steden bevinden zich in de overgangsjaren. De aanleg van zo'n vrijliggend vervoersnet zou bijzonder veel geld kosten. Maar is wel eens uitgerekend of deze uitgaven inderdaad te hoog zouden zijn, indien dit een middel zou blijken om de stads-city met zijn miljardeninvesteringen tot groter leven te wekken of wellicht slechts in leven te houden?

Ook geldt dit voor de recreatieve voorzieningen. Wil het westen goed werken dan moet het ook goed wonen. De aanwezigheid van mogelijkheden tot openlucht­recreatie speelt hierbij een grote rol. In verhouding mag nu het behouden of verkrijgen van recreatieve voorzieningen in het westen vrij veel geld kosten, want het gebruik is zeer intensief en het nut zeer groot, hoewel uiteraard moeilijk in geld uit te drukken.

Als men de ruimte heeft en het technisch bereikbare economisch heeft afgewogen, dan zijn ten slotte bestuurlijke handelingen nodig om tot uitvoering te komen. Onze huidige wetgeving is dienaangaande echter absoluut ontoereikend en volgens sommigen zelfs het grootste struikelblok.

Maar tekorten in de wetgeving zullen toch nooit mogen leiden tot een verkeerd ruimtelijk beleid.

Stilstand is achteruitgang!

Ten laatste een punt waaraan m.i. te weinig aandacht wordt besteed. Gedachtig het gezegde „stilstand is achteruitgang” zal ieder landsdeel, maar met name het westen dat in internationale competitie meedingt, zich voortdurend moeten verbeteren en vernieuwen om bij te blijven met de tijd. Nu kan men zich niet aan de indruk onttrekken dat dit op ieder gebied bijblijven in vele sectoren voor de grote stad veel moeilijker is dan voor het meer gespreide platteland en de provincie. Om als voorbeeld te noemen de volkshuisvesting; iedere stad zit met een geweldig blok aan haar been van volkomen verouderde woningen en buurten. Waar het in de provincie veelal mogelijk zal zijn stukje voor beetje woningen te saneren, waarbij deze dan dikwijls nog op de zelfde plaats kunnen blijven staan of bij verplaatsing nauwelijks grote problemen opwerpen, daar zit de stad met hele buurten welke in een nabije toekomst rijp zijn voor de sloop.

De aanpak van deze geweldige stadsproblemen, noodzakelijk om haar on­vervangbare functie te behouden, vereist een bijzonder elan. Indien de centrale Overheid maatregelen gaat treffen om de grote stad en het westen af te remmen, dan zal het uiterst onwaarschijnlijk zijn dat dit elan nog kan worden opgebracht. Misschien zou afremmen dan kunnen betekenen het steeds meer achter komen, niet alleen bijv. ten opzichte van het nationale woon­niveau, maar tevens — en dat is uiteraard nog veel ernstiger — ten opzichte van de internationale strijd om het bestaan.

Indien slechts een schijn van kans bestaat dat de geadviseerde afremming van het westen deze gevolgen zou hebben, zou strijd tegen een zodanig beleid met alle middelen geboden zijn.

Rotterdam.

Ir. JAN Ph. L. PETRI.

Blijf bij — Lees de E.-S.B.!

In dit artikel schetst Dr. Bauer de huidige conjuncturele situatie in West-Duitsland. In grote trekken is het beeld als volgt: het tempo van de economische groei is in 1956 sterk afgenomen, vooral door een daling der investeringen. Het zwaartepunt van de economische activiteit heeft zich verlegd van de investeringen naar het verbruik. Op de kapitaalgoederen-, de grondstoffen- en tot op zekere hoogte ook op de arbeidsmarkt is een ontspanning opgetreden. Daartegenover is de tendentie tot loon- en prijsstijgingen nauwelijks verzwakt. Uit een oogpunt van conjunctuurpolitiek komt het er onder deze omstandigheden volgens schrijver op aan, enerzijds het juiste tijdstip te vinden om de restrictieve koers met betrekking tot de investeringen enigszins te matigen, anderzijds met activerende maatregelen nog te wachten totdat de prijsverhogende krachten hun werkzaamheid hebben verloren.

Das wirtschaftliche Wachstum hat sich in Westdeutschland im Laufe des Jahres 1956 stark verlangsamt — als Reaktion auf die vorausgegangene stürmische Aufwärtsentwicklung und die restriktive Konjunkturpolitik, die einsetzte, als im Zeichen der Vollbeschäftigung ein Anhalten der Expansion im bisherigen Tempo die Gefahr inflatorischer Prozesse mit sich brachte. Der Umbruch von rascher Ausweitung zu gemäßigterem Tempo vollzog sich etwa um die Jahresmitte (so dass eine statistische Gesamtbetrachtung des ganzen Jahres in Jahresziffern der tatsächlichen Entwicklung nicht gerecht wird).

Ausgelöst wurde diese Verlangsamung durch die Tatsache, dass das Wachstum der Investitionstätigkeit schon seit Anfang des Jahres erheblich nachließ, seit der Jahresmitte aber immer deutlicher in eine Stagnation überging und gegenwärtig wohl schon „konjunkturell“ leicht zurückgeht. Träger der Expansion sind damit nicht mehr die Investitionen. Wenn das Sozialprodukt gegenwärtig noch wächst, so deshalb, weil sich in der Auszenwirtschaft laufend Überschüsse, und zwar wachsende Überschüsse ergeben, und weil sich ein deutlicher Wandel in der Finanzpolitik von Kassenüberschüssen zu Kassendefiziten vollzieht. Damit verlagert sich das Schwergewicht der wirtschaftlichen Aktivität immer mehr von der Investitionstätigkeit zum Verbrauch. Die Investitionsgütermärkte und die ihnen vorgelagerten Rohstoffmärkte haben sich bei dieser Entwicklung fühlbar entspannt, ebenso zu einem Teil auch der Arbeitsmarkt. Dagegen haben die Tendenzen zur Steigerung der Preise und zur raschen Erhöhung der Löhne bisher noch kaum nachgelassen.

Das ist in groben Zügen das Bild der gegenwärtigen Konjunktursituation in Westdeutschland.

Alle die genannten Entwicklungslinien spiegeln sich in den globalen Größen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, wobei freilich die Werte für das zweite Halbjahr 1956 noch auf z.T. recht vagen Schätzungen beruhen. War das Bruttosozialprodukt 1955 gegenüber 1954 noch mit der sehr hohen Rate von 12,7 vH gestiegen, so wird sich für das ganze Jahr 1956, in dem das Bruttosozialprodukt auf knapp 178 Mrd. DM zu schätzen sein dürfte, eine

Die wirtschaftliche Entwicklung in Westdeutschland

Wachstumsrate von nur noch etwa 8¹/₂ vH ergeben. Noch deutlicher kommt die Verlangsamung zum Ausdruck, wenn man feststellt, dass innerhalb des Jahres 1956 die Wachstumsrate von 10,6 vH im ersten Halbjahr auf 6 vH, vielleicht 6¹/₂ vH im zweiten Halbjahr zurückgegangen ist (und im vierten Vierteljahr zwischen 4 und 5 vH betragen dürfte).

TABELLE I.

Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts

(Steigerung gegenüber dem Vorjahr in vH)

1950	13,1	1955	12,7
1951	26,5	1956	
1952	10,9	1. Hj.	10,6
		2. Hj.	6—6,5
1953	6,6	insgesamt etwa	8,5
1954	8,3		

Die Verlagerung des Schwerpunkts der wirtschaftlichen Aktivität von den Investitionen zum Verbrauch zeigt sich darin, dass die gesamten privaten Verbrauchsausgaben, die im ersten Halbjahr 1956 mit einer Rate von 12,3 vH — also bereits damals rascher als das Bruttosozialprodukt — gestiegen waren, nun im zweiten Halbjahr mit mindestens 11, wenn nicht 12 vH fast doppelt so schnell zunehmen wie das Bruttosozialprodukt. Auf der anderen Seite hat sich das Wachstum der Investitionen rapid verlangsamt. Die Investitionsausgaben der Wirtschaft hatten sich im Jahre 1955, dem eigentlichen Jahr des Investitionsbooms, um 21 bis 22 vH, und in der ersten Jahreshälfte 1956 immer noch um fast 14 vH erhöht. Für das zweite Halbjahr 1956 wird dagegen die Wachstumsrate wahrscheinlich auf Null abgesunken sein.

Dementsprechend ist die Konsumquote, d.h. der Anteil des privaten Verbrauchs am Bruttosozialprodukt gestiegen, die Investitionsquote gesunken. Ergänzend zur Tabelle ist zu sagen, dass die Konsumquote, die im zweiten Halbjahr allerdings immer besonders hoch ist, in diesem Jahr auf wahrscheinlich fast 60 vH (zweites Halbjahr 1955 57,1 vH) zugenommen hat, während umgekehrt die Investitionsquote, die 1955 zwischen 26 und 27 vH betragen hatte, im zweiten Halbjahr 1956 auf 24 bis 25 vH zurückgegangen sein dürfte.

TABELLE 2.

Bruttosozialprodukt und seine Verwendung

	Privater Verbrauch	Verbrauch von Staatsleistungen	Investitionen	Auszenbeitrag	Bruttosozialprodukt
		in Mrd. DM			
1950	57,24	14,61	19,32	— 1,41	89,77
1951	65,06	18,38	28,11	+ 2,04	113,60
1952	70,74	22,59	29,62	+ 3,07	126,02
1953	75,65	22,45	32,01	+ 4,21	134,32
1954	81,66	23,96	35,60	+ 4,24	145,46
1955	91,90	25,30	43,25	+ 3,55	164,00
1956*	102,50	24,00	46,00	+ 5,20	177,70
		in vH			
1950	63,8	16,3	21,5	— 1,6	100,0
1951	57,3	16,2	24,7	+ 1,8	100,0
1952	56,2	17,9	23,5	+ 2,4	100,0
1953	56,3	16,7	23,8	+ 3,2	100,0
1954	56,1	16,5	24,5	+ 2,9	100,0
1955	56,0	15,4	26,4	+ 2,2	100,0
1956*	57,7	13,5	25,9	+ 2,9	100,0

*) Geschätzt.

Der Rückgang der Investitionen, der für das vierte Vierteljahr 1956 mit ziemlicher Sicherheit anzunehmen ist, wird sich in den kommenden Monaten, also zu Beginn des Jahres 1957, aller Wahrscheinlichkeit nach weiter fortsetzen und verstärken. Dafür spricht, dass alle Symptome, die der eigentlichen Investitionstätigkeit vorausseilen, wie der Auftragseingang aus dem Inland bei den Investitionsgüterindustrien, Bauplanungen, usw. deutlich nach abwärts weisen.

Ein Versuch, exakt zu erklären, warum es zu diesem Umschwung in der Investitionstätigkeit gekommen ist, wird nicht mehr tun können, als auf einige Zusammenhänge hinweisen. Man wird wohl immer annehmen müssen, dass sich aus vielen Gründen, unter denen auch massenpsychologische Tatsachen eine Rolle spielen, die Investitionstätigkeit in der modernen Volkswirtschaft wellenförmig vollzieht, dass also immer auf Zeiten gesteigerter Investitionen Zeiten allgemeiner Investitionsmüdigkeit folgen. Konkret wäre der Umschwung im Jahre 1956 so zu erklären, dass es den Unternehmungen, nachdem sie in den vorausgegangenen zwei Jahren ihre Anlagen so stark erweitert hatten, jetzt, d.h. seit der Jahresmitte, bei einer realistischen Beurteilung ihrer voraussichtlichen Absatz- und Ertragschancen geraten erscheint, sich in dieser Hinsicht zurückzuhalten. Ein solches Verhalten wird verständlich, wenn man bedenkt, dass die Unternehmer in ihre Erwartungen die künftige Entwicklung der Preise, der Löhne, der Zinsen, aber auch das Bild, das sie sich von der künftigen Steuerbelastung und der politischen Entwicklung machen, einbeziehen.

Sicher, sind neben diesen „subjektiven“ Momenten auch objektive Faktoren anzuführen, die für eine Zurückhaltung in der Investitionstätigkeit sprechen: die Verteuerung der Kredite und die Verknappung am Kapitalmarkt, die sich aus der restriktiven Diskontpolitik und dem Rückgang der Sparrate ergeben haben. Dies gilt freilich nur für diejenigen Bereiche der Wirtschaft, wie z.B. den Wohnungsbau, die in ihrer Investitionsfinanzierung zinsempfindlich und kapitalmarktabhängig sind. Wo dies nicht oder nur in geringerem Masse der Fall ist, z.B. in den Investitionsgüterindustrien, spielt gewiss eine sehr grosse Rolle, dass sich die Gewinnsituation verschlechtert hat. In Westdeutschland steht leider noch kein statistisches Material zur Verfügung, aus dem sich diese Entwicklung eindeutig ablesen liesse. Einen gewissen Fingerzeig gibt aber die folgende Tabelle, die das Nettosozialprodukt zu Faktorkosten dem gesamten Volkseinkommen gleichsetzt und davon das Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit

(d.h. die Lohn- und Gehaltssumme einschliesslich der Arbeitgeberbeiträge zu öffentlichen Einrichtungen der sozialen Sicherung) abzieht. Die Restgrösze, die sich dabei ergibt (in der Tabelle 3 „übriges Volkseinkommen“ genannt), enthält zwar auch noch gewisse Bestandteile von nominal fixierten Erträgen und Einkommen, etwa Mieten, Zinsen usw., wird aber doch vornehmlich durch die Entwicklung der Residualeinkommen bestimmt.

Die Ergebnisse für 1956 mit einer Wachstumsrate von 6,2 vH in der ersten Jahreshälfte und einem Rückgang von etwa 1 vH in der zweiten Jahreshälfte (und dies nach einer Steigerung von fast 10 vH im Jahre 1955) zeigen, wie stark sich die Ertragssituation mit dem Umschwung in Investitionstätigkeit und der Verlangsamung im wirtschaftlichen Wachstum verändert hat.

TABELLE 3.

Wachstumsraten des Volkseinkommens und des Bruttoeinkommens aus unselbständiger Arbeit

(Steigerung gegenüber dem jeweiligen Vorjahr in vH)

	Nettosozialprodukt zu Faktorkosten (Volkseinkommen)	Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit	Übriges Volkseinkommen
1950	13,3	—	—
1951	25,6	21,1	+ 32,6
1952	9,1	12,1	+ 5,0
1953	5,8	10,6	— 1,5
1954	8,4	8,1	+ 9,0
1955	12,1	13,5	+ 9,8
1956*			
1. Hj.	10,3	12,8	+ 6,2
2. Hj.	6—6,5	10,2	— 1,1
insgesamt	8,0	11,5	+ 2,3

*) Geschätzt.

Der Wandel ist (und zwar nicht nur statistisch) zu einem Teil dadurch bedingt, dass sich bei einer stark verlangsamten Zunahme der Wertschöpfung immer noch eine verhältnismässig rasche Erhöhung des Arbeitseinkommens durchsetzen konnte. Bei leicht sinkender Arbeitszeit hat das durchschnittliche Einkommen eines Arbeitnehmers im ersten Halbjahr 1956 um knapp 7 vH und im zweiten Halbjahr um etwa 6 vH zugenommen. Die Entwicklung hat also noch nicht zu einer Reaktion der Lohnpolitik im Sinne einer Mäszigung der Lohnforderungen geführt.

Für die Ertragssituation war ferner wichtig, dass die Produktionsleistung je Beschäftigten oder je Arbeitsstunde im Zuge der Entwicklung — entgegen manchen Erwartungen, die an die umfangreichen Rationalisierungsinvestitionen geknüpft wurden — in diesem Jahr nur noch wenig gestiegen ist und gegenwärtig wohl überhaupt stagniert. Das gilt für die Gesamtwirtschaft, also für einen Vergleich des Bruttosozialprodukts in seiner Realentwicklung mit der Gesamtzahl aller beschäftigten Arbeitnehmer. Selbstverständlich ist das so berechnete Ergebnis auch dadurch bedingt, dass sich das Schwergewicht der volkswirtschaftlichen Produktion zu den Bereichen mit an sich geringer Steigerungsrate der Produktionsleistung je Beschäftigten verlagert hat. Das kann jedoch nicht von ausschlaggebender Bedeutung gewesen sein; denn eine Untersuchung der Steigerungsrate der Produktionsleistung je Arbeiterstunde in den einzelnen Industriezweigen zeigt, dass von ganz wenigen Ausnahmen abgesehen (Textilindustrie, feinkeramische Industrie, Schuhindustrie, Sägewerke und Holzbearbeitung) die Steigerungsrate in den ersten neun Monaten 1956 niedriger war als in der gleichen Zeit des Jahres 1955 und fast durchweg auch

niedriger als im Durchschnitt der Jahre 1950 bis 1955.

Welches Gewicht man nun auch den einzelnen Faktoren beimessen mag, die in einer konkreten Situation für das Nachlassen der Investitionsneigung maßgebend waren: für die konjunkturelle Entwicklung entscheidend ist, dass — wie erwähnt — die Investitionsausgaben der Wirtschaft nun tendenziell zurückgehen und sich der Einkommenskreislauf daher von dieser Seite nicht mehr erweitert, ja hier wohl schon Einkommensausfälle entstehen. Wenn trotzdem das gesamte Einkommen noch zunimmt, so allein deshalb, weil aus den Überschüssen in der Waren- und Dienstleistungsbilanz mit dem Ausland zusätzliche Einkommen entstehen und gegenwärtig auch der Wandel im Kassengebahren der öffentlichen Hand zu einer Ausweitung des Einkommenstroms führt.

Die Überschüsse in der ausenwirtschaftlichen Bilanz sind zum großen Teil das Ergebnis des Aktivsaldo im Auszenhandel. Bemerkenswert ist dabei, dass die Einfuhr im ganzen Jahr 1956 verhältnismäßig rasch gestiegen ist und zwar durchweg rascher als die Gesamtnachfrage auf dem Binnenmarkt (was besagt, dass die Einfuhrelastizität größer als 1), dass sie aber trotzdem noch von der Ausfuhr in ihrem Wachstum überrundet worden ist.

TABELLE 4.

Entwicklung des westdeutschen Auszenhandels
(Bundesrepublik und West-Berlin)

	Einfuhr in Mill. DM	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in vH	Ausfuhr in Mill. DM	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in vH	Saldo in Mill. DM
1955					
1. Vj.	5.509,4	+ 34,0	5.909,9	+ 19,6	+ 400,5
2. Vj.	5.882,2	+ 28,1	6.190,0	+ 19,2	+ 307,8
3. Vj.	6.281,0	+ 30,9	6.283,0	+ 12,1	+ 2,0
4. Vj.	6.799,8	+ 16,6	7.333,9	+ 16,2	+ 534,1
1956					
1. Vj.	6.122,0	+ 11,1	6.533,3	+ 10,5	+ 411,3
2. Vj.	6.947,9	+ 18,1	7.946,4	+ 28,4	+ 998,5
3. Vj.	7.130,4	+ 13,5	7.661,7	+ 21,9	+ 531,3
4. Vj.	8.130,0*	+ 19,6*	8.900,0*	+ 21,4*	+ 770,0*

*) Geschätzt.

Quelle: Amtliche Auszenhandelsstatistik.

Leider ist es nicht möglich, hier die einzelnen Argumente anzuführen, die als Ursachen für die starke Aktivierung des deutschen Auszenhandels in der Diskussion dieses sehr umstrittenen Problems angeführt werden. Wir müssen uns hier auf die Feststellung beschränken, dass infolge dieser Entwicklung und infolge hoher Überschüsse auch in der Dienstleistungsbilanz laufend steigende Überschüsse in der gesamten Leistungsbilanz entstanden sind, die für Westdeutschland für das erste Halbjahr 1956 2,2 Mrd. DM betragen und für das zweite Halbjahr etwa 3 Mrd. DM betragen dürften (gegen 1,9 Mrd. DM in der zweiten Hälfte 1955). Die Auftragsgänge aus dem Ausland lassen vermuten, dass die Exportkonjunktur zunächst noch weiter anhalten wird. Die industrielle Produktion, vor allem die Produktion in den typischen deutschen Exportindustrien wird nun immer stärker durch das Auslandsgeschäft bestimmt.

Die Ausweitung des Einkommenstroms durch die Änderungen in der Kassenlage der öffentlichen Haushalte war bis jetzt noch verhältnismäßig gering. Die Periode dauernd kontraktiver Wirkung der öffentlichen Finanzen ist aber auf jeden Fall seit der Mitte des Jahres beendet. Der Umschwung ist freilich keineswegs aus konjunkturpolitischen Erwägungen erfolgt, sondern war das Ergebnis

fiskalpolitischer Zufälligkeiten. Die künftige Entwicklung mit Rüstungsausgaben, Erhöhung der Beamtenbesoldung, „Grüner Plan“ und Rentenreform lässt mit grosser Wahrscheinlichkeit eine verstärkte Tendenz zu Kassendeckungen und autonomer Einkommensschöpfung vermuten. Dabei bringt die Rentenreform nicht nur eine tatsächliche Erhöhung der Renteneinkommen mit sich. Die Umstellung vom Kapitaldeckungs- oder Rücklageverfahren zum Umlageverfahren, die sich in irgendeiner Form durchsetzen wird, führt überdies zu einer Verminderung der Sparrate und damit zu einer Ausweitung der Konsumnachfrage; eine ähnliche Wirkung ist wohl auch von der Erhöhung der Arbeitgeberbeiträge (um 1 vH des Lohnes) zu erwarten.

Die neue Konstellation der die wirtschaftliche Entwicklung treibenden Kräfte wirft eine Reihe von Fragen konjunkturpolitischer Art auf. Sicher ist eine so starke Verbrauchskonjunktur, wie sie sich nun angebahnt hat, vom sozialen Gesichtspunkt aus nur zu begrüßen. Ein gewisser Abbau der hohen Investitionsquote, die in Deutschland in den Jahren des Wiederaufbaus notwendig war, wird sich auf die Dauer ergeben müssen, weil alles in allem die Tendenzen zu einer Senkung des Kapitalkoeffizienten durch wachsende Kapitalproduktivität wahrscheinlich doch stärker sein werden als die Tendenzen, die unter den Schlagworten Rationalisierung und vor allem Automation auf eine Erhöhung des Kapitalkoeffizienten hinwirken. (Nur ein verhältnismäßig hoher Kapitalkoeffizient würde im Wachstum auch eine verhältnismäßig hohe Investitionsquote rechtfertigen — und umgekehrt). Aber das sind zunächst nur spekulative Erwägungen für die Entwicklung auf längere Sicht.

Was die kurzfristige Entwicklung betrifft, so geht die Frage darum, ob mit dem Ende der Investitionskonjunktur auch die Kräfte nachlassen, die auf eine Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus hinwirken und die in gewissem Umfang nun auch noch durch die Wirkungen der Suez-Krise von auszenher Nahrung erhalten haben. Entscheidend ist in diesem Zusammenhang gerade gegenwärtig die Lohnentwicklung. In Deutschland werden die Löhne autonom durch Verhandlungen der beiden Sozialpartner festgelegt. Konjunkturpolitische Erwägungen können also nur insoweit Platz greifen, als die beiden Sozialpartner sie sich selbst zu eigen machen und ihr Verhalten darauf einstellen.

TABELLE 5.

Index der gesamtwirtschaftlichen Preisentwicklung a)

(1950 = 100)

1951		1954	
1. Hj.	107	1. Hj.	114
2. Hj.	114	2. Hj.	115
1952		1955	
1. Hj.	115	1. Hj.	116
2. Hj.	116	2. Hj.	118
1953		1956	
1. Hj.	115	1. Hj.*	119
2. Hj.	115	2. Hj.*	120

a) Die Indexziffer wird auf Grund der Zahlen für das Brutto-sozialprodukt berechnet und zwar durch Devision der Werte zu jeweiligen Preisen durch die Werte zu konstanten Preisen (von 1936). Sie stellt mit wechselnden Gewichten den Durchschnitt aller Preise dar, die jeweils in die Berechnung des Brutto-sozialprodukts eingehen. Ausser von der Bewegung der Preise selbst ist sie daher auch von den Veränderungen in der Zusammensetzung des Brutto-sozialprodukts abhängig.

*) Geschätzt.

Es ist nicht ausgeschlossen, dass die Abschwächung in der Investitionstätigkeit in den kommenden Monaten über das Saisonübliche hinaus zu einer gewissen konjunkturellen Arbeitslosigkeit in den Berufen der Investitionsgüterindustrien und in der Bauwirtschaft führt. Und dies obwohl die Nachfrage nach Arbeitskräften in den Verbrauchsgüterindustrien und in der Verbrauchswirtschaft überhaupt noch steigt und damit auch die Gesamtbeschäftigung. Wird eine solche Entwicklung die Haltung der Sozialpartner in der Lohnfrage ändern, werden die Lohnforderungen, die heute auch Forderungen nach Arbeitszeitverkürzung mit enthalten, nachlassen? Wenn nicht, so ist es bei einer raschen Ausweitung der Nachfrage auf den Konsumgütermärkten durch autonome Einkommenschöpfung sehr wahrscheinlich, dass die Unternehmer mit Erfolg versuchen, die Kostenerhöhungen in den Preisen weiterzugeben, da der Markt ja unter diesen Bedingungen steigende Preise trägt. Wenn dagegen die Konsumenten-nachfrage nicht so stark steigt, so wäre die Gefahr nicht ganz von der Hand zu weisen, dass sich bei einem Anhalten der Lohnforderungen im bisherigen Umfang eine allgemeine Unterbeschäftigung ergäbe, ohne dass die Preise in nennenswertem Masse sänken.

Unter diesen Aspekten kommt es für die Konjunkturpolitik darauf an, auf der einen Seite den richtigen Zeitpunkt zu finden, um den restriktiven Kurs etwas zu lockern, damit sich im Investitionsbereich keine allzu starke Abwärtsbewegung ergibt, auf der anderen Seite aber mit „belebenden“ Masznahmen, die heute bereits von manchen Seiten gefordert werden, noch zu warten, bis die Tendenzen zur Preissteigerung nachgelassen haben. Ja, an sich wäre sogar eine gewisse Preissenkung erforderlich, um die Preissteigerungen der letzten zwei Jahre wieder auszugleichen. Dies ist jedenfalls die Auffassung aller derjenigen, für die das Gebot der Geldwertstabilität nicht nur Lippen-

bekanntnis ist und die sich nicht mit dem bequemen Grundsatz begnügen: was geschehen ist, ist geschehen; ab morgen wird nicht mehr gesündigt. Wird sich konjunkturpolitisch ein solcher Kurs steuern lassen, der für eine gewisse Zeit Preissenkungen mit sich brächte, ohne dass es zu einer empfindlichen Arbeitslosigkeit kommt? Kein Naturgesetz schlieszt es auf. Fraglich ist daher nur, ob man den unbequemen und in einem Wahljahr auch recht unpopulären Weg gehen wird.

Essen.

Dr. W. BAUER.

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt.

De situatie op de geldmarkt bleef gedurende de eerste week van het nieuwe jaar penibel. Praktisch het gehele bedrag dat de banken bij de Centrale Bank moeten aanhouden op grond van het verplichte kaspercentage (dat voor de periode 22 december 1956 - 21 januari 1956 onveranderd 7 pCt. bedraagt) was verkregen door het opnemen van duur krediet bij De Nederlandsche Bank zelve. In de markt was vrijwel geen geld los te wrikken. De houders van het weinige kortlopende schatkistpapier dat uitstaat, bleven daarop zitten als bokken op de haverkist; i.v.m. de verdisconteerbaarheid van dit papier bewaart men dit gaarne als „reserve-actief“.

De gemeenten zaten zo krap in de contanten, dat er voor een kasgeldlening een rentepercentage van $5\frac{3}{8}$ pCt. 's jaars werd gemeld. Call noteerde niet officieel $3\frac{1}{2}$ pCt. of hoger; geldgevers hiervoor waren echter met een lan-taartje te zoeken.

Vermoedelijk in verband met het allengs chronisch geworden beroep van de banken op de Centrale Bank ter bereiking van het verplichte kaspercentage, circuleerde het gerucht, dat laatstgenoemd percentage eerlang zal worden verlaagd tot 5 pCt., waarnaast de banken dan echter evenveel méér geblokkeerd schatkistpapier zouden moeten aanhouden. Boze tongen verklaarden dit laatste bij voorbaat als een manoeuvre tot, sauvering van de toekomstige liquiditeitspositie van de Schatkist. Het Rijk staat nl. voor grote betalingen, bijv. aan het einde van deze maand ruim f. 250 mln. aan de gemeenten, terwijl de periode der grote belastingontvangsten ten einde spoedt en het tegoed van de Schatkist bij de Centrale Bank ongeveer laatstgenoemd cijfer bedraagt.

De kapitaalmarkt.

Het oude jaar gaf op de aandelenmarkt nog wat aanleiding tot het werpen van terugblikken; zo bijv. op het feit, dat de aandelenomzet — vnl. ten gevolge van verminderde buitenlandse aankopen — in 1956 slechts f. 470 mln. bedroeg tegen in 1955 f. 851 mln. nominaal. Aandacht kreeg ook de stijging van het aandelenrendement; volgens de berekening van de Rotterdamsche Bank bedroeg dit rendement per ult. 1956 gemiddeld 5,6 pCt., tegen 5,4 pCt. per ult. september 1956 en 4,6 pCt. per ult. december 1955.

Het nieuwe jaar zette op de aandelenmarkt niet onverdienstelijk in, nl. met een aanmerkelijke koersstijging van het hoofdfonds Koninklijke, als vanouds in het voetspoor van een koersstijging van dit fonds in Wallstreet, dit laatste

Economisch-Statistische Dag 1957

Op vrijdag 18 januari 1957 zal een Economisch-Statistische Dag 1957 worden gehouden door de Economische Sectie van de Vereniging voor Statistiek in het Jaarbeursgebouw (Clubzaal) te Utrecht. Het programma van deze dag is als volgt:

1. Opening door de voorzitter, de heer Drs. L. van Kranendonk;
2. Voordracht door de heer Drs. C. J. van Eijck over „Enige economische toepassingen van de factoranalyse“.
3. Pauze.
4. Voordracht door de heer Drs. L. A. H. Enthoven over „Een groei-model van de luchtvaartontwikkeling op lange termijn“.
5. Gewone (huishoudelijke) sectievergadering.

Na elke voordracht bestaat gelegenheid tot gedachtenwisseling. De aanvang is om 2 uur des middags; sluiting om ca. 5.30 uur. Gratis toegangsbewijzen zijn verkrijgbaar bij het secretariaat van de Economische Sectie, Bankplein 1a, 's-Gravenhage (tel. K 1700-550200).

i.v.m. een verhoging van de olieprijs. Daar dit aandeel in Amerika in december een split heeft ondergaan kan de koers ervan thans wellicht nog wat gemakkelijker omhoog (of omlaag) gaan dan voorheen.

De stijging van het hoofdfonds werd door de Amsterdamse beurs grotendeels overgenomen; de algemene aandelenindex van A.N.P.-C.B.S. overschreed de 200-lijn weer in opwaartse richting. Op de gunstige stemming werd echter een domper gezet door bezorgde gesprekken over de mogelijkheid van een aandelenemissie van Philips. Daar, mede door de geslonken buitenlandse aankopen, weinig beleggers thans goed bij kas zijn, anders gezegd doordat er ook in de risico-aanvaardende sfeer kapitaalschaarste heerst, vreesde men (en waarschijnlijk niet ten onrechte) een geweldige koersdruk over de gehele linie van de aandelenmarkt bij doorgaan van deze plannen.

Pas na het laatste beursuur op de laatste beursdag van de week werd bekend gemaakt, dat Philips de kool van de aandelenmarkt en de geit van de markt voor onderhandse leningen heeft willen sparen door dekking van haar kapitaalbehoefte door uitgifte van f. 200 mln. 5 pCt. converteerbare obligaties (conversiekoers 240 pCt.), waarvan f. 66 mln. onderhands in het buitenland is geplaatst. Daar uiteindelijk omzetting in aandelen het doel der onderneming zal zijn, zal de aandelenmarkt te zijner tijd toch een paar honderd miljoen moeten opbrengen, doch dat is een kwestie van later zorg.

Ander groot nieuws was de afgelopen week een overeenkomst tussen de Minister van Financiën en de levensverzekeringmaatschappijen, krachtens welke deze laatste een onderhandse lening van niet minder dan f. 400 mln. zullen verstrekken aan de Bank voor Nederlandsche Gemeenten, die dit geld aan de gemeenten zal doorgeven. Het pikante van deze lening zit in de leningscondities. De nominale rentevoet ervan ad $4\frac{1}{4}$ pCt. is nl. wel in overeenstemming met het befaamde rentegamma, doch dit is niet het geval t.a.v. de bereidstellingsprovisie ad 2 pCt. voor de f. 150 mln. in 1957 en $2\frac{1}{2}$ pCt. voor de f. 250 mln. in 1958 te verstrekken, welke provisie is te beschouwen als rente onder de tafel. Een andere afwijking van het gamma is de conditie dat vervroegde aflossing tijdens de gehele looptijd (30 jaar) verboden is. Het rendement op deze lening bedraagt ca. $4\frac{1}{2}$ pCt. Iedereen is thans tevreden. De Overheid leent, gezien de huidige waardedaling van het geld ad ca. 4 pCt. per jaar, *veel* vrijwel gratis. De levensverzekeringmaatschappijen kunnen op de geconditioneerde $4\frac{1}{2}$ pCt. rekenen zonder vrees voor vervroegde aflossing bij eventuele daling van de rentestand; van de geldontwaarding hebben zij geen last daar zij deze op hun cliënten afwentelen, die als vergeten groepen toch niets te zeggen hebben. Bovendien kunnen de beide partijen zich nog op de borst kloppen wegens getoond sociaal en nationaal gevoel daar de woningbouw nu verder kan worden gefinancierd.

Op de markt voor niet risicodragend kapitaal gonsde het voorts van geruchten over komend nieuws. Volgens De Maasbode zullen straks de gezamenlijke pensioenfonds ook een dergelijke lening aan de Bank voor Nederlandsche Gemeenten verstrekken, nl. van ca. f. 250 mln. Naar het Algemeen Handelsblad verneemt zullen de Nederlandsche Spoorwegen op korte termijn met een grote obligatielening aan de markt komen. Wat het rentegamma betreft zal, naar verluidt, de maximum-termijn van niet vervroegde aflosbaarheid worden verlengd van 10 tot 20 jaar.

Aand. indexcijfers A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	21 dec. 1956	28 dec. 1956	4 jan. 1957
Algemeen	196,3	198,7	203,0
Internat. concerns	264,2	267,4	275,6
Industrie	148,8	149,5	151,5
Scheepvaart	163,5	165,7	165,3
Banken	126,6	130,4	130,9
Indon. aand.	101,7	103,1	103,2

Aandelen

Kon. Petroleum	f. 156,80	f. 161,40	f. 168,30
Unilever	341	345½	351
Philips	238½	242½	238
A.K.U.	215¾	216¾	217½
Kon. N. Hoogovens	296	298	298
Van Gelder Zn.	205	205	208¾
H.A.L.	187¾	190	187
Amsterd. Bank	224¾	227	231
H.V.A.	97½	101¾	100

Staatsfondsen

2½ pCt. N.W.S.	69¾	69¾	70½
3-3½ pCt. 1947	85½	86½	85¾
3¼ pCt. 1955 I	87½	87¾	87¾
3 pCt. Grootboek 1946	85½	85¾	85¾
3 pCt. Dollarlening	92¾	92¾	93

Diverse obligaties

3½ pCt. Gem. R'dam 1937 VI ...	88¾	88	87¾
3¼ pCt. Bk.v.Ned.Gem.1954 II/III	84	84	84¾
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen	86¾	86¾	87¾
3½ pCt. Philips 1948	93¾	93¾	92
3¼ pCt. Westl. Hyp. Bank	82½	82¾	85

New York

Aandelen koersgemiddelde Dow Jones Industrials	494,4	496,4	498,2
---------------------------------------------------------	-------	-------	-------

J. C. BREZET.

 **beschikbare krachten** 

BELEGGINGSADVISEUR

(security analyst)

thans in deze functie werkzaam bij groot effectenkantoor te New York, heeft belangstelling voor dergelijke positie in Nederland. Is eventueel bereid tot belangrijke financiële deelname. Br. onder nr. ES S-1158 Ricardo Adv. Bur. p.a. Keizersgracht 674, Amsterdam.

Waardepapier

EFFECTEN CHEQUES

*

BOEK, STAAL, STEEN EN OFFSETDRUKKERIJ

C. Chevalier

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

(Advertentie)

Voor haar afdeling Interne Voorlichting en Organisatie zoekt de Directie van



R. S. Stokvis & Zonen N.V.
te Rotterdam

een academisch gevormd statisticus

die belast zal worden met de leiding van het verzamelen, alsmede met het verwerken, zowel van interne als van markttechnische gegevens ter voorlichting van de Directie.

Eigenhandig geschreven brieven met uitvoerige personalien te richten aan de afdeling Personeelszaken te Rotterdam.

Het Landbouw-Economisch Instituut
vraagt wegens uitbreiding van de afdeling *Visserij*

1. een economisch drs.

voor bedrijfseconomische werkzaamheden.

2. een middelbare admin. kracht

Vereist: Mulo, S.P.D.

Leeftijd: 25-30 jaar.

Voor beide functies is enige jaren praktijk op accountantskantoor gewenst. Br. met volledige inlichtingen naar Van Stolkweg 29, Den Haag.

GEMEENTE ENSCHEDE

Bij het sociografisch en statistisch bureau van de secretarie kan voor het uitvoeren van inventarisaties, berekeningen en surveys ten behoeve van het stedenbouwkundig en sociografisch onderzoek worden geplaatst een

ASSISTENT-ONDERZOEKER.

Deze zal onder meer worden belast met verkeersonderzoekingen, onderzoek van grondgebruik in de bebouwde kommen en verzorgende voorzieningen.

Ten minste bezit diploma u.l.o. a of b, scholing in economische en statistische richting en ervaring in de bovenaangegeven werkzaamheden, bij voorkeur bij een instelling voor stedenbouwkundig onderzoek, vereist.

Weddegrenzen f 351,50 en f 473,— per maand, alsmede de bekende toelagen. Toekenning aanvangswedde boven het minimum is mogelijk. Kindertoelage overeenkomstig de voor het rijks personeel geldende regeling. Wettelijk pensioenverhaal of gelijke inhouding overeenkomstig spaarregeling. Gehuwden genieten een tegemoetkoming in verplaatsingskosten.

Uitvoerige sollicitaties aan burgemeester en wethouders binnen een week na het verschijnen van dit blad. Bezoek alleen na uitnodiging.

Telkens weer...



Het gezicht van de toekomst, de levensvorm en levensstandaard van de volgende generatie worden thans gevormd. Ondanks de spanningen, onzekerheid, de dreigingen van vandaag, is er reeds de gloed van het nieuwe.

U kunt dat zien in de ogen van wetenschapsmensen, van mannen en vrouwen uit de researchlaboratoria. Daar laait de vlam van het enthousiasme over wat reeds bereikt is en wat op het punt staat bereikt te worden. U kunt het horen uit hun gesprekken. Veel hiervan is nog geen gemeengoed. Doch wat vandaag reeds technisch mogelijk is, nadert het onvoorstelbare.

Eens zullen ondernemingen dit alles in productie moeten nemen en daarmee binnen ieders bereik brengen; zodoende de fakkel telkens weer *overnemen* en weer *overdragen*. Meer dan ooit zal dan van het brein van ieder bedrijf gevergd worden. Dit brein zetelt in het „kantoor”. Of dit nu constructiebureau, planning, inkoop of administratie heet, het is en blijft het *kantoor*.

Remington Rand moet de schat van ervaring, die praktijk en research hebben opgeleverd, ook om *Uw* kantoor zo efficiënt mogelijk te maken - deze brandende fakkel van vooruitgang - overdragen aan elk bedrijf, iedere onderneming, die daarvan nut kan hebben. Wij kunnen dit beter dan wie ook, want *ons* enig belang is *U* de beste machines en systemen aan te bieden. Wij maken ze alle.

Remington Rand N.V.

FAKKELDRAGERS DER EFFICIENCY

Verkoopkantoren te Amsterdam. Overtoom 263-271 tel. 129765
(showroom Kalverstraat 3-5) en in Arnhem, Eindhoven,
Enschede, Groningen, Den Haag, Leeuwarden, Maastricht,
Roermond, Rotterdam, Utrecht.