

# *Economisch-Statistische Berichten*

Plattelandsmiddenstand

★

*Dr. E. J. Tobi*

Parallelisatie in de middenstand

★

*B. Buitendijk*

Prijsconcurrentie en prijsongevoeligheid

★

*Dr. J. Kaufmann*

Een nieuw Amerikaans voorstel  
over internationale hulp

★

Een „college” van Minister Zijlstra

---

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

42e JAARGANG

No. 2076

WOENSDAG 10 APRIL 1957



Wij belasten ons met het bewaren en administreren van Uw effectenbezit, in welk geval wij adviseren bij emissies en o.a. zorgen voor het knippen en verzilveren van coupons en dividendbewijzen, het nazien van uitlotingen en het incasseren van aflosbare obligaties.

## Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V.

Hoofdkantoor: Amsterdam, Vijzelstraat 32  
93 kantoren in Nederland

*vacatures*

### N.V. ORGANON - OSS

zoekt een

#### jong econoom

voor het maken van bedrijfs-economische analyses.

Brieven: personeelszaken, Kloosterstraat 6.



#### GEMEENTE ALKMAAR

Sollicitanten worden opgeroepen naar de betrekking van

### DIRECTEUR

van de gemeentelijke accountantsdienst.

Naast een brede theoretische ontwikkeling wordt ruime praktische ervaring in een leidende controle-functie bij de overheid vereist.

Salarisgrenzen: f 11.094,— — f 12.966,—  
(6 jaarlijkse verhogingen), excl. 6% en comp. A.O.W.

Het verplaatsingskostenbesluit is van toepassing.

De gemeente Alkmaar is aangesloten bij het I.Z.A. Noordholland.

Sollicitaties met volledige vermelding van personalia, opleiding, diploma's, vroegere en huidige werkkring te richten aan de raad dezer gemeente binnen 10 dagen na het verschijnen van dit blad.



## R. Mees & Zoonen

Bankiers en  
Assurantie-makelaars

Rotterdam

Amsterdam · 's-Gravenhage  
Delft · Schiedam · Vlaardingen  
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, Koninklijk Plein 6, 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. (België en Luxemburg B. fr. 400). 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.

# Plattelandsmiddenstand

De middenstand van Baarderadeel, Hennaarderadeel en Rauwerdêrhem — drie plattelandsgemeenten in Friesland, bestaande uit ongeveer veertig verspreid liggende dorpen en gehuchten — maakt geschiedenis. Reeds enkele malen nl. is hij studie-object geweest van het Economisch Instituut voor de Middenstand. Voor het eerst in 1949. De positie van de middenstand in dit gebied was toen verre van rooskleurig. Het feit, dat de winkeldichtheid per 1.000 inwoners in vrijwel alle branches boven-het lands-gemiddelde lag — overigens mede een uitvloeisel van de verspreide woonkernen — had tot gevolg, dat het kleine tot zeer kleine bedrijf het meest voorkwam en dat de omzetten en inkomsten zich op laag niveau bevonden. Voorts kwam in het destijds uitgebrachte rapport een typisch kenmerk van de middenstand in kleine plaatsen naar voren, nl. het feit, dat vele middenstanders slechts door combinatie van een aantal functies tot een volledige bezetting van hun arbeidstijd kunnen komen, waardoor het vraagstuk der bestaansmogelijkheid min of meer toevallig wordt opgelost.

In 1955 werd een tweede „close up” van deze plattelandsmiddenstand genomen, waardoor het mogelijk werd in een rapport <sup>1)</sup> de toestand van de middenstand te vergelijken met die in 1949. Uit dit rapport, waarvan wij hier slechts een enkel facet kunnen belichten, blijkt, dat er over het algemeen kan worden gesproken van een ontwikkeling in gunstige zin, welke enerzijds moet worden toegeschreven aan het verdwijnen van een aantal kleine bedrijfjes — 60 pCt. der opgeheven ondernemingen leverde in 1948 nog geen inkomen van f. 1.500 op! —, anderzijds aan de algemene welvaartstoename, die ook het onderhavige plattelandsgebied niet onberoerd heeft gelaten. De gemiddelde omzetten bijv. stegen van f. 20.000 in 1948 tot f. 35.000 in 1954, de gemiddelde nominale middenstandsin-komens van f. 2.740 tot f. 4.980.

De gunstige ontwikkeling neemt overigens niet weg, dat een aantal plattelandsmiddenstanders het nog niet zonder neveninkomsten kan stellen en dat er vele bedrijven zijn, die zich handhaven aan de rand van een bestaan. In 1955 moest nog 40 pCt. — in 1949 65 pCt.! — der ondernemingen als „randbedrijven” worden beschouwd, hetgeen wil zeggen, dat zij de eigenaren in dat jaar f. 4.000 of

minder — in 1949 was de grens f. 3.000 — opleverden. Niet al deze bedrijven waren echter probleemgevallen, doordat vaak „verzachtende omstandigheden” — bijv. een hoger gezinsinkomen dan f. 4.000; een kortere werkweek dan 40 uur; een klein gezin — aanwezig waren.

De enquêteurs hebben de ondernemers der randbedrijven, en dus ook de probleemgevallen, gevraagd naar hun mening omtrent het totale gezinsinkomen. In de ambachtssector gaven 13 van de 14 en in de detailhandelssector 23 van de 30 probleemgevallen, waarbij dus van een zorgvol bestaan zou moeten worden gesproken, te kennen met de gezinsinkomsten tevreden te zijn. Hieruit moet men echter, zegt het rapport, niet zonder meer concluderen, dat het met de moeilijkheden van het randbedrijf wel losloopt. Het wijst erop, dat de moeilijkheid van het randbedrijf schuilt in de verscheidenheid van moeilijkheden en illustreert hoe een toevallige samenloop van omstandigheden diep kan ingrijpen in het wel en wee van een klein bedrijf.

Doordat hier en daar, nadat de vraagstukken kwantitatief zijn benaderd, „interviews” met middenstanders tussen de tekst zijn geplaatst, krijgt het rapport een warme toon. Beter dan met cijfers alleen mogelijk is, worden, in sobere bewoordingen, de specifieke problemen der middenstanders voor het voetlicht gebracht. Treffend worden voorts bijv. de sfeer van de dorpswinkel, de middenstander zelf en zijn bereidheid om een praatje te maken — welke bereidheid het geduld van de, zelfs in de vakantie nog vaak, van haast bezeten stadsbewoner soms zo zwaar op de proef kan stellen — met enkele woorden getekend. Zo geeft bijv. de kruidenier, die tegen een jongetje, dat een prentbriefkaart komt kopen, zegt nog maar eens terug te komen omdat er nu bezoek (van de enquêteur) is, een treffend staaltje weg van hetgeen men plattelands-gemoedelijkheid pleegt te noemen. Er wordt echter ook verhaald van een vrachtrijder, die soms, van 's morgens zes tot 's avonds acht, nog geen tien gulden bruto per dag ontvangt, die de luchtbanden onder zijn wagen, ter waarde van f. 180 op afbetaling moest kopen en wiens paard ernstige tekenen van verval begint te vertonen, en van een smid, wiens bedrijf hem — als gevolg van in het interview uitvoerig gereleveerde omstandigheden — niet meer dan f. 100 per maand oplevert. De vrachtrijder gaf, nochtans, te kennen niet ontevreden te zijn en de smid was, nochtans, opgewekt van humeur. Dergelijke interviews maakten dit rapport van het E.I.M. tot méér dan een rapport.

<sup>1)</sup> De middenstand in een drietal Friese plattelandsgemeenten; een vergelijking van de toestand in 1955 met die in 1949. Economisch Instituut voor de Middenstand, 's-Gravenhage 1957, 62 blz. tekst, 36 tabellen en 1 kaart.

## INHOUD

	Blz.	Blz.	
Plattelandsmiddenstand .....	283		
Parallelisatie in de middenstand, door Dr. E. J. Tobi	284		
Prijsconcurrentie en prijsongevoeligheid, door B. Buitendijk .....	287		
Een nieuw Amerikaans voorstel over internationale hulp, door Dr. J. Kaufmann .....	290		
		Ingezonden stuk:	
		Het kaspercentage der banken, door Dr. A. Batenburg met een naschrift van Drs. B. Kastelein .....	293
		Aantekening:	
		Een „college” van Minister Zijlstra .....	296
		Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. J. C. Brezet ...	298
		Notities:	
		Arbeidstijd-„prijzen” in Amerika .....	289

COMMISSIE VAN REDACTIE: C. van den Berg; Ch. Glasz; L. M. Koyck; H. W. Lambers; J. Tinbergen; F. de Vries. Redacteur-Secretaris: A. de Wit. Adjunct Redacteur-Secretaris: J. H. Zoon.  
COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË: F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars; J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. Vlerick.

De voornamelijk uit de kruidenierswereld voortkomende drang tot parallelisatie — vroeger branchevervaging geheten — heeft de Staatssecretaris van Economische Zaken bewogen advies te vragen inzake de parallelisatie op het gebied van de levensmiddelenhandel aan de Sociaal-Economische Raad. Ongeveer gelijktijdig met de verschijning van het S.-E.R.-advies bracht de Middenstandsraad een nota over dit vraagstuk uit. Beide stukken bevatten een minderheidsnota, symbool van de controverse welke rond dit vraagstuk in de middenstand heerst. In zijn bespreking van advies en nota beziet schrijver het vraagstuk vanuit het gezichtspunt van de consument en vanuit het standpunt van de middenstand, waarbij aan het eerste een doorslaggevende betekenis wordt toegekend. Schrijver geeft enige suggesties welke aan de eis tot geleidelijke invoering van parallelisatie kunnen voldoen maar een stormloop op de artikelen van een andere branche kunnen voorkomen.

# Parallelisatie in de middenstand

Het begrip, dat achter het woord parallelisatie schuil gaat, is al oud. Alleen duidde men het vóór het verschijnen van de bekende Middenstandsnota algemeen aan met het woord branchevervaging: het verkopen door een winkel uit de ene branche van artikelen uit een andere, en dan liefst dié artikelen, welke gemakkelijk en vlot van de hand gaan. Deze beide uitdrukkingen voor hetzelfde verschijnsel duiden tevens een accentverschuiving aan. In de crisisjaren dertig beschouwde de middenstand het zeer bepaaldelijk als een euvel; men ziet iets concreets ongaarne vervagen, en het woord branchevervaging had dan ook duidelijk iets misprijzends. Anders het begrip parallelisatie, dat meer het constateren van verschuivingen in het middenstandsbedrijfsleven bedoelt weer te geven zónder de bijmaak, welke het oude woord had. Dit accentverschil is als het ware symbolisch: wat vroeger in de middenstand algemeen werd afgekeurd, wordt thans ten minste door bepaalde groepen als iets wenselijks, ja noodzakelijks aan gevoeld. Het is juist deze botsing van belangen, die aan het verschijnsel de bijzondere kleur verleent, welke het vroeger niet had. Het is wel dienstig hierbij aan te tekenen, dat deze verschuiving in de waardering niets van doen heeft met de Vestigingswet Kleinbedrijf van 1937 of haar opvolgster van heden. Immer's, de vroegere opvatting van het verschijnsel als een euvel is ontstaan in een tijd van volledige en oningeperkte vestigingsvrijheid en het is de ironie van het voortdurend in beweging zijn van het bedrijfsleven, dat tegenwoordig althans sommige groepen in de middenstand weer naar die vrijheid, of tenminste meerdere vrijheid, terug willen, juist om weer branchevervaging, of liever parallelisatie te kunnen verwezenlijken!

Het is deze, voornamelijk uit de kruidenierswereld voortkomende drang, die de Staatssecretaris van Economische Zaken heeft bewogen advies te vragen inzake de parallelisatie op het gebied van de levensmiddelenhandel aan de Sociaal-Economische Raad, en de commissie Adviezen Vestigingsregelingen van die Raad heeft dan ook onlangs aan dat verzoek voldaan, welk advies als publikatie no. 9 van de S.-E.R. op het eind van het vorige jaar is verschenen. Ongeveer terzelfder tijd heeft de Middenstandsraad eigener beweging een nota inzake het vraagstuk uitgebracht, welke nota door de Staatssecretaris tegelijk met bovenbedoeld

advies van de S.-E.R. aan de Tweede Kamer der Staten-Generaal is gezonden als bijlage bij Hoofdstuk X van de Rijksbegroting 1957, Economische Zaken. Zowel het advies van de S.-E.R. als het geschrift van de Middenstandsraad bevat een minderheidsnota, symbool van de controverse, welke rond dit vraagstuk in de middenstand heerst. Het merkwaardige is nu dat — dus ondanks een duidelijk verschil van inzicht aangaande dit probleem — in de middenstandspers, met uitzondering van enkele vakbladen voornamelijk in de levensmiddelenhandel, weinig of niets over deze zaak is gepubliceerd. Hierdoor is het moeilijk zich een juist beeld te vormen van wat de middenstand als geheel nu eigenlijk van dit vraagstuk denkt. Dit opstel is dan ook mede bedoeld om een bredere discussie over de parallelisatie uit te lokken. Wanneer het dus wellicht hier en daar tot tegenspraak prikkelt, is dat met opzet geschied.

Een verschijnsel als het onderhavige kan vanuit twee gezichtspunten worden gezien: vanuit de gezichtshoek van de consument en vanuit het standpunt der betrokkenen zelve, vanuit het standpunt van de middenstand. Het eerste dient daarbij doorslaggevend te zijn. De middenstand en de andere bij de verdeling betrokken groepen hebben in de maatschappij een dienende taak, die hierin bestaat dat zij de verbruiker de voortgebrachte goederen op de juiste tijd en de juiste plaats en in de gewenste hoeveelheden ter beschikking stellen. Zou de consument dus wensen dat verschillende artikelen of groepen van artikelen, die tot dusver in verschillende winkels verkrijgbaar zijn, voortaan onder hetzelfde dak, in één en dezelfde winkel ten verkoop dienen te worden aangeboden, op een zelfde plaats dus — en dat is wat parallelisatie beoogt — dan valt het verschijnsel niét tegen te houden. Hetzelfde kan men stellen voor het ambacht, hoewel het daar in veel mindere mate speelt. Geen papieren besluiten en bepalingen, geen drang van welke zijde ook behoren hier de doorslag te geven, alleen de wensen van de verbruiker dienen hier beslissend te zijn.

De brief van de Staatssecretaris laat zich hieromtrent niet uit; hij constateert slechts, dat „ook in Nederland een langzame ontwikkeling is waar te nemen naar het levensmiddelenbedrijf, waarbij de zelfbediening een belangrijke factor is. Reeds thans doen zich de vragen voor, of diepvoren vis, vlees en wild, vers blijvend brood en flessen

melk ook buiten hun oorspronkelijke branches moeten worden verkocht". De commissie uit de S.-E.R. schenkt meer aandacht aan de consument; zij zegt dat „de verder gaande urbanisatie der bevolking welke leidt tot veranderde wijkindelingen en woningtypen uit een oogpunt van efficiency bij het doen van inkopen aan de „boodschappen-techniek" nieuwe eisen stelt". Positiever laat de nota van de Middenstandsraad zich uit, waar deze stelt: „Bij de consument zijn het de veranderde koopgewoonten, die de parallelisatie beïnvloeden, daar een deel van de consumenten — o.m. als gevolg van toenemend gebrek aan huishoudelijk personeel — zelf moet inkopen en *dit bij voorkeur in één winkel doet*" (cursivering van schrijver dezes). Evenwijdig hiermede loopt trouwens een andere uiting in het advies van de S.-E.R.-commissie, waar zij zegt dat een algemeen levensmiddelenbedrijf „beantwoordt aan *de bij de consumenten levende behoefte* om in één verkooppriimte als het ware met één aankoopdaad een veelheid van regelmatig terugkerende inkopen te kunnen verrichten" (cursivering van schrijver dezes).

Nu vraagt men zich toch in gemoede af, waar de commissie en de Middenstandsraad de wetenschap vandaan halen om dermate positief te kunnen beweren, dat het kopen in één winkel een levende behoefte van de hedendaagse consument zou zijn. Dit is een volkomen onbewezen stelling. Wanneer men het erover eens is, dat in het onderhavige vraagstuk de verlangens van de verbruiker doorslaggevend behoren te zijn, dan mag men toch op zijn minst verlangen, dat de geponeerde stelling bewezen wordt, bijv. door een omvangrijk en objectief marktonderzoek bij een groot aantal consumenten in den lande, doch van een dergelijk onderzoek is althans schrijver dezes niets bekend. Of zou men uit het feit, dat de enkele winkels, welke op bescheiden schaal iets van de parallelisatie verwezenlijkt hebben, bezoekers trekken, deze behoefte willen afleiden? Dat ware dan geen bewijs, immers elke nieuwigheid, op welk gebied ook, trekt aanvankelijk wel aan. Neen, eerder zou men uit enkele praktijkfeiten het tegendeel van de door de commissie en de Middenstandsraad ten tonele gevoerde stelling kunnen afleiden. Het is bijv. bekend dat een grootwinkelbedrijf, dat aan enkele van zijn filialen de verkoop van voorverpakt vlees verbonden heeft, zijn vleesomzet aanzienlijk heeft zien teruglopen. Het is eveneens bekend, dat de Prisunic in Frankrijk, die hetzelfde experiment heeft opgezet, haar winkels in Lyon en in het noorden van Frankrijk wat vlees betreft heeft gesloten. En naar schrijver

dezes werd medegedeeld is onlangs in Milaan een geparalleliseerd bedrijf na twee jaren van experimenteren gesloten, omdat het publiek er niet aan wilde. Deze en dergelijke feiten wijzen nu niet bepaald in de richting van een krachtig levende behoefte aan parallelisatie bij de verbruikers! Nu werpe men niet tegen, dat Nederlanders en met name de Nederlandse huisvrouwen geen Fransen of Italianen zijn, zodat men deze categorieën niet mag vergelijken. Want dan zou men onmiddellijk hiertegenover kunnen stellen, dat commissie en Middenstandsraad zich kennelijk hebben laten beïnvloeden door Amerikaanse voorbeelden, waar inderdaad de parallelisatie zeer verbreid is, doch waar immers volkomen andere toestanden en koopgewoonten heersen! En het is juist in de Verenigde Staten, waar de Michigan State University een marktonderzoek heeft gehouden en de resultaten heeft gepubliceerd waaruit bleek, dat vele huisvrouwen die thans hun vlees in een levensmiddelenzaak kopen, gaarne naar de gewone slager terug zouden willen indien er slechts in hun omgeving een gevestigd was!

Hoewel het dus een volstrekt onbewezen feit is, dat de Nederlandse consument parallelisatie dringend zou begeren, ziet men nochtans herhaaldelijk deze stelling naar voren brengen. Zo bijv. bij de verkoop van diepgevroren kippen. Er zijn veel te weinig poeliers, zo wordt gesteld; breng de diepgevroren kippen bij de kruidenier, bij de slager, bij het grootwinkelbedrijf enz. en ge zult eens zien hoezeer het verbruik toeneemt! Maar eilieve, waarom zijn er zo weinig poeliers? Omdat kennelijk de Hollandse huisvrouw niet „kippen-minded" is en de moeite en tijd schuwt aan het bereiden ervan verbonden, om van de prijs niet te spreken. Ware het anders en zou er inderdaad een levende behoefte aan braadkippen zijn, zou men dan menen, dat de kleinhandel zijn eeuwenoude taak om het publiek te dienen zou verloochenen?

Nu dient men ons wel te verstaan. Dezerzijds wordt niet ontkend, dat er niet hier en daar bij de consument verlangens zouden leven, die alleen via parallelisatie vervuld kunnen worden. Op het platteland is, gelijk de nota van de Middenstandsraad terecht opmerkt, de dorpstoko daarvan een sprekend voorbeeld en ook kan de mening uit deze nota worden gedeeld, dat de consument het waardeert wanneer hij, een speciaal artikel kopende, in dezelfde winkel bijpassende artikelen kan verkrijgen. Dezerzijds wordt alleen bestreden, dat er bij het publiek in het algemeen een krachtige drang naar parallelisatie zou bestaan. En de Overheid,

(Advertentie)

# BLOEMERS & Co.

ROTTERDAM

2E WESTEWAGENHOF 1

POSTBUS 65

KEIZERSGRACHT 814

TELEFOON 120223 (K 1800)

AMSTERDAM - TEL. 64793 (K 20)

## BEDRIJFSVERZEKERING

die binnenkort haar beleid terzake van het parallelisatievraagstuk zal moeten bepalen, dient hiermede terdege rekening te houden.

Maar wat is dan wél de oorzaak van deze drang naar parallelisatie in enkele middenstandsbedrijfstacken? Het is de nota van de Middenstandsraad, die hier de spijker op de kop slaat waar zij schrijft: „De voornaamste bedrijfs-economische oorzaak van de parallelisatie in de detailhandel is *de wens van de ondernemer tot opvoering van de rendabiliteit*. Bij het zoeken naar middelen om dit doel te bereiken, constateert men, dat er in het bijzonder in het winkelbedrijf — behoudens mogelijk in de spitsuren — vrijwel een permanente onderbezetting van de capaciteit (inrichting en personeel) bestaat. De mogelijkheid is er, veel meer klanten te bedienen, waarom men uitziet naar middelen om evenbedoelde onderbezetting zoveel mogelijk te elimineren. Men meent het middel gevonden te hebben door nieuwe consumptieverwante en/of produktieverwante artikelen te gaan voeren, d.i. uitbreiding van het assortiment. De omstandigheid, dat de merkartikelen (veelal verpakte) gemakkelijk verkoopbaar zijn, stimuleert de animo voor deze verkoop”. In het kruideniersbedrijf met zijn relatief zeer lage winstmarge is dit inderdaad *de drijfveer tot parallelisatie*. Hierin steekt niets onoirbaars, het is een volkomen begrijpelijk verlangen, maar men stelle het dan niét voor alsof men dáarbij alleen en uitsluitend aan een uitgesproken behoefte van de consument wil voldoen!

Het zal nu meteen duidelijk zijn, dat hier conflictstof ligt in de middenstand zelve en het is thans tijd het vraagstuk *vanuit middenstandsoogpunt* te bezien. Wanneer men zich méét het advies van de S.-E.R.-commissie beperkt tot de parallelisatie in de levensmiddelenhandel dan valt het niet moeilijk in te zien, dat tal van andere middenstandsbedrijfstacken op dit terrein zich door dit streven van de kruideniers en het grootwinkelbedrijf op dit terrein in hun levensbelangen aangetast gevoelen. Dit blijkt eerst recht wanneer men uit bedoeld advies kennis neemt van wat op dit stuk allemaal in zulk een algemeen levensmiddelenbedrijf zou moeten worden verkocht. Want dat beperkt zich niet alleen tot voedings- en genotmiddelen — vis, vlees, wild, brood, melk e.d. — doch strekt zich volgens de denkbeelden der commissie óók uit tot buiten dit assortiment van levensmiddelen vallende artikelen „op het terrein van routine-aankopen”, bijv. cosmetische artikelen, parfumerieën, huishoudelijke artikelen, reinigingsmiddelen, schoonmaak-artikelen en geneesmiddelen, ja zelfs tot alle gestandaardiseerde verpakte artikelen! Waarlijk geen wonder, dat de vele branches, welke al deze artikelen tot hun oereigen domein rekenen, hiertegen in het geweer komen! Want allerlei onheilen, maar al te bekend en berucht uit de ondervindingen van de jaren dertig, doemen hierbij op. In de eerste plaats ontstaat het gevaar van de afroming: de ene branche neemt alleen dié artikelen uit een of meer andere in haar assortiment op, die gemakkelijk verkoopbaar zijn en laat de specialisten uit die branches zitten met een sterk verminderde verkoop van die produkten en met de moeilijk verkoopbare zaken. In de tweede plaats zal dit onvermijdelijk leiden tot de uit de jaren dertig beruchte moordende prijsconcurrentie. Want uiteraard zullen de gelaedeerde branches zich niet onbetuigd laten; zij zullen allicht beproeven met gelijke munt te betalen en het resultaat is, dat bij een gelijkblijvende vraag een onmatig uitgebreid aantal verkoopplaatsen van telkens dezelfde artikelen ontstaat, waardoor alle betrokken branches financieel worden ondermijnd. Ware het jegens de middenstand niet

onbéleefd dan zou men hier willen dénken aan het spreekwoord van de spoeling en de vele varkens. Maar zelfs voor de geparalleliseerde bedrijven bestaat een — terecht ook door de Middenstandsraad gesignaleerd — gevaar, en wel dat zij de eigen mogelijkheden overschatten en een dermate uitgebreid assortiment gaan voeren, dat zij als gevolg daarvan in grote financiële moeilijkheden geraken. Men huivert bij de gedachte, dat op grote schaal de euvelen uit de jaren dertig, de lokartikelen en het algemeen prijsbederf weer hun intrede zullen doen!

Men moet zich overigens ten zeerste verbazen over de vrijmoedigheid, waarmede in dit deel van haar advies de S.-E.R.-commissie op de gebeurtenissen vooruitloopt. Want op welke wijze wil zij de parallelisatie bevorderen? Zij verwerpt de in art. 15 van de Vestigingswet Bedrijven 1954 neergelegde ontheffingsmogelijkheid, zo ook het werken met partiële uitzonderingen en de vervanging van het bestaande vestigingsbesluit voor het kruideniersbedrijf. Zij beveelt aan om met behoud van de bestaande bedrijfsindeling een afzonderlijk en nieuw begrip „algemeen levensmiddelenbedrijf” met een daarmede corresponderend algemeen vestigingsdiploma te introduceren. Zéér terecht zegt de minderheidsnota, gevoegd bij het advies der commissie, dat van een nieuw levensmiddelenbedrijf, zoals de meerderheid der commissie zich dat voorstelt, in werkelijkheid thans niét kan worden gesproken. Deze opmerking is volkomen juist: wanneer men zich nog eens de opsomming voor de geest haalt van de artikelen, welke een dergelijk bedrijf zou mogen voeren, dan is het volkomen duidelijk, dat hier door de meerderheid der commissie volkomen op de dingen wordt vooruitgelopen. Want een dergelijk bedrijf bestaat eenvoudig niet. En dan zegt de commissie nota bene elders in haar advies zélf, dat „met de vestigingseisen niet opzettelijk in de structurele ontwikkeling van het bedrijfsleven mag worden ingegrepen”! Hier is de commissie volkomen met zichzelf in tegenspraak!

Ook hygiënische overwegingen of motieven van smaak of kwaliteitsbehoud ter bestrijding van de parallelisatiegedachte acht zij niet ter zake doende. Het is weliswaar juist wanneer zij zegt, dat de vestigingswetgeving deze elementen niet kent, maar een goed *middenstandsbeleid* zal toch ongetwijfeld ook met deze overwegingen rekening moeten houden. Het is, om slechts een enkel voorbeeld te noemen, toch op zijn minst genomen merkwaardig, dat de commissie zelfs geneesmiddelen wil opnemen in het assortiment van zulk een algemeen levensmiddelenbedrijf, terwijl anderzijds de wetgever het de drogist, wiens eigenlijke terrein dit toch is, steeds moeilijker tracht te maken met het oog op de positie van de apotheker! Ook om de uitholling van het voornaamste doeleinde van de vestigingsregelingen in de middenstand, de verheffing van het vakpeil — zo zegenrijk merkbaar geworden sinds 1937 — be-kommt de commissie zich niet, hoewel het voor de hand ligt, dat zulks het gevolg moet zijn van de door haar aanbevolen oplossing. Deze kan men, mèt de stellers van de minderheidsnota, inderdaad verwerpelijk achten.

Nochtans dient te worden vastgesteld, dat de drang naar parallelisatie bestaat, slechts voor een zeer gering deel uit het publiek, doch hoofdzakelijk uit een deel van het middenstandsbedrijfsleven zelf. Wat moet nu het beleid van de Overheid te dezer zake zijn? Zij zal zich allereerst dienen te realiseren, dat het vraagstuk, waar de drang nu eenmaal bepaaldelijk niét in sterke mate door de consument wordt uitgeoefend, er een is van *middenstandsbeleid*. Zij zal dus bij het zoeken naar een oplossing in de eerste plaats

In dit artikel wordt de aandacht gevestigd op een der factoren, welke tot het meer en meer verdwijnen van de prijsconcurrentie hebben geleid, nl. de onbekendheid van de consumenten met de kwaliteiten in verhouding tot de prijzen. Doordat steeds nieuwe artikelen ter markt komen, raakt de consument zijn gevoel voor prijzen kwijt. Zolang de prijsgevoeligheid niet is hersteld, kan er geen sprake zijn van prijsconcurrentie, welke maatregelen er ook zouden worden genomen. Het is dus uitermate belangrijk dat de consumenten inzicht krijgen in de prijs-kwaliteitsverhoudingen. In Amerika licht de Consumers' Union hen hieromtrent voor; in ons land is de Nederlandse Consumentenbond op bescheiden schaal met vergelijkend warenonderzoek begonnen. Dit vergelijkend warenonderzoek, waarvan de resultaten worden gepubliceerd, kan volgens schrijver de prijsconcurrentie goeddeels herstellen.

# Prijsconcurrentie en prijsongevoeligheid

Met betrekking tot het feit, dat in de laatste decennia de prijsconcurrentie meer en meer verdwijnt, heeft vooral het optreden van de ondernemers de aandacht gehad. Dat er belangstelling voor dit vraagstuk bestaat, is niet verwonderlijk. Immers, een gezonde concurrentie is waarschijnlijk meer dan iets anders bevorderlijk voor het leveren van goede waren tegen redelijke prijzen en mede daardoor, voor de opvoering van de produktiviteit.

Ongetwijfeld zijn er verscheidene factoren aan te wijzen, die de ondernemers ertoe brengen af te zien van het concurreren met prijzen: de grote bezwaren eraan verbonden in die bedrijfstakken waar de vaste lasten een grote rol spelen — en dat zijn er in onze tijd vele —; het besef dat niet-concurreren met prijzen veelal voordeliger of in elk geval veiliger is dan wel-concurreren; enz. Het is niet nodig hierop nader in te gaan; de redenen zijn bekend genoeg.

Er is echter één kant aan deze zaak die, naar ik meen, tot dusver nog maar weinig de aandacht heeft getrokken. Het is een factor die we niet bij de producenten maar bij de consumenten van eindprodukten moeten zoeken en

wel hun onbekendheid met de kwaliteiten van de waren in verhouding tot de prijzen.

## Onbekendheid met waren.

Dit is niet altijd zo geweest, althans het was hiermede vroeger lang niet zo slecht gesteld als in onze dagen. Dit heeft een eenvoudige verklaring. Een vijftig of honderd jaar geleden konden de consumenten nog wel overzien wat er werd aangeboden en zij konden de produkten wel ongeveer op hun werkelijke waarde beoordelen. Toen kon de huisvrouw in vrij grote mate deskundig zijn; zij kon weten wat zij kocht, vooral ook omdat er slechts zelden geheel nieuwe produkten op de markt verschenen. En juist doordat zij deskundig was kon de prijs haar niet misleiden en daardoor was toen ook in het algemeen alle waar naar zijn geld.

Dit alles is radicaal veranderd. Het aantal verschillende artikelen is enorm toegenomen en neemt nog steeds in een snel tempo toe. Nog niet zo heel lang geleden waren, om slechts enkele artikelen te noemen, fietsen, radio's,

(vervolg van blz. 286)

nauwkeurig de belangen van de betrokken middenstandsbranches tegen elkaar moeten afwegen en dienen te zoeken naar een weg, waarbij schoksgewijze overgangen en uitbreidingen worden vermeden. Men kan het eens zijn met de aan het advies der S.-E.R.-commissie toegevoegde minderheidsnota, die sterk het accent legt op de geleidelijkheid, waarmede eventuele wijzigingen in het vestigingsbeleid zullen moeten worden tot stand gebracht. Zou dat niet geschieden, dan vallen inderdaad de euvelen te vreezen van de jaren dertig, gelijk die boven in het kort zijn geschetst. En het zou geen verstandig middenstandsbeleid zijn, hetwelk een dergelijke terugkeer zou bevorderen.

Het wil ons voorkomen, dat er verschillende wegen zijn, waarop die geleidelijkheid zou kunnen worden benaderd. De nota van de Middenstandsraad spreekt van invoering van een wat daar genoemd wordt sectordiploma in dieer voege, dat wanneer thans twee afzonderlijke branches worden onderscheiden, elk met een eigen vakbekwaamheidsdiploma, een sectordiploma zou kunnen worden

gecreëerd, waarvan de vereiste kennis gelijk zou kunnen zijn aan één van de oorspronkelijke diploma's. Dezerzijds zou dan echter worden bepleit, dat bij de invoering van een dergelijk diploma althans summier kennis van het andere gebied zou dienen te worden geëist. Een andere oplossing zou kunnen zijn het stellen van aantekeningen voor elke groep nieuwe artikelen afzonderlijk op bestaande diploma's. De ondernemer, die zijn assortiment zou willen uitbreiden, zou dan via een eenvoudige proef of onderzoek moeten bewijzen op de hoogte te zijn van de eisen, welke de verkoop van de nieuwe artikelen zijner keuze stellen. Slechts zou er dan streng voor moeten worden gewaakt, dat dergelijke aantekeningen ook alléén kunnen worden verkregen via een — zij het ook eenvoudig gehouden — onderzoek en niet langs de weg der bekende „ministeriële verklaringen”. Op deze of dergelijke wijze zou men althans een stormloop op de artikelen van een andere branche kunnen voorkomen en aan de eis van de geleidelijke invoering van parallelisatieverschijnselen kunnen voldoen.

's-Gravenhage.

Dr. J. E. TOBI.

stofzuigers, wasmachines, auto's, kunstzijde, nylon, orlon en dacron nog onbekend. Afgezien nog van het toenemend aantal produkten, dat op zichzelf werkelijke kennis omtrent wat men koopt al veel moeilijker maakt, is het merendeel zeer ingewikkeld van samenstelling en dus is deskundigheid daaromtrent, als men niet van het vak is, nagenoeg uitgesloten.

Ongetwijfeld biedt de zoëven geschetste ontwikkeling grote voordelen. Er is een veelzijdiger, betere en ruimere bevrediging van de behoeften mogelijk dan waarvan onze grootouders en ouders zelfs maar hadden kunnen dromen. Er staat echter het nadeel tegenover dat ik al noemde, nl. dat de consument in toenemende mate ondeskundig wordt en dit niet alleen door het veel grotere aantal produkten, maar vooral ook doordat er steeds op korte termijn weer nieuwe dingen bijkomen. Vóór een consument de tijd heeft gehad een produkt werkelijk te leren kennen, zijn er al weer heel andere waren in de winkels.

Naast zijn deskundigheid raakt de consument ook zijn gevoel voor prijzen kwijt. Een artikel dat goedkoop lijkt, wantrouwt hij, omdat hij het niet kan beoordelen. Een sterk sprekend voorbeeld hiervan is het bekende geval van de uitvinder van het veiligheidsscheermes, Gillette. Hij had aanvankelijk zijn apparaat geprijsd voor \$ 1, maar verkocht vrijwel niets. Toen hij op de rand stond van een faillissement, nam hij een bekend reclamebureau in de arm. Dit adviseerde hem o.a. om zijn prijs tot \$ 5 te verhogen. Opvolging van dit advies in combinatie met een grote reclamecampagne had zoveel resultaat, dat hij het in enkele jaren tot multi-miljonair bracht.

Het feit dat de consumenten zich niet meer laten leiden of liever, niet meer *kunnen* laten leiden door de prijzen, heeft nog een bijzonder schadelijk gevolg.

#### Prijsongevoeligheid.

Er zijn, zoals gezegd, verschillende oorzaken aan de ondernemerskant die geleid hebben tot het verdwijnen van de prijsconcurrentie. Echter, alleen al het verdwijnen van de prijsgevoeligheid bij de consument zou voldoende zijn, om de ondernemers ertoe te brengen niet meer te concurreren met de prijzen. Zolang de prijsgevoeligheid niet is hersteld, kan er geen sprake zijn van prijsconcurrentie, welke andere maatregelen er ook zouden worden genomen. Immers, waarom zou men met de prijzen concurreren als het publiek toch niet goed erop reageert, als het publiek een artikel niet koopt juist omdat het goedkoop is? Maar al concurreren de ondernemers niet meer met de prijzen, dit wil niet zeggen dat zij het in het geheel niet meer doen; integendeel, in vele bedrijfstakken wordt misschien wel feller geconcurrerd dan ooit. Men concurreert thans met behulp van reclame, het geven van cadeaus, het uitschrijven van prijsvragen en dergelijke middelen en — zeker niet in de laatste plaats — met de produkten zelf. De laatste wijze van concurreren heeft weer tot gevolg, dat niet alleen het aantal verschillende artikelen sterk toeneemt, maar dat bovendien het aantal merken van hetzelfde produkt meestal heel groot wordt. Dit maakt het doen van een verantwoorde keuze voor de consument nog weer veel moeilijker. Hoe weinig consumenten zullen er maar zijn, die nimmer een hulpeloos gevoel hebben gehad, wanneer zij voor een etalage stonden en daar bijv. horloges zagen, uiterlijk het ene nog mooier dan het andere, alle van roestvrij staal, waterdicht en schokbestendig, maar uiteenlopend in prijzen van vijftig tot boven de driehonderd gulden?

#### De betekenis van voorlichting.

Het is dus uitermate belangrijk, dat de consument inzicht krijgt in de prijs-kwaliteitsverhoudingen. In de eerste plaats omdat hij alleen zó in staat is direct de beste waar te krijgen voor zijn geld en in de tweede plaats omdat het een absoluut noodzakelijke voorwaarde is voor het herstel van een redelijke prijsconcurrentie. Daar de consumenten niet zelf, zonder hulp, dit inzicht kunnen verwerven, hebben zij voorlichting nodig.

Nu behoeven de consumenten niet geheel verstoken te blijven van voorlichting; zo staan hun ter beschikking de reclame en adviezen van de detaillisten. Moderne reclame beperkt zich gewoonlijk niet tot een aanprijzen alleen, maar geeft dikwijls waardevolle inlichtingen over het aanbevolen artikel. Echter in één opzicht schiet zij in elk geval tekort en wel ten gevolge van het feit dat er geen prijs- en kwaliteitsvergelijkingen tussen de verschillende merken van dezelfde waar kunnen worden gemaakt.

De detaillisten die, doordat zij in geregeld contact staan met de consumenten, beter dan vele anderen op de hoogte kunnen zijn met de voor- en nadelen van de onderscheidene merken, ondervinden dit bezwaar niet; maar aan de betrouwbaarheid van hun adviezen wordt ernstig afbreuk gedaan door het bekende feit, dat in onze dagen de producenten, die niet met de prijzen bij de consumenten concurreren, dit wel doen bij de detaillisten; er heerst thans een veelal scherpe marge-concurrentie.

#### De Consumers' Union in de Verenigde Staten.

Om deze redenen hebben in de Verenigde Staten de consumenten, in georganiseerd verband, zelf de voorlichting ter hand genomen. Er zijn daar enige consumentenorganisaties, waarvan de Consumers' Union veruit de belangrijkste is. De Consumers' Union koopt zelf in de gewone winkels en magazijnen de meest gebruikte merken van tal van artikelen in. Ik doe slechts een greep: levensmiddelen in blik, ballpoints, horloges, stofzuigers, koelkasten tot zelfs buitenboordmotoren en auto's toe. De verschillende merken van hetzelfde artikel worden in laboratoria, vaak gecombineerd met gebruiksproeven, aan een vergelijkend onderzoek onderworpen. De resultaten publiceert de Amerikaanse Consumentenbond in zijn maandorgaan met vermelding van de goede en minder goede eigenschappen. Voor zover mogelijk worden de merken geclassificeerd in „best-buy”, „acceptable” en „non-acceptable”.

Over deze classificatie moet nog wel het een en ander worden opgemerkt. In sommige gevallen is dit een zeer eenvoudige taak. Bijv.: bij huishoudammonia gaat het er alleen maar om vast te stellen met welk merk de consument de grootste hoeveelheid ammonia per dollar kan kopen. Dit is dan de „best-buy”, het merk dat in verhouding tot de prijs het beste is. In verschillende andere gevallen is het classificeren moeilijker. Zo is bij een overhemd niet alleen de duurzaamheid van betekenis, maar ook het gedrag in de was, het behoud van een goede pasvorm enz. Een dergelijk probleem tracht de Consumers' Union op te lossen door, vóór zij met een onderzoek begint, een enquête onder haar leden te houden. Daarbij wordt hun gevraagd aan welke eigenschappen en in welke volgorde zij de meeste betekenis hechten. Aan de hand van de binnengekomen antwoorden stelt de Consumers' Union wegingsfactoren op, die bij de classificatie worden gebruikt. In sommige gevallen blijkt het nog nodig een indeling in categorieën te maken, bijv. horloges in precisie-



uurwerken en andere; auto's in wagens voor stadsgebruik, voor lange afstanden enz. In elke categorie worden dan weer de „best-buys”, „acceptables” en „non-acceptables” bepaald.

Tegen een dergelijke methode kan men natuurlijk als bezwaar aanvoeren, dat op zijn gunstigst een „best-buy” wordt bepaald voor de „gemiddelde” consument. Een „gemiddelde” consument nu bestaat niet; de individuele consumenten zullen meer of minder ver van het gemiddelde afwijken. Hierop kan geantwoord worden, dat een consument desnoods de classificatie naast zich neer kan leggen. Immers, de Consumers' Union volstaat niet met een indeling, maar motiveert deze en geeft, zoals ik reeds heb opgemerkt, een uitvoerige beschrijving van alle goede en minder goede eigenschappen. Een intelligent consument kan dus zelf vaststellen welk merk het best overeenkomt met zijn wensen, en voor anderen is het toch wel een groot gemak, dat een indeling voor hen is gemaakt.

Overigens is het ook niet zo dat de Consumers' Union met haar onderzoek wil bereiken, dat een consument een bepaald merk wel en andere merken beslist niet zal kopen. Ten slotte zijn bruikbaarheid, duurzaamheid, onderhoudskosten e.d. niet de enige factoren die bij een koophandeling beslissend zijn. Bij zuivere utiliteitsartikelen, zoals een auto-accu, zal dit in de regel wel het geval zijn. Maar bijv. bij automobielen ligt dit anders. Ik kan er door voorlichting geheel van overtuigd zijn, dat auto A wat betreft haar technische eigenschappen de „best-buy” is in haar klasse en toch een auto van het merk B kopen, omdat ik het model preferer. En als ik hieraan meer waarde toeken dan aan de voorsprong in technische kwaliteiten die auto A heeft, heb ik niet eens irrationeel gehandeld. De Consumers' Union licht de consumenten slechts in over eigenschappen van artikelen, die zij niet zelf kunnen beoordelen

en die in elk geval bij het bepalen van de keuze van het ene of het andere merk van groot gewicht zijn.

Dat het onderzoek, zoals het door verschillende consumentenorganisaties in de Verenigde Staten wordt verricht, niet overbodig is, blijkt wel uit de dikwijls verrassende resultaten ervan. Om slechts enkele voorbeelden te noemen: een stofzuiger van \$ 90 moest als niet-acceptabel worden aangemerkt, terwijl andere merken van een prijs, die slechts even meer dan de helft bedroeg, ver superieur bleken; een zeer bekend merk tandpasta werd niet-acceptabel bevonden omdat het een sterk schurende werking op de tanden uitoefende; verschillende merken huishoudammonia bleken in prijs per ounce ammoniakgas uiteen te lopen van 5 tot 46 dollarcenten.

#### Onderzoek en produktiviteit.

De Amerikaanse consumenten kunnen dus weten wat zij kopen en zodoende de meeste waarde voor hun geld krijgen. Dit is een direct voordeel. Een indirect voordeel, misschien nog wel zo belangrijk, is dat de producenten zich meer en meer laten beïnvloeden door de uitspraken van de Consumers' Union. Het komt nu herhaaldelijk voor dat, wanneer een fabrikant minder goed uit de bus is gekomen, dit voor hem een aansporing is zijn produkt, zijn werkmethoden en zijn prijs nog eens kritisch te bezien en dat hij dan, na verbetering te hebben aangebracht, een nieuw onderzoek aanvraagt. Dit althans is mij niet alleen van de zijde van de Consumers' Union maar ook van ondernemerszijde verzekerd, o.a. bij monde van de algemeen-secretaris van de American Standards Association.

#### Voorlichting in Nederland.

In Nederland is de nog zeer jonge Nederlandse Consumentenbond op bescheiden schaal met hetzelfde werk begonnen. Op bescheiden schaal, omdat hij nog niet over voldoende geldmiddelen beschikt om het grootscheeps te kunnen aanpakken. Maar ook de Amerikaanse consumentenbond kon gedurende de eerste jaren van zijn bestaan nog maar weinig doen. Opgericht in 1933, is hij pas na de oorlog een macht van betekenis geworden. Of de beginperiode van de Nederlandse Consumentenbond korter of langer zal duren is uiteraard niet te zeggen; dit hangt voornamelijk af van de steun die het Nederlandse volk aan deze organisatie zal verlenen.

Wat betreft het tempo van de ontwikkeling is, het te betreuren, dat de Minister van Economische Zaken, die indertijd een voorstel had gedaan tot het geven van een aanloopsubsidie aan de Consumentenbond, zich genoodzaakt zag het terug te nemen, vanwege de weerstand die het in de Tweede Kamer ondervond. De aanlooptijd wordt erdoor verlengd. Aan de andere kant verstrekt de Overheid grote bedragen aan het T.N.O.-instituut, dat zich ook met produktenonderzoek bezig houdt. Deze gelden worden ongetwijfeld nuttig besteed; produkten en produktiviteit kunnen erdoor worden verbeterd. Echter, de T.N.O.-rapporten zijn niet openbaar. Natuurlijk zal een producent er wel aandacht aan besteden, anders had hij geen onderzoek aangevraagd. Maar een vergelijkend warenonderzoek, waarvan de resultaten worden gepubliceerd, houdt een veel sterkere prikkel tot verbetering in. Het kan de prijsconcurrentie voor een goed deel herstellen en als er iets is, dat kan bijdragen tot opvoering van de produktiviteit, is het juist een gezonde concurrentie.

Santpoort.

B. BUITENDIJK.

#### Arbeidstijd-„prijzen” in Amerika

Voor een aantal belangrijke goederen en diensten behoefde de gemiddelde Amerikaanse industrie-arbeider, naar uit onderstaand staatje — dat is samengesteld uit in „The Management Review” van februari jl. gepubliceerde gegevens — blijkt, in 1956 in arbeidstijd uitgedrukt minder te „betalen” dan in 1951.

Goederen/ diensten	Arbeidstijd		Daling (—) of stijging (+) in pCt.
	1951	1956	
dozijn eieren . . .	30 min.	19 min.	— 36
„pound” bacon . .	26 min.	19 min.	— 27
„pound” koffie . .	33 min.	31 min.	— 6
„pound” brood . . .	6 min.	6 min.	0
10 „pound” aard- appelen . . . . .	19 min.	26 min.	+ 37
herencostuum . . .	33 u. 44 min.	24 u. 38 min.	— 27
ijskast . . . . .	149 u. 53 min.	117 u. 31 min.	— 22
paar nylonkousen . . . . .	47 min.	27 min.	— 43
haarknippen . . .	40 min.	43 min.	+ 8

Slechts voor de verkrijging van enkele der vermelde goederen of diensten, nl. aardappelen en haarknippen, moesten de arbeiders langer werken dan in 1951. Opvallend is hoe sterk de „prijs” van nylonkousen in vijf jaren tijds is gedaald.

Door twee Amerikaanse professoren is een nieuw voorstel gedaan voor internationale hulp. Hierin wordt o.a. gesteld dat economische hulp moet plaatsvinden in een kader van doelstellingen van de betrokken landen zelf. De kern van het voorstel is: onder inachtneming van een aantal produktiviteits- en andere criteria worde aan elk onderontwikkeld land zo veel kapitaal en technische hulp aangeboden als het kan absorberen. De toewijzing der fondsen zou i.p.v. op een subsidieconceptie op een bankiersconceptie dienen te worden gebaseerd. Gedifferentieerd naar landengroep wordt het jaarlijks te absorberen bedrag aan nieuw kapitaal geschat als een percentage van de bestaande bruto-kapitaalvorming. Maximaal zou dan jaarlijks \$ 3,5 mrd. nodig zijn; in feite waarschijnlijk ca. \$ 2 mrd. Behandeld worden voorts de wijze van financiering en de institutionele aspecten van het voorstel.

## Een nieuw Amerikaans voorstel over internationale hulp

Sinds het begin van het Marshall-plan heeft zich in de Verenigde Staten een uitgebreide literatuur ontwikkeld over talrijke aspecten van de buitenlandse hulpverlening. Was West-Europa als hoofdobject van het Marshall-plan aanvankelijk het centrum van de discussies, geleidelijk heeft zich het accent verschoven naar de problemen verbonden aan de Amerikaanse politiek ten opzichte van onderontwikkelde gebieden.

In het geval van Europa ontwikkelde zich tijdens de uitvoering van het Marshall-plan al snel een aantal criteria betreffende de totale omvang en de verdeling van de hulp. Doel was een zo snel mogelijk herstel van de „viability”, waarbij de vooroorlogse toestand een voorlopig doelwit kon zijn. Hoofdcriterium voor de mate van de hulp werd al spoedig het relatieve dollartekort van de aan het Europese herstelprogramma deelnemende landen. Geheel anders is de toestand ten aanzien van de onderontwikkelde landen, die een zo veel grotere onderlinge verscheidenheid vertonen dan destijds de Europese landen. Vormde de O.E.E.C. een gemeenschappelijk apparaat voor de bespreking en oplossing van talrijke beleidsvraagstukken, geen zodanig forum bestaat voor de Amerikaanse hulp aan de onderontwikkelde landen. Ondanks talrijke complicaties kenmerkten de criteria voor de uitvoering van het Marshall-plan zich door een verrassende eenvoud. Daarentegen kan men in de Amerikaanse hulp aan onderontwikkelde gebieden geen duidelijke criteria onderkennen.

In deze toestand vond een tweetal professoren van het Massachusetts Institute of Technology te Boston, beiden verbonden aan het aldaar functionerende Center of International Studies, aanleiding tot het opstellen van een onlangs in boekvorm verschenen voorstel voor een nieuwe politiek van de Verenigde Staten ten opzichte van zich ontwikkelende gebieden <sup>1)</sup>.

Dit geschrift kwam oorspronkelijk meer dan een jaar geleden tot stand. Het werd aan leden van het Amerikaanse Congres en van de regeringsdepartementen gezonden en vond zijn weerslag in een aantal courantenartikelen, die de „new approach” van het voorstel toejuichten.

<sup>1)</sup> Max F. Millikan en W. W. Rostow, A proposal — Key to an effective foreign policy, vi + 170 blz., Harper and Brothers, New York 1956.

De gedachten van Millikan en Rostow kunnen als volgt worden samengevat. De bestaande hulpprogramma's van de Verenigde Staten zijn veelal gebaseerd, zoal niet bij de Overheid zelf dan toch veelal bij sectoren van de publieke opinie, op een reeks misvattingen. Daartoe behoren de opvattingen, dat economische hulpprogramma's dienen tot versterking van het militair potentieel van geallieerden, tot het overhalen van andere landen om een buitenlandse politiek die de Verenigde Staten bevredigt te volgen, tot het bevorderen van bepaalde binnenlandse politieke ontwikkelingen in andere landen, tot het verhogen van de levensstandaard om humanitaire redenen, tot het bevorderen van het particuliere bedrijfsleven. De auteurs hebben weinig moeite aan te tonen dat elk dezer doeleinden, hoe belangrijk wellicht op zich zelf, weinig bevredigend is als doelstelling van een beleid voor hulp aan onderontwikkelde gebieden. In plaats daarvan stellen de auteurs, dat economische hulp in de eerste plaats moet plaatsvinden in een kader van doelstellingen van de betrokken landen zelf, welke zij in hun meest algemene vorm aldus formuleren:

1. de leiders en de bevolking van de landen in kwestie moeten geconfronteerd worden met aanmoedigende en constructieve binnenlandse taken die op de toekomst zijn ingesteld;
2. deze opbouwende taken moeten verband houden met de aspiraties van alle klassen en gebieden in de betrokken gemeenschap;
3. de nieuwe landen moeten jonge en krachtige leiders kunnen ontwikkelen, hetgeen verband houdt met de aanwezigheid van een grotere mate van sociale, economische en politieke „opportunity”;
4. met punt 4 houdt verband de noodzaak om de scheiding die veelal tussen stedelijke en landelijke kringen bestaat te overbruggen;
5. politieke rijpheid moet groeien via het besef dat, als natie en individueel, de bevolking van een land zelf zijn problemen kan oplossen.

Alvorens tot de formulering van hun voorstel over te gaan, onderscheiden de auteurs drie stadia van economische ontwikkeling:

a. Een periode van „preconditions” voor economische vooruitgang. Er is dan een begin van ontwikkeling, doch de armoede van het land verhindert via de bekende cirkel-situatie kapitaalvorming, hetgeen de armoede bestendigt, terwijl tegelijkertijd het vermogen tot absorptie van kapitaal uit het buitenland zeer gering is. Dit stadium duurde in Engeland tot ca. 1783, in Japan tot 1880 en in Rusland tot 1890. In dit stadium vormen „overhead capital” („infrastructuur”) en technische hulp de meest dringende behoefte.

b. Het tweede stadium is een overgangperiode, karakteristiek aangeduid als de „take-off”. In deze startperiode begint zich een aantal uitbarstingen van economische activiteit voor te doen. De spaarvoet stijgt van bijv. 5 pCt. tot 10 pCt. van het nationaal inkomen. Buitenlands kapitaal is nu in grotere mate nodig. In plaats van giften zijn thans leningen op hun plaats. Deze startperiode duurde in Engeland tot ca. 1860, in Japan tot 1900, in Rusland tot 1913.

c. De derde periode is die van „self-sustained growth”. De besparingen stijgen tot 10 à 20 pCt. van het nationaal inkomen. De behoefte aan buitenlands kapitaal daalt en slaat langzamerhand om in kapitaalexport.

De kern van het voorstel is: *onder inachtneming van een aantal produktiviteits- en andere criteria worde aan elk onderontwikkeld land zo veel kapitaal en technische hulp aangeboden als het kan absorberen.* De produktiviteits-criteria zouden aan een dusdanig concrete economische vooruitgang gelieerd moeten zijn, dat de allocatie van fondsen op een *bankiersconceptie* in plaats van *subsidieconceptie* gebaseerd kan zijn. Door de absorptiecapaciteit van kapitaal tot een der hoofdcriteria te maken, zou het programma voorzien zijn van „built-in incentives” die ertoe leiden dat de betrokken regeringen er naar zullen streven hun landen in aanmerking te doen komen voor hulp. Met andere woorden, door het kapitaaltekort als „bottle-neck” uit te schakelen, zou de verantwoordelijkheid voor economische vooruitgang primair op de betrokken landen zelf komen te rusten.

Landen in het „preconditions”-stadium zouden in de eerste plaats technische hulp ontvangen en voorts zoveel kapitaal als zij in staat zijn te absorberen, dit laatste voornamelijk op giftbasis. Landen in het overgangsstadium zouden verdere technische hulp ontvangen en voorts leningen tegen gunstige interest en met lange aflossings-termijnen.

De door de auteurs ontwikkelde criteria die het bankiers-concept moeten mogelijk maken zijn de volgende:

a. De technische en administratieve capaciteiten van het land in kwestie moeten zeker maken, dat het betrokken project binnen een redelijke tijd kan worden uitgevoerd.

b. Het land moet de nodige stappen nemen om de rest van de economie zodanig te ontwikkelen dat het betrokken project productief kan zijn binnen de tijdslijmieten voorzien bij de verstrekking van de lening of gift. M.a.w. indien het project een bepaalde produktie oplevert, moet er afzet voor die produktie bestaan. De voor het slagen van het project noodzakelijke transport- of andere faciliteiten moeten op tijd gereed zijn.

c. Als een der belangrijkste criteria zien de auteurs de aanwezigheid van een over-all nationaal ontwikkelings-programma, teneinde zeker te maken, dat de verschillende projecten elkaar aanvullen en versterken, dat de algemene doeleinden de steun van het volk hebben, dat het totaal

# Benjamin

Sociaal Psychologische Bedrijfsadviezen  
Reclame- en Verkoopadviezen  
Erkend Advertentiebureau  
Firmanten: L. B. Benjamin - Jac. Raven  
Technisch- en psychologisch adviseur:  
Dr. Ir. H. J. Kolkman

Bergweg 351 • Telefoon 84300 - 84302 • Rotterdam

(Advertentie)

van projecten een maximaal snelle groei van de nationale produktie verzekert, dat de hulpbronnen van de economie voor een maximum-bijdrage worden aangesproken, dat de deviezenbehoefte zo laag mogelijk wordt gehouden. Als onderdeel van een zodanig programma zien de auteurs ook een maximalisatie van de besparingen. Een project behoeft niet noodzakelijkerwijs zelf-liquiderend te zijn. Infrastructuur-projecten kunnen evenzeer en vaak zelfs in de eerste plaats in aanmerking komen.

d. Het vierde criterium is dat de nationale ontwikkelingsprogramma's de mogelijkheden geboden door een internationale arbeidsverdeling zo veel mogelijk uitbuiten en mitsdien extreme autarkie vermijden. Specialisatie tussen de onderontwikkelde landen onderling is volgens de auteurs in het verleden verwaarloosd. Invoerrechten en import- en betalingsrestricties hebben vaak tot ongerechtvaardigde protectie geleid. Regionale samenwerking zou in deze nieuwe wegen kunnen openen. Als voorbeelden noemen de auteurs Zuid-Azië, waar India de hoofdbron van de lichte machine-industrie, Indonesië van natuurlijk gas zou kunnen zijn.

De auteurs suggereren, dat in een algemeen hulp-programma landbouwsurplussen een belangrijke rol zouden kunnen spelen. Zij denken aan een „food and fiber bank”. Zij zijn zich echter bewust van de vele problemen, inclusief het gevaar van inflatie verbonden aan het gebruik van surplussen en de belangen van exporterende landen.

Hoe verantwoordt de auteurs hun vermetele aanbeveling, dat aan de zich ontwikkelende landen zo veel kapitaal als zij kunnen absorberen moet worden aangeboden? Zij doen dit als volgt. Voor elke landengroep schat men een bedrag aan nieuw kapitaal als percentage van de bestaande bruto-kapitaalvorming. Zij schatten dit percentage op ca. 30 voor Azië, doch voor het reeds verder ontwikkelde Latijns-Amerika op 14. Deze hoeveelheid kapitaal is in geld uitgedrukt geschat op wat de auteurs menen dat de betrokken landengroep onder inachtneming van de eerder genoemde criteria redelijkerwijs zou kunnen absorberen. De hoeveelheid nieuw kapitaal wordt opgeteld bij de netto-kapitaalvorming welke verkregen is door van de bruto-kapitaalvorming een geschat bedrag voor kapitaalinstandhouding af te trekken. Op het aldus berekende totale bedrag aan nieuw kapitaal passen de auteurs een kapitaalproduktieverhouding van 3:1 toe. Aldus komen zij tot een bedrag aan gegenereerd nieuw inkomen dat zij, door de bevolkingstoename in acht te nemen, herleiden tot een jaarlijkse toename van het nationaal inkomen per hoofd der bevolking. Als doelwit voor die

jaarlijkse toename komen zij op 1,5 à 2 pCt. De resultaten zijn in de volgende tabel <sup>2)</sup> samengevat:

*Mogelijke kapitaalvorming en inkomestoename in onderontwikkelde landen, per gebied*

	Zuid-Centraal Azië	Overig Azië	Midden-Oosten	Lat. Am.	Afrika	Totaal
Nationaal inkomen, miljarden dollars, 1953 .....	27,9	19,7	12,3	40,4	10,1	110,4
Bruto-kapitaalvorming, idem .....	2,8	1,7	1,5	7,1	1,2	14,3
Netto-kapitaalvorming, idem .....	1,7	1,2	0,9	4,3	0,7	8,2
Voorgestelde maximale additionele jaarlijkse kapitaalbinnenvloeiing .....	1,0	0,6	0,5	1,0	0,4	3,5
Procentuele jaarlijkse inkomestoename	3,3	3,0	3,8	4,37	3,6	
Bevolking in miljoenen (1953) .....	459	231	90	173	173	1.126
Procentuele jaarlijkse bevolkingsaanwas	1,3	1,6	1,8	2,25	1,5	
Procentuele jaarlijkse inkomestoename per hoofd .....	2,0	1,4	2,0	2,12	2,1	

De landenindeling van de auteurs is als volgt:

Zuid-Centraal Azië: India, Pakistan, Ceylon;  
 Overig Azië: niet-communistische landen, behalve Japan en Midden-Oosten;  
 Midden-Oosten: Arabisch schiereiland, Cyprus, Egypte, Iran, Iraq, Israël, Jordanië, Libanon, Syrië, Turkije, Staten aan de Perzische Golf;  
 Latijns-Amerika: alle Staten van Zuid- en Centraal-Amerika;  
 Afrika: alle landen, behalve Egypte en Unie van Zuid-Afrika.

Aldus komen de auteurs tot een totale maximale jaarlijkse kapitaalbehoefte van \$ 3,5 mrd. In feite voorzien zij een jaarlijkse uitgave van niet meer dan 60 pCt. van dit bedrag, dus circa \$ 2 mrd. Zij achten een „commitment” voor een groter bedrag essentieel voor een hechte basis. De verdeling van het bedrag van \$ 3,5 mrd. zien zij ongeveer als volgt <sup>3)</sup>:

Giften:	
Verenigde Staten .....	\$ 360 mln.
Andere landen .....	„ 240 „
Particuliere rechtstreekse beleggingen .....	„ 500 „
Additionele leningen van de Internat. Bank .....	„ 400 „
Overheidsleningen:	
Verenigde Staten .....	„ 1.700 „
Andere landen .....	„ 300 „
	\$ 3.500 mln.

Ter bevordering van particuliere beleggingen stellen de auteurs de opstelling van een „Free world code for private capital movements” voor. De besteding van geleende of gegeven gelden zou niet in een bepaald land behoeven te geschieden. Continuïteit zou een hoofdvereiste zijn. De auteurs bepleiten dan ook, dat het Amerikaanse Congres een systeem zoals reeds bestaat t.a.v. de Export-Import Bank, welke onder een systeem van machtigingen op langere termijn opereert, goedkeurt. Aldus zou een programma voor vijf jaren ontstaan.

Wat betreft de institutionele aspecten wijzen de auteurs op de dwingende noodzaak van gecoördineerde opzet van programmering en uitvoerende activiteiten.

Zij menen, dat bij de keuze van een organisatorische opzet de volgende overwegingen een rol moeten spelen:

1. een ontwikkelingsprogramma als het onderhavige dient los te staan van nationale programma's met een politiek of militair doel en de deelnemende landen moeten ervan overtuigd zijn (anders zullen zij niet

mee willen doen) dat participatie in dit programma hun nationale politieke doeleinden niet prejudiceert;

2. een „spirit of partnership” moet de uitvoering van het programma beheersen en daarom is een „element of international administration” vereist;
3. het onderhavige programma dient niet in een sfeer van concurrentie met het Sovjetblok, aan wie deelneming zou worden aangeboden, te worden uitgevoerd;
4. de institutionele opzet dient zo te zijn, dat strikte criteria van economische produktiviteit kunnen worden toegepast;
5. nieuwe apparatuur dient zo veel mogelijk beperkt te blijven en met name de Internationale Bank dient ingeschakeld te worden. De schaarste aan bekwame krachten, waar zo veel op papier aantrekkelijke organisatieschema's op afstuiten, speelt in deze een grote rol;
6. de belangrijkste geldfournurerende landen dienen vertrouwen te hebben in de organisatorische opzet. De auteurs menen, dat indien de keuze zou zijn tussen van jaar tot jaar te geven bijdragen onder de V.N. en nationale fondsen die bijv. op een vijfjaarlijkse bijdrage zouden steunen, deze laatste de voorkeur verdienen.

Als compromis-oplossing tussen een nationale en een internationale opzet in suggereren de auteurs het volgende. Een nieuwe internationale organisatie zou worden belast met algemene coördinatie en overall analyse van programmeringsactiviteiten en landenstudies. De organisatie zou overeenstemming tussen gevende en ontvangende landen moeten tot stand brengen; zij zou ook particuliere kapitaalinvesteringen moeten bevorderen en daartoe de eerder genoemde code voor particuliere beleggingen moeten trachten tot stand te brengen.

Daarnaast zou de feitelijke financiering van projecten en programma's in handen blijven van de contribuerende landen. Het gebrek aan continuïteit waarschijnlijk inherent aan een internationaal financieringslichaam en het gevaar dat dit op grond van een principe van geografische distributie zijn middelen over een te groot aantal kleinere projecten zou versnipperen, doen de auteurs voorstanders van een dergelijke gesplitste opzet zijn. Voor de Verenigde Staten bepleiten zij oprichting van een nieuw, los van het State Department staand, financieringsorgaan.

Tot zover onze samenvatting van de voorstellen van Millikan en Rostow. Het is niet moeilijk op allerlei punten kritiek op hun gedachten te formuleren. Zo berust de berekening van de kapitaalbehoefte op een wel zeer ruwe toepassing van de zelf nog in de kinderschoenen staande kapitaal-produktieverhoudingstheorie. De vraag, of de benodigde gelden verzamelbaar zijn wordt door hen nauwelijks behandeld. De dichotome organisatorische opzet met twee los van elkaar staande organisaties, een internationaal lichaam blijkbaar onder de V.N. en een agglomeraat van nationale organisaties kan licht tot grote moeilijkheden aanleiding geven. Met name is het niet duidelijk of de nationale financieringslichamen met een zekere automaticiteit de aanbevelingen van de internationale organisatie zouden moeten opvolgen en hoe verschillen van mening worden weggewerkt. Doch de grote verdienste is dat voor het eerst in de Verenigde Staten

<sup>2)</sup> Op. cit., blz. 155.

<sup>3)</sup> Op. cit., blz. 106.

(en misschien in de wereld) een conceptie voor een programma tot hulp aan onderontwikkelde landen is geformuleerd, die onder inachtneming van multilaterale principes criteria ontwikkelt welke op de onderontwikkelde landen zelf de plicht en de verantwoordelijkheid leggen

om met succes op grote schaal economische hulp te ontvangen. Het zal belangwekkend zijn te zien of en in hoeverre de voorstellen van Millikan en Rostow realiteit zullen worden.

New York.

J. KAUFMANN.

## INGEZONDEN STUK

# Het kaspercentage der banken

Dr. A. Batenburg te Amsterdam schrijft ons:

Het artikel van Drs. B. Kastelein in „E.-S.B.” van 13 maart jl. over „Het kaspercentage der banken” geeft mij aanleiding tot het maken van enkele kanttekeningen, die ten dele bedoeld zijn als aanvulling en ten dele als kritiek.

Er is in de laatste maanden nogal wat misverstand geweest over de doeleinden, die met het stelsel van de verplichte kassaldi worden beoogd, en bepaald niet alleen onder outsiders. In de discussies en in hetgeen over het stelsel is geschreven worden namelijk twee doeleinden genoemd: enerzijds het door de banken laten medefinancieren van de internationale liquiditeitsreserve, belichaamd in de goud- en deviezenvoorraad van De Nederlandsche Bank, en anderzijds de beïnvloeding van de liquiditeitspositie van de banken. Volgens Drs. Kastelein is het duidelijk — hij citeert hiervoor verschillende plaatsen van het jaarverslag over 1953 van De Nederlandsche Bank — dat de primaire betekenis van het stelsel gelegen is in de mogelijkheid om langs deze weg de liquiditeiten van de banken te binden. Of het genoemde jaarverslag inderdaad zo helder is op dit punt, wil ik hier in het midden laten, maar het kan niet ontkend worden, dat bij velen — terecht of ten onrechte — de mening heeft postgevat, dat het primaire doel juist de medefinanciering van de goud- en deviezenvoorraad was.

Naar aanleiding van het feit, dat van sommige zijden met het oog op de vermindering van de goud- en deviezenreserves aangedrongen wordt op een vermindering van de kasreserveverplichtingen constateert Drs. Kastelein: „Zo logisch als het nu was het kaspercentage te verhogen bij een verdere stijging van de deviezenvoorraad, zo voor de hand liggend *lijkt* het dit percentage te verlagen nu deze voorraad aan het dalen is”. Zijns inziens verlagt deze gedachtengang gedeeld door de directie van De Nederlandsche Bank, want hoe anders de verlaging van het kaspercentage van 9 op 7 in september jl. te verklaren? Drs. Kastelein cursiveert het woord „lijkt”, niet omdat hij het hierbedoelde verband zou willen ontkennen, als men zich op het standpunt stelt, dat de verplichte kassaldi primair dienen ter medefinanciering van de deviezenreserves, maar omdat zijns inziens het stelsel primair dienst doet als middel van kredietbeheersing langs de weg van een verkrapping van de liquiditeitspositie van de banken.

Ik zou hiertegenover willen stellen, dat zelfs indien men zich op het standpunt stelt dat de bedoeling van het systeem is geweest dat de banken een bepaald aandeel in de financiering van de deviezenreserves moeten hebben, een daling van

<sup>1)</sup> Ik laat hier buiten beschouwing het feit, dat de deviezenreserves mutaties vertonen, die niet weerspiegeld worden in de toevertrouwde gelden, bijv. door aflossing van buitenlandse overheidsschuld of door uitbreiding van het kredietvolume.

deze reserves, die tot een gelijk bedrag haar weerspiegeling vindt in een daling van de toevertrouwde gelden <sup>1)</sup>, geenszins impliceert dat ook het kaspercentage moet worden verlaagd. Wat in zo'n geval met dit percentage moet gebeuren, wordt bepaald door de verhouding tussen de deviezenreserves en de toevertrouwde gelden. Een enkel, vereenvoudigd, voorbeeld mag dit duidelijk maken: stel, dat de banken aan reserveplichtige middelen hebben f. 5 mrd., terwijl de deviezenreserves eveneens f. 5 mrd. bedragen; het kaspercentage is 10 en de banken financieren de deviezenreserves dus eveneens voor 10 pCt. Nu dalen deze deviezenreserves met f. 1 mrd. en — in ons voorbeeld — de toevertrouwde middelen met een gelijk bedrag. Als nu de banken een gelijk aandeel in de financiering van de internationale liquiditeiten moeten behouden, moet het kaspercentage onveranderd 10 pCt. blijven. Indien de toevertrouwde gelden tezamen groter waren dan de deviezenreserves, zou in deze gedachtengang bij daling van de reserves het kaspercentage verlaagd kunnen worden, terwijl indien de deviezenreserves de toevertrouwde middelen zouden overtreffen, het kaspercentage zou moeten stijgen.

Voorbeeld:

I deviezenreserves f. 5 mrd.

toevertrouwde middelen f. 4 mrd.

kasreserve f. 500 mln. = 10 pCt. van de deviezenreserves =  $12\frac{1}{2}$  pCt. van de toevertrouwde gelden  
deviezenreserves dalen tot f. 4 mrd.

benodigde kasreserve f. 400 mln. =  $13\frac{1}{3}$  pCt. van de tot f. 3 mrd. gedaalde toevertrouwde middelen.

II deviezenreserves f. 5 mrd.

toevertrouwde middelen f. 6 mrd.

kasreserve f. 500 mln. = 10 pCt. van de deviezenreserves =  $8\frac{1}{3}$  pCt. van de toevertrouwde gelden  
deviezenreserves dalen tot f. 4 mrd.

benodigde kasreserve f. 400 mln. = 8 pCt. van de tot f. 5 mrd. gedaalde toevertrouwde middelen.

Het komt mij dan ook voor, dat het weinig waarschijnlijk is, dat — zoals Drs. Kastelein stelt — de directie van De Nederlandsche Bank — geleid door het argument van de medefinanciering — het kaspercentage in september jl. verlaagd zou hebben. Welke overwegingen precies een rol hebben gespeeld, zal binnenkort in het jaarverslag van De Nederlandsche Bank over 1956 wel worden duidelijk gemaakt, maar daarop vooruitlopende biedt de toelichting, die De Nederlandsche Bank op het stelsel heeft gegeven in het verslag over 1954, blz. 77-78, voldoende houvast. Deze toelichting was heel wat duidelijker en tactisch veel gelukkiger dan de passages, die aan het systeem waren gewijd in het verslag over 1953 en die grotendeels verantwoordelijk

zijn voor het bovengeschetste misverstand. In het verslag over 1954 is nadrukkelijk gesteld, dat bij de bepaling van het percentage o.a. mede zal worden gelet op de mutaties in de aan de banken toevertrouwde gelden. Hiermede is bedoeld, dat de Centrale Bank — indien de deviezenreserves dalen — zal letten op de oorzaken: in hoeverre houdt deze daling verband met het interen van liquiditeiten en in hoeverre is zij een gevolg van de creatie van liquiditeiten. Voor zover intering van liquiditeiten plaatsvindt, kan dit voor de Centrale Bank aanleiding zijn om het kaspercentage te verlagen; voor zover de stijging van het bankkrediet schuldig is aan de daling van de deviezenreserves moet de dwang, die uitgaat van het verplichte kassaldo, gehandhaafd worden. Mijn conclusie zou dus veeleer zijn, dat de directie van de Centrale Bank in september van mening is geweest, dat de intering van liquiditeiten een zodanig belangrijke zelfstandige oorzaak van de vermindering van de deviezenreserves is geweest, dat uit dien hoofde het kaspercentage kon worden teruggebracht van 9 op 7 (waarbij ik dan in het midden laat, of inmiddels niet een iets verdere vermindering mogelijk geweest zou zijn).

Het komt mij overigens voor, dat het uit een oogpunt van monetaire politiek veel juister ware geweest, dat het argument van de medefinanciering nooit gehanteerd was geweest. Dit medefinancieren heeft namelijk praktisch betekend, dat tot het bedrag van de verplichte kassaldi de banken de beschikbare liquiditeiten niet konden beleggen in schatkistpapier. Het systeem bespaarde het Rijk dus een bepaald bedrag aan rente. Hetzelfde had bereikt kunnen worden door voor dit doel geen schatkistpapier beschikbaar te stellen. Men lette wel, het begrip medefinanciering heeft nooit kunnen betekenen dat er een last van de schouders van De Nederlandsche Bank werd genomen, want de Centrale Bank heeft de deviezenreserves nooit in deze zin gefinancierd, dat daaraan enige last was verbonden anders dan de kosten van administratie en beheer. In feite is er m.i. geen sprake van tweeërlei doeleinden van het kaspercentagesysteem, maar van slechts één doel, te weten beheersing van de liquiditeitspositie van de banken op grond van monetaire-politieke overwegingen.

Een tweede punt van kritiek betreft de suggestie van Drs. Kastelein aan het adres van de directie van De Nederlandsche Bank om onder de huidige omstandigheden een wat straffere kredietpolitiek toe te passen (zie tweede alinea rechterkolom blz. 214 en laatste alinea linkerkolom blz. 215). Nu mogen de bankiers, maar vooral het bedrijfsleven

blij zijn, dat de directie van De Nederlandsche Bank zeer voorzichtig te werk wenst te gaan bij een beperking van de kredietverlening en zich zeker niet wenst te gedragen als een stier in deze porseleinkast. Ik zou dan ook Drs. Kastelein willen verwijzen naar de rede van één van de directeuren van de Centrale Bank — Prof. S. Posthuma — op 18 januari jl. gehouden voor de afdeling 's-Gravenhage van de Nederlandsche Maatschappij voor Nijverheid en Handel. Hierin wordt geconstateerd dat

„het sociaal-economisch vrijwel is uitgesloten een kredietvolume, dat nu eenmaal zijn plaats in het economisch proces heeft gevonden, in te krimpen zonder catastrofes te veroorzaken. Bovendien zou zulk een beperking juist komen te drukken op ondernemingen die aan de voorgaande expansie part noch deel hebben gehad, maar die nu eenmaal een gedeelte van hun bedrijf met vreemde middelen plegen te financieren. Men zal bij een beperking van de kredietverlening door het particuliere bankwezen in de praktijk dan ook zelden veel meer kunnen doen dan het tempo van de stijging te verminderen”.

Ik zou hieraan willen toevoegen, dat er namelijk een zekere legitieme — want monetair gerechtvaardigde — stijging van het kredietvolume in een expanderende economie is. Dit is echter een onderwerp, dat te gecompliceerd is om in een ingezonden stuk op een artikel te behandelen.

Naar ik ten slotte meen, zou het wel bijzonder nuttig zijn indien met de ervaring van de laatste jaren eens nader zou worden onderzocht, in hoeverre het stelsel van de kaspercentages technisch verbeterd zou kunnen worden. Ik denk hierbij o.a. aan de vraag, of het gewenst zou zijn verschillende percentages tegenover direct opvraagbarealdi en termijndeposito's aan te houden dan wel of het de voorkeur zou verdienen het procentuele verband niet met de toevertrouwde gelden maar met de omvang van de kredietverlening te leggen. Een andere vraag is, of de verplichte kasreserves wellicht onder bepaalde omstandigheden dienstbaar gemaakt kunnen worden aan bijv. de middelenbehoefte van de overheid, zoals juist deze maand is gebeurd ter wille van de woningbouw-financiering zolang de door institutionele beleggers toegezegde kapitaalmarkt middelen door deze nog niet beschikbaar gesteld kunnen worden. Er lijkt mij weinig reden om deze nieuwe procedure — zoals hier en daar in de financiële pers is gebeurd — vanwege het daaraan verbonden monetaire effect te veroordelen, zolang het hier gaat om een kortlopend overbruggingskrediet. De bezwaren worden echter groter, indien zou blijken dat dergelijke overbruggingskredieten elkaar gaan opvolgen, maar dat is voor later zorg.

## NASCHRIFT

Tot mijn spijt moet ik constateren dat aan het bestaande misverstand inzake het stelsel der verplichte kasreserves er minstens één schijnt te zijn toegevoegd. Ik ben daarom Dr. Batenburg dankbaar voor zijn reactie, waardoor mij de gelegenheid wordt geboden te trachten een en ander recht te zetten. Dit houdt echter geenszins in dat de controverses, welke tussen de geachte inzender en ondergetekende zijn gerezen, uitsluitend aan misverstanden zouden zijn toe te schrijven, hetgeen ik in het volgende hoop duidelijk te maken.

Er is, meen ik, wel een misverstand ten aanzien van de interpretatie van mijn cursivering van het woordje „lijkt”<sup>1)</sup>. Ik heb hiermee niet meer, maar ook niet minder bedoeld

<sup>1)</sup> Misschien zou het anders zijn geweest wanneer dit woord niet was gecursiveerd, doch slechts, zoals in mijn oorspronkelijke concept, van een accent grave voorzien was geweest.

dan het volgende. In de situatie, zoals die zich na februari 1956 had ontwikkeld, toen dus bleek dat de daling van de deviezenvoorraad (dit steeds te zien inclusief de goudvoorraad) ongeveer parallel liep met de vermindering van het totaal der toevertrouwde middelen — de laatste bleef ca. 100 miljoen achter — terwijl de kredietverlening „aan anderen” door de banken ongeveer op peil bleef, mag een verlaging van het kaspercentage als normaal worden gezien. Ten aanzien van het „liquiditeitsargument” kan worden opgemerkt dat de stijgende post Voorschotten in rekening-courant op de balans van De Nederlandsche Bank aantoonde dat de banken liquiditeitsmoeilijkheden hadden. Enig respijt mocht hun in het licht van de toenmaals heersende omstandigheden wel verleend worden, waarbij misschien gehoopt werd dat de banken het teken aan de wand zouden verstaan, en in het bijzonder met hun kre-

dietverlening enige terughouding zouden betrachten.

Ter illustratie geef ik hierbij nog de volgende cijfers (in miljoenen gulden):

	Dev. voorraad N.B.	Deposito's + Cred. (35 handelsbanken)	Kredietverlening aan anderen (35 handelsbanken)	Voorsch. in rek.crt. (balans N.B.)	Bankbiljetten circulatie (N.B.)
31/5	4.528	5.380	2.023	28/5 43	4.006
30/6	4.298	5.254	2.030	25/6 63	3.925
31/7	4.228	5.302	2.034	30/7 85	4.141
31/8	4.220	5.240	2.028	3/9 92	4.062
30/9	4.118	5.058	2.090	1/10 300	4.052

Wanneer Dr. Batenburg dan ook stelt dat zijn conclusie „veeleer” zou zijn dat, gezien de liquiditeitsintering, het kaspercentage in september 1956 terecht verlaagd is kan ik dat volledig onderschrijven. De door het woord veeleer gesuggereerde tegenstelling tussen zijn en mijn opvatting vermag ik dan ook niet in te zien.

Hoe stond het echter met het financieringsargument? T.a.v. de door hem gegeven voorbeelden moge ik in de eerste plaats opmerken dat de feitelijke situatie in september jl. verrassend veel overeenstemming vertoont met voorbeeld 2, zeker wanneer men de ontwikkeling op iets ruimere termijn beziet (laten wij zeggen vanaf het moment dat de daling van de deviezenvoorraad inzette). Ik zou dit met een voorbeeld 3 willen duidelijk maken, aangevende de werkelijke situatie op resp. 27 februari en 24 september 1956 (alle cijfers zijn in miljoenen gulden) <sup>2)</sup>.

27/2 deviezenvoorraad	4.731
toevertrouwde middelen	5.308
kasreserve 10 pCt., d.i. 531	
kasreserve in pCt. van de deviezenvoorraad	11,2
24/9 deviezenvoorraad	4.118
toevertrouwde middelen	5.058
kasreserve volgens „methode” Dr. B.: 11,2 pCt. x deviezenvoorraad, d.i. 461.	

Dit blijkt ca. 9,1 pCt. van de toevertrouwde middelen te zijn.

Het percentage zou dus inderdaad verlaagd kunnen worden.

Vergelijkt men echter op dezelfde wijze de situatie van 31/8 met die van 30/9/1956 dan blijkt dat het percentage iets verhoogd had moeten worden. Dit komt omdat in deze periode de toevertrouwde middelen sneller daalden dan de deviezenvoorraad. Het wil mij echter voorkomen dat bij hantering van dit financieringsargument de trendmatige ontwikkeling van een aantal maanden een belangrijker factor is dan het min of meer toevallige resultaat van één maand. In het bijzonder meen ik dat dit geldt voor de feitelijke situatie in ons land gedurende de eerste helft van 1956. Bij nadere overweging kan ik dan ook veilig constateren dat ook op dit punt weinig verschil van inzicht bestaat.

Ik heb echter tegen de gedachtengang van Dr. Batenburg een veel ernstiger bezwaar. Op zichzelf is het wel juist dat het kaspercentage „bepaald” wordt door de verhouding deviezenreserves : toevertrouwde middelen, maar ik zie dit als een louter technisch verband waarop in de overigens vereenvoudigde voorbeelden van de inzender té veel de nadruk is komen te liggen. Hetzelfde geldt wanneer hij

<sup>2)</sup> Mij is niet bekend wat exact de bedragen waren waarover het kaspercentage werd berekend. Ik heb daarvoor genomen de som van de posten Deposito's langer dan één maand en de Creditsaldi van cliënten in gulden van de 35 handelsbanken. Geheel juist is dit niet, doch ik meen dat deze cijfers ter illustratie wel kunnen dienen.

stelt dat de banken een „gelijk aandeel” in de deviezenfinanciering „moeten” behouden.

Wat ik in het betoog van Dr. Batenburg node mis is de vermelding van het feit dat het bedrag van de medefinanciering bepaald wordt door de stand van de „andere middelen”, welke De Nederlandsche Bank voor deze financiering ten dienste staan, met name de bankbiljetten-circulatie. De vraag was destijds: hoe moet De Nederlandsche Bank een deviezenvoorraad van ca. 4½ miljard financieren met een bankbiljetten-circulatie van 3½ miljard? Nu deze verhouding globaal 1 om 1 is geworden (zie tabel) ligt de zaak dus heel anders, en ik meen dan ook dat het percentage op grond van dit argument reeds veel eerder tot nihil had kunnen worden teruggebracht. Overigens heb ik dit financieringsargument nooit anders kunnen zien dan als een technisch uitvloeisel van de op grond van monetair-politieke overwegingen ingestelde regeling, een inzicht dat naar ik meen ook door Dr. Batenburg wordt gedeeld.

Het tweede kritiekpunt betreft wat Dr. Batenburg noemt mijn „suggestie” aan de directie van De Nederlandsche Bank een straffere kredietpolitiek te gaan voeren. Het komt mij echter voor dat de geachte inzender hier meer uit het artikel heeft gehaald dan er in zit. Ik heb mij immers slechts afgevraagd, of het juist zou zijn wanneer De Nederlandsche Bank in de huidige omstandigheden aan de wens naar een mildere politiek gevolg zou geven. Het feit dat het kaspercentage op een zodanig peil is gehandhaafd dat de banken bij voortdurende gedwongen zijn voor grote bedragen op de Centrale Bank terug te vallen bewijst n.m.m. twee dingen:

1. dat De Nederlandsche Bank een bepaalde kredietpolitiek van restrictief karakter volgt;
2. dat zij bereid is haar taak als „lender of last resort” te blijven vervullen, en dus niet bereid is brokken te maken, of, zoals Dr. Batenburg het uitdrukt, als een stier de porseleinkast binnen te treden.

De Nederlandsche Bank moet dus tussen de Scylla van de ongewenste kredietexpansie en de Charybdis van een te ver gaande beperking doorvaren; ik heb slechts gesteld dat een verandering van koers door verlaging van het percentage het gevaar van een ontmoeting met de eerste zal vergroten.

Deze opvatting is niet gewijzigd door het feit dat inmiddels het percentage van 7 op 6 is gebracht. Ik kan dan ook het optimisme van de inzender t.a.v. dit fenomeen <sup>3)</sup> niet delen. Weliswaar geldt het hier een als tijdelijk aangekondigde maatregel, en betreft het een bedrag van naar schatting „slechts” een kleine 50 miljoen, doch het verleden heeft geleerd dat juist niets zo blijvend is als op dit gebied „tijdelijk” getroffen maatregelen <sup>4)</sup>. Ik neem graag aan dat van de twee door Dr. Batenburg aangehaalde groepen (de bankiers en het bedrijfsleven), de eerste er blij mee zullen zijn, doch het komt mij toch voor dat het benarde bedrijfsleven en in het bijzonder de kleinere bedrijven zich wel weer met de kleinste maat gemeten zal voelen.

Utrecht.

B. KASTELEIN.

<sup>3)</sup> Of moeten wij het „noodsprong” noemen?

<sup>4)</sup> Een tweede verlaging, om dezelfde reden als deze, schijnt overigens al in de pen te zitten!

Blijf bij — Lees „E.-S.B.”!

# Een „college” van Minister Zijlstra

Minister Zijlstra heeft — zoals men dit de laatste tijd wel pleegt uit te drukken — in de Kamer weer eens „college” gegeven. Ditmaal tijdens de behandeling, in de Eerste Kamer op 27 maart jl., van het wetsontwerp tot vaststelling van hoofdstuk X (Departement van Economische Zaken) der Rijksbegroting voor het dienstjaar 1957. De Minister gaf bij die gelegenheid een interessante en heldere uiteenzetting van de algemene economische situatie in ons land. Deze rede volgt hieronder in verkorte vorm. Daar wij de lezer tevens een indruk willen verschaffen van de wijze, waarop Minister Zijlstra zijn „colleges” geeft, is in de hieronder afgedrukte gedeelten het gesproken woord, zoveel als maar enigszins mogelijk was, weergegeven. Het „dictaat” werd — zoals bij niet gelopen colleges gebruikelijk is — van de meest betrouwbare dictaatopnemers overgenomen, dus uit de „Handelingen”.

## Het ontstaan van de huidige toestand.

Onze economie heeft zich, nadat wij van 1945 tot en met 1949 geworsteld hebben om het evenwicht te hervinden, na 1949 tot en met 1955 zodanig ontwikkeld, dat moet worden gezegd, dat er macro-economisch een toestand van onderbesteding aanwezig was. Verheugend in vele opzichten, omdat dit leidde tot een aanwas van de deviezenvoorraad, maar desalniettemin een toestand van onderbesteding. De gevolgen van de Korea-crisis hebben deze ontwikkeling enigermate onderbroken, maar de gevolgen van de Korea-crisis zijn in wezen nauwelijks anders geweest dan reusachtige voorraadfuctuaties, éénmaal naar boven en éénmaal naar beneden. Als wij die elimineren, zowel de ene als de andere, dan zien wij een doorgaande ontwikkeling, waarbij onze economie van jaar tot jaar meer produceert dan wordt besteed.

Het is heel begrijpelijk, dat dit is gebeurd. Het is heel begrijpelijk, dat, wanneer men in een huishouding — het is in een individuele huishouding nl. niet anders — lange tijd krapjes heeft geleefd, zuinig heeft moeten leven en het daarna beter gaat, aanvankelijk dat bestedingspatroon blijft, wat het zoveel jaren is geweest en dat dientengevolge voor die huishouding een saldo op de spaarbank ontstaat. Zo is het ook voor onze nationale huishouding. Er is een saldo, nl. zichtbaar in de vorm van een vergrote deviezenvoorraad. Het is zo begrijpelijk, dat, wanneer dit een aantal jaren gebeurt, er wel eens een neiging komt om van die onderbesteding naar overbesteding over te gaan; zoals iemand het heeft gezegd bij wijze van een grapje: wanneer men lange tijd zijn bestedingen heeft beperkt, wordt het ook wel eens aardig om zijn beperkingen te besteden. Zo is het begrijpelijk, dat wij in de jaren 1955 en 1956 van de fase van onderbesteding enigermate in de fase van overbesteding zijn gekomen. Dat is daarom ook zo begrijpelijk, omdat de gevolgen van die jarenlange onderbesteding zich niet alleen manifesteren naar buiten in die aangroeiende deviezenvoorraad, maar zich ook manifesteren in een uitgebreide liquiditeitenmassa.

Wanneer de deviezenvoorraad toeneemt, vindt men ergens in het binnenland een tegenpost in geldvorm, in primaire of secundaire liquiditeiten, zoals men dat noemt. Het gaat kwantitatief natuurlijk niet precies op, er moeten

correcties op worden aangebracht. Wanneer de Regering in dezelfde tijd aan belastinginhaal doet, draineert dat die liquiditeitenmassa, maar daar staat tegenover, dat ieder bedrag, dat bij de banken komt, in grotere mate tot grote kredietgeving en dus tot geldschepping aanleiding kan geven dan het bedrag, dat is gedeponneerd. Wanneer in de volkshuishouding van jaar op jaar als tegenpost van die onderbesteding, van die aangroei van de deviezenvoorraad, die liquiditeitenmassa toeneemt, kan het niet anders, of er komt een periode, dat als het ware die volkshuishouding, als ik die even als een persoon mag typeren, in de gaten krijgt, dat er brede mogelijkheden van besteding zijn. De ondernemingen zien, dat zij flinke winsten hebben gemaakt, dat hun liquiditeiten toenemen, zij zien aanmerkelijke investeringsmogelijkheden.

De werknemersorganisaties zien ook, dat de winsten toenemen, mede ten gevolge van de gestegen produktiviteit. Zij willen ook hun deel hebben. Ten gevolge daarvan nemen de lonen toe. Bij de Overheid is het natuurlijk niet anders, want er is ook op het gebied van de Overheid altijd wel een aantal wensen, die men wil bevredigen. Ook op het gebied van de collectieve behoeftevoorziening zijn er altijd niet vervulde wensen. Dan krijgen de bestedingen als het ware de wind in de zeilen. Maar juist op het moment, dat die bestedingen sterker toenemen, is de toeneming van de middelen nog wel aanwezig, maar enigermate in tempo vertraagd. Als deze twee bewegingen met verschillende stijgingstempo elkaar snijden, zijn wij van de onderbesteding in de overbesteding overgegaan.

## De instrumenten, waarmee de huidige toestand kan worden gecureerd.

In beginsel moet een drietal instrumenten achter de hand zijn: de monetaire en fiscale politiek, de budgettaire politiek en de loon- en prijspolitiek. Allereerst het instrument van de monetaire politiek.

Men zou de vraag kunnen stellen: waarom maken wij ons eigenlijk zo druk over deze zaak, want is het niet zo, dat de binnenlandse liquiditeiten aangroeien bij onderbesteding en weer weglopen bij overbesteding, zodat de overbestedingen vanzelf ophouden, als de liquiditeiten op zijn? Inderdaad zou men kunnen zeggen, dat de wal het schip altijd keert. Dat zal in het economisch leven altijd het geval zijn. Alleen hebben wij geleerd, niet stil te gaan zitten, totdat de wal inderdaad het schip zal hebben gekeerd, omdat wij de schade willen verkleinen, die bij deze botsing tussen wal en schip, zowel aan de wal als aan het schip en zijn bemanning, teweeg wordt gebracht. Wanneer men de zaak in die zin op haar beloop zou laten, dat men eenvoudig zou afwachten tot die aangegroeide liquiditeiten weer voldoende opgedroogd zijn, dan zou de toestand inderdaad automatisch gesaneerd zijn, maar dan weten wij ook, dat dit op gebieden in de volkshuishouding zou gebeuren, waar wij de schade het liefst niet zouden willen hebben.

Behalve de monetaire politiek, die een steentje wil bijdragen tot verkrapping van de liquiditeiten, is nodig het gebruiken van een verfijnder instrument, hetgeen dan datgene is, wat wij noemen bestedingspolitiek. Die beste-



dingspolitiek heeft de vorm aangenomen van een fiscale en budgettaire politiek.

Ik moge vooraf echter nog even over die monetaire politiek iets zeggen, omdat ik meen, dat dit toch wel van belang is, ook voor onze beoordeling van de fiscale en budgettaire politiek aan de ene kant en de lonen- en prijzenpolitiek aan de andere kant. Wij hebben dit nodig, wanneer wij nog even spreken over de vraag, of dit of dat instrument wel in onze economische politiek past, zoals wij die van deze of gene maatschappij-opvatting uit willen bedrijven.

Die monetaire politiek heeft een merkwaardige evolutie doorgemaakt. Zij is al oud, want zij dateert uit de 19e eeuw. Zij heeft haar hoogtepunt gehad in de vorige eeuw in Engeland, toen zij met zeer veel vernuft werd toegepast onder het regime van de gouden standaard. Eerst was het alleen een discontopolitiek, later werd het ook een open marktpolitiek en in de moderne tijd is het uitgegroeid in deze zin, dat men daaraan eventueel heeft toegevoegd de kwantitatieve kredietrestrictie, de kwantitatieve kredietpolitiek.

Nu is de laatste fase van de monetaire politiek het meest ruwe instrument. Als men hiertoe zijn toevlucht wil nemen en zo kras zijn liquiditeitspositie wil verkrappen om hoe dan ook een einde te maken aan de overbestedingen, dan zal dit gebeuren, maar dan zal een onevenredige schade worden aangericht aan bepaalde delen van de volkshuishouding.

Wanneer ik dus nu doorga met wat ik noemde het vijfde instrument, de bestedingspolitiek door middel van fiscale en budgettaire politiek, dan kan ik ook iets zeggen over de timing van de toepassing van de verschillende instrumenten.

Men moet vroeg beginnen met de disconto- en open marktpolitiek, maar voordat men overgaat tot kwantitatieve restricties moet men bewuste bestedingspolitiek toepassen om na te gaan, of men op een evenwichtige wijze kan snoeien — niet hakken met de bijl — aan bepaalde uitlopers van de nationale bestedingen; dit nu is gebeurd in het huidige regeringsprogramma. Hier is een poging gedaan tot een zo evenwichtig mogelijke verdeling van de beperking van de bestedingen om te voorkomen, dat wij komen tot een de-wal-keert-het-schip-politiek, waarbij de toestand wel wordt gesaneerd, maar op een voor het economisch en sociaal evenwicht schadelijke wijze.

Het is interessant, die fiscale en budgettaire politiek ook even te plaatsen in de tijd, waarin dit instrument is ontstaan, althans tot onze beschikking is gekomen. Het instrument is eigenlijk ontstaan door de maatschappelijke ontwikkeling en het theoretisch denken van de dertiger jaren, waarbij men heeft ingezien als zuiver feitelijke constatering, dat de omvang van de overheidshuishouding ten opzichte van de volkshuishouding als geheel zo belangrijk is geworden, zuiver kwantitatief, dat derhalve bepaalde daden of het nalaten van bepaalde daden door de Overheid wezenlijke invloed op die volkshuishouding hebben. Het is een vrucht van de maatschappelijke ontwikkeling en van het theoretisch denken, die altijd op een wonderlijke wijze met elkaar zijn vervlochten, dat dit instrument ter beschikking is gekomen. Wij moeten daarmee blij zijn, omdat het de mogelijkheid geeft op een verantwoordere wijze tot bestedingsbeperking te komen dan op de manier, dat wij het maar laten lopen en dan maar kijken, wat ervan terecht komt of niet van terecht komt. Dat wil niet zeggen, dat het niet zo zou kunnen lopen — daarmee kom ik op mijn volgende thema —, dat het huidige programma van de

Regering zou blijken onvoldoende te zijn. Dat weet niemand. Ik meen, dat dit waarschijnlijk wel voldoende zal zijn, maar, zoals ik zeide, niemand weet dit met zekerheid.

Mocht het niet het geval zijn, dan is het niet uitgesloten, dat de monetaire autoriteiten ook het laatste wapen van de monetaire middelen enigermate zouden moeten inzetten. Dat zou de laatste stap moeten zijn. Wij zijn op het ogenblik bezig met de bestedingsbeperking, die om het gewenste evenwicht te bereiken, wil kappen aan de iets te uitbundig gegroeide bestedingen. In dat geheel van instrumenten past ook de loon- en prijspolitiek.

Wat de loon- en prijspolitiek betreft, zal ik mij uiteraard in belangrijke mate bepalen tot de prijspolitiek. Gaarne zou ik in dit verband ook iets hebben opgemerkt over de loonpolitiek, maar dat zou op het ogenblik minder juist zijn. De monetaire en de budgetpolitiek hebben ook een structurele kant; maar zij zijn vooral conjunctuurpolitieke instrumenten. De prijspolitiek heeft sterk het karakter van conjuncturele en structurele politiek.

Ik heb dit bij meer dan een gelegenheid tot uitdrukking gebracht, bijv. door te spreken van een synthese tussen conjunctuur- en structuurpolitiek. Dat is ook in het huidige Nederlandse bestel het geval. Ik moge dat nog even nader verduidelijken. Toen in 1955 de prijspolitiek, in de zin van prijsstabilisatiepolitiek is ingezet, tezamen met de loonpolitiek, die wij reeds hadden, is dit door mij bewust gebeurd uit structurele en conjuncturele overwegingen. Uit structurele overwegingen, omdat ik vreesde, dat bij de komende zeer gunstige conjunctuur, die was te verwachten, het loon- en prijspeil zich zodanig zou kunnen ontwikkelen, dat bij een eventuele recessie — bij een ernstige depressie zouden wij nog in heel andere categorieën moeten denken — de klap voor de export te zwaar zou aankomen. Wanneer er in de wereld geen depressie is, maar de stemming wat slapjes is, telt ieder procent in het prijsniveau van onze producten voor export en werkgelegenheid. Het is een uiterst belangrijk punt. Aldus dienen prijs- en loonstabilisatie de exportontwikkeling op langere termijn.

Het gaat hier echter ook om conjunctuurpolitiek, mede in het kader van monetaire politiek, fiscale politiek en budgetpolitiek. Als het loon- en prijspeil vroegtijdig de ontwikkeling zou hebben te zien gegeven, die wel genoemd is het haasje-over spelen van de lonen en prijzen (wat in het geheel van de liquiditeitssituatie gemakkelijk had kunnen ontstaan), dan had snel een situatie kunnen ontstaan, waarin wij drastisch met de meest krachtige wapens van de monetaire politiek hadden moeten ingrijpen, met alle gevolgen van dien.

Ik wil het nog even samenvatten. De conjunctuurpolitiek is dus zo geweest, dat de prijsstabilisatiepolitiek in ieder geval vroegtijdig is ingezet; ten aanzien daarvan mag ik met recht claimen (na alle kritiek, die is uitgeoefend), dat wij er blij van hebben gegeven, dat regeren vooruitzien is. Deze politiek is ingezet bepaald met de bedoeling om mede te voorkomen, dat wij tot maatregelen zouden moeten overgaan als een drastische bestedingsbeperking in de zin als wij dat nu doen, of als een daarna (of misschien wel daarvoor, als het niet anders mogelijk was) in te zetten monetaire politiek. Het heeft echter niet zo mogen zijn. Wij hebben toch onze toevlucht moeten nemen tot een politiek van bestedingsbeperking, zoals die op het ogenblik wordt gevoerd, een politiek, die de functie heeft ruggesteun te zijn voor de prijspolitiek, een politiek, die de meer fundamentele factoren wil corrigeren meer dan met de prijspolitiek alleen mogelijk is. Wij hopen, dat deze twee

dingen samen voldoende zijn om te voorkomen, dat het mes van de drastische kwantitatieve kredietrestricties moet worden gebruikt om tot een definitieve sanering te geraken. Nogmaals, de bestedingsbeperking is voor het ogenblik ruggesteun voor de prijspolitiek.

Als ik over dat instrument van de loon- en prijspolitiek nog iets mag zeggen in het kader van de maatschappelijke situatie, waarin dit instrument is ontstaan, zoals ik dat ook heb gedaan voor de budget- en voor de fiscale politiek, dan zou ik dat als volgt willen doen. Zoals de budget- en de fiscale politiek is ontstaan uit het theoretisch denken en uit de maatschappelijke ontwikkeling in de dertiger jaren, zo heeft de maatschappelijke ontwikkeling van na de oorlog tot de conclusie geleid, dat de hele loon- en prijsvorming zodanige andere aspecten heeft gekregen, dat men niet meer op het standpunt kan staan, dat er op het gebied van de loon- en prijsvorming niets schadelijks meer kan gebeuren, als de monetaire situatie maar voldoende krap wordt gehouden. Er zijn in onze maatschappij zulke veranderingen opgetreden — ik heb dat wel eens genoemd, en ik weet er geen betere uitdrukking voor, dat het economische en sociale krachtenveld zo anders is geworden, vergeleken bij vóór de oorlog —, dat wij het er thans over eens moeten zijn, dat uit de feitelijke maatschappelijke ontwikkeling dit instrumentarium als vanzelf naar voren komt.

#### Wat gaat er gebeuren?

Is het Regeringsprogramma voldoende? Had het niet veel verder moeten gaan? Gaat het niet te ver? Het programma gaat mijns inziens voor het ogenblik ver genoeg. Dit is nu weer een factor, die meer steunt op een globaal inzicht in de gehele ontwikkeling dan op exacte macro-economische gegevens. Een bepaald bestedingsbeperkingsprogramma van x miljoen gulden — 600 of 700 miljoen — werkt geheel anders uit, wanneer het wordt gezet op een bestedingspeil, dat nog omhoog gaat, dan op een bestedingspeil, dat reeds kentert. Met name geldt dit voor de investeringen. Wanneer men mij vraagt: „Zullen de investeringen belangrijk teruglopen?“, dan is mijn antwoord: mijn indruk is, dat dit inderdaad het geval zal zijn.

De indices, die wij hebben, wijzen wel iets uit. Het zijn drie indices. Het Departement van Economische Zaken houdt periodiek een enquête ten aanzien van de investeringsplannen. De daaruit verkregen gegevens komen zo medio van het jaar binnen. Ik heb de volledige gegevens dus nog niet, maar de voorlopige gegevens wijzen op een teruggang. De statistiek van de aangevraagde bouwvergunningen wijst een teruggang aan en die van de verleende bouwvergunning wijst eveneens een teruggang aan. Wanneer men dus over een bepaald programma spreekt en zich afvraagt: „Zal het voldoende zijn of niet?“, is van primair belang niet eens de vraag, of 700 of 800 miljoen voldoende zal zijn. Men moet zich door de schijn van exactheid niet laten bedriegen. Essentieel is op welke ontwikkeling zo'n programma wordt aangebracht. En als het waar is, dat er zekere tekenen van kentering zijn, doen wij, naar ik geloof, verstandig met het bestedingsprogramma kwantitatief niet te overspannen. Men moet met een deflatiepolitiek niet te roekeloos zijn. Het is nl. een misvatting, wanneer men zou menen, dat men iedere gewenste graad van deflatie zou kunnen bereiken door iedere gewenste graad van bestedingsbeperking.

Als men de klok op 700 miljoen zet, is er zoveel deflatie en als je hem op 900 miljoen zet, is het zoveel. Zo is het niet. Men heeft het wel eens vergeleken — misschien is dit overdreven, maar het is toch wel duidelijk — met het wandelen

op een scherpe bergkam. Men kan aan de ene kant eraf vallen 'of aan de andere kant (inflatie respectievelijk deflatie). Het is wat overdreven, maar het is een beter beeld dan wanneer men zou denken, dat men iedere graad van de deflatie haarfijn kan bijstellen. Dit met name leidt mij ertoe in dit opzicht op het ogenblik bepaald voorzichtig te zijn.

Wat zullen nu de uitwerkingen zijn? De verwachting van het Centraal Planbureau, waarin het regeringsprogramma is betrokken, is dat de lopende rekening van onze betalingsbalans in 1957 ten naaste bij in evenwicht zal zijn en misschien een klein overschotje te zien zal geven. Dit is nog niet een voldoende troost, omdat wij overschot nodig hebben, teneinde verder deviezenverlies te kunnen stoppen. Hierbij is het Centraal Planbureau naar mijn persoonlijke mening — ik zeg het volkomen à titre personnel — uitgegaan van een iets te laag geschatte teruggang van de investeringen.

Ik heb eens nagegaan, hoe de aanwas van de nationale middelen, dus zuiver marginaal gedacht, van jaar tot jaar is verdeeld over de aanwas van de belangrijkste bestedingscategorieën. Die marginale calculatie is zo belangrijk, want die geeft een recente informatie over de bewegingsrichting. Als ik dit doe voor de consumptie, voor de investeringen in vaste activa en voor de Overheid, in de zin van reële overheidsuitgaven, Rijksoverheid plus lagere publiekrechtelijke lichamen, dan krijgen wij over de jaren 1954 tot en met 1957 het volgende beeld (Minister Zijlstra gaf hier met de hand het verloop aan; deze handbewegingen zijn in de Handelingen tot hun recht gekomen door opneming in een voetnoot van de cijfers):

#### Toeneming beschikbare middelen en de verdeling daarvan over de drie bestedingscategorieën

	1954		1955		1956		1957 b)	
	mrd. gld.	pCt.	mrd. gld.	pCt.	mrd. gld.	pCt.	mrd. gld.	pCt.
Toeneming van de voor het binnenland beschikbare middelen a) . . . . .	2,51	100	2,49	100	3,36	100	1,79	100
Waarvan voor:								
Consumptie . . . . .	1,40	56	1,30	52	1,72	51	1,18	66
Investeringen in vaste activa . . . . .	0,72	29	0,78	31	1,04	31	0,46	26
Overheid . . . . .	0,39	15	0,41	17	0,60	18	0,15	8

a) Samengesteld uit de toenemingen van het nationale produkt plus invoer min uitvoer min voorraadvorming (in lopende prijzen).

b) Raming.

Voor de overheidsuitgaven is er de sterkste teruggang in de calculatie voor 1957 ten opzichte van 1956.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### De geldmarkt.

Op de geldmarkt wilde het ook de afgelopen week niet vlotten. Bij de overgrote meerderheid der banken was krapte nog immer het wachtwoord en kon het verplichte minimum kassaldo slechts met behulp van een aanmerkelijk beroep op de Centrale Bank bijeen worden geschraapt.

Genoemd beroep betekende uiteraard, dat wie geld wilde maken niet op de open markt terecht kon. De markt-disconto's — voor driemaands chatkistpapier 3 5/8 pCt. — hadden dan ook meer indicatieve dan reële betekenis.

Voor zover er kort-geldgevers waren, die werkelijk geld te vergeven hadden, konden zij wel een lucratiever aan-

wending voor hun middelen vinden dan het overnemen van schatkistpapier op de markt. Hele rijen gemeenten (en zelfs provincies) zijn nl. bereid dezulken met open armen te ontvangen voor het afsluiten van kasgeldleningen tegen een rente van 5-5½ pCt.

Slapeloze nachten dat dit monetair niet door de beugel kan, behoeven de betreffende geldgevers niet te hebben. Zwart op wit kunnen zij nl. in de Memorie van Antwoord van de begroting van het Departement van Volkshuisvesting lezen: „In afwachting van de verkrijging van voldoende gelden op lange termijn . . . heeft de Regering — ten einde een stagnatie in de woningbouw te vermijden — voor de gemeenten de mogelijkheid geopend om zo nodig de woningwetbouw voorlopig met kort geld te financieren”. M.a.w. zoals Hendrik IV Parijs wel een mis waard achtte, vindt de Nederlandse Regering de woningbouw wel wat inflatie waard. De Nederlandsche Bank huldigt krachtens haar recente verlaging van het kaspercentage overigens hetzelfde standpunt.

De pijler, waarop de huidige inflatoire financieringstechniek berust, is de afschaffing van de maximum rente voor kortlopende gemeenteleningen (kasgeldleningen). De woningbouwfinanciering kan hierdoor juist op de geldmarkt een grote zuigkracht uitoefenen, hetgeen o.a. een aanzienlijk m.o.m. chronisch beroep van de banken op de Centrale Bank ten gevolge heeft.

#### De kapitaalmarkt.

Op de aandelenmarkt heerste gedurende de verslagweek ongeveer een stemming van „het leed is geleden”. Maandenlang is deze markt gebukt gegaan onder verkoopdruk over de gehele linie, als oorzaken waarvan o.a. werden genoemd verkoop voor belastingbetalingen, verkopen uit het manco en een pessimistische kijk van het publiek op de ondernemingsresultaten van 1956.

Wat dit laatste punt betreft, heeft zich thans vermoedelijk een kentering voorgedaan. Deze viel op een vruchtbare bodem i.v.m. de nimmer wijkende inflatievrees bij het beleggende publiek, dat bar weinig vertrouwen heeft in ministeriële verzekeringen dat het nu uit is met de prijsstijgingen doch er veeleer van overtuigd is dat de komendeloonronden en andere overheidsmaatregelen het prijspeil verder omhoog zullen jagen.

Behalve door de aldus toegenomen binnenlandse vraag werd de koersstijging gestimuleerd door het aanhouden van buitenlandse aankopen, die eveneens in inflatie- resp. devaluatievrees een machtige steun vonden. Al met al ontstond een zodanig forse koersstijging in de meeste sectoren van de aandelenmarkt, dat men tot vóór Suez moet teruggaan om een even hoge algemene aandelenindex te vinden als thans bereikt werd.

Vooralsnog Unilever en Philips vormden de afgelopen week het onderwerp van gesprek. Bij Unilever gaf het feit, dat, ondanks de dividendverhoging, de uitkering slechts ca. een kwart van de gehele winst bedroeg, tot een gunstige stemming aanleiding. T.a.v. de enorme reserveringen vielen uitdrukkingen als „wat in het vat ligt verzuurt niet” te beluisteren, terwijl bij dit fonds het bonusgefluister niet van de lucht was. Bij aandelen Philips bleek velen een zware steen van het hart te zijn gewenteld nu in het jaarverslag was medegedeeld, dat er voor eind 1958 geen emissie zal plaatsvinden.

Ook verscheidene andere gunstige jaarverslagen droegen tot het wegdrijven van sombere gevoelens bij. Een door „Het Financieel Dagblad” opgestelde dividendstatistiek gaf aan dat er op 96 dividend-annonces in het eerste kwartaal van 1957 46 verhogingen en 15 verlagingen voorkwamen, terwijl in 35 gevallen het dividend aanwezig bleef.

Op de obligatiemarkt overwogen ook de afgelopen week koersdalingen. De f. 20 mln. grote premielening der provincie Zuid-Holland werd niet voltekend. De conclusie hieruit was, dat de markt voor premieleningen weer voor enige tijd verzadigd is, waarmede een der weinige resterende kranen voor gemeentefinanciering voorlopig gesloten is.

Een schrille tegenstelling hiermede vormde de grote animo voor de door Zwanenberg-Organon aangeboden f. 10 mln. 5 pCt. converteerbare obligaties. Ook voor het nieuw gestichte Beleggingsfonds van converteerbare obligaties Converto bestond veel belangstelling. De kans om met dergelijke stukken de gevolgen van inflatie te ontgaan vormt uiteraard een belangrijke attractie hiervoor.

Naar de Minister van Volkshuisvesting in zijn bovengenoemde Memorie van Antwoord mededeelt, zijn de

## P. DE GRUYTER EN ZOON N.V.

gevestigd te 's-Hertogenbosch

UITGIFTE VAN

**f 20.000.000.— 5 pCt. 20-jarige Obligaties**  
**(waarvan f 6.000.000,- obligaties op emissievoorwaarden**  
**reeds geplaatst zijn) in stukken van f 1000,- aan toonder.**

De inschrijving op f 14.000.000,- obligaties van bovengenoemde  
uitgifte zal zijn opengesteld op

**DINSDAG 16 APRIL 1957**

van des voormiddags 9 tot des namiddags 4 uur,  
bij de kantoren van ondergetekende te Rotterdam, Amsterdam,  
's-Gravenhage en 's-Hertogenbosch

**TOT DE KOERS VAN '99 pCt.**

Exemplaren van het prospectus en inschrijvingsbiljetten, alsmede, in  
beperkt aantal, jaarverslagen over 1956 en statuten der vennootschap,  
zijn bij de kantoren van inschrijving verkrijgbaar.

**ROTTERDAMSCHER BANK N.V.**

veel besproken leningen van de institutionele beleggers aan de Bank voor Nederlandsche Gemeenten niet voldoende voor de financiering van de woningbouw in 1957. Terwijl van het tot dusverre gecommiteerde bedrag ad f. 600 mln. in 1957 f. 250 mln. beschikbaar komt, ongeacht nog het te consolideren bedrag aan vlottende gemeenteschuld. Over het bijeenkrijgen van het ontbrekende is de bewindsman blijkbaar niet zeer pessimistisch gestemd. Wanneer men echter onder de daarvoor aangevoerde argumenten bijv. de diepzinnige uitspraak ontwaart, dat „mag worden verwacht, dat van deze leningen op de geld- en kapitaalmarkt een belangrijke psychologische invloed zal uitgaan”; vraagt men zich af, of Volkshuisvesting hier niet bezig is luchtkastelen op drijfzand te bouwen.

# DE TWENTSCHE BANK N.V.

Gecombineerde Maandstaat op 31 maart 1957

Kas, Kassiers en Dag-geldleningen .. f	80.557.678,37	Kapitaal .....	f 49.000.000,-
Nederlands		Reserve .....	21.000.000,-
Schatkistpapier ..	408.600.000,-	Bouwreserve .....	1.000.000,-
Ander Overheidspapier ..	35.524.781,17	Deposito's op Termijn ..	277.481.219,21
Wissels .....	17.237.284,04	Crediteuren .....	695.854.840,03
Bankiers in Binnen- en Buitenland. ....	50.775.816,56	Geaccepteerde Wissels ..	1.413.840,-
Effecten, Syndicaten en Waarden. ....	44.390.069,24	Door Derden	
Prolongaties en Voor-schotten tegen Effecten ..	32.474.385,63	Geaccepteerd .....	1.559.749,11
Debiteuren .....	389.714.388,48	Overlopende Saldi en Andere Rekeningen ..	23.682.699,81
Deelnemingen (incl. Voorschotten) ..	6.717.944,67		
Gebouwen. ....	5.000.000,-		
	<u>f 1.070.992.348,16</u>		<u>f 1.070.992.348,16</u>

## Aand. indexcijfers A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)

Algemeen .....	201,9	205,1	212,1
Internat. concerns .....	279,2	286,1	298,2
Industrie .....	148,3	148,4	152,7
Scheepvaart .....	162,5	161,7	166,0
Banken .....	114,4	116,7	114,9
Indon. aand. ....	99,2	98,2	98,9

## Aandelen

Kon. Petroleum .....	f. 174,60	f. 178,30	f. 183,20
Unilever .....	358	369¼	389¾
Philips .....	247½	253	273
A.K.U. ....	189¼	195	201½
Kon. N. Hoogovens .....	296	296	305
Van Gelder Zn. ....	198	200	207½
H.A.L. ....	166½	166¼	170½
Amsterd. Bank .....	200¾	202	203¾
H.V.A. ....	93½	90	90

## Staatsfondsen

2½ pCt. N.W.S. ....	66¾	65½	64½
3½ pCt. 1947 .....	87¾	86½	86¾
3½ pCt. 1955 I .....	87¾	86¾	85¾
13 pCt. Grootboek 1946 ..	86¾	85¾	85¾
3 pCt. Dollarlening .....	94¾	94¾	94¾

## Diverse obligaties

3½ pCt. Gem. R'dam 1937 VI ...	90¼	90¾	90
3½ pCt. Bk. v. Ned. Gem. 1954 II/III	83¾	82	82½
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen .....	91¾	89½	89
3½ pCt. Philips 1948 .....	94¾	92¾	93
3½ pCt. Westl. Hyp. Bank .....	83	83	83

## New York

Aandelenkoersgemiddelde Dow Jones Industrials .....	472,9	474,8	477,6
-----------------------------------------------------	-------	-------	-------

J. C. BREZET.

## GEMEENTE TILBURG

Bij de gemeente Tilburg komt vacant de betrekking van

## DIRECTEUR VAN DE GECOMBINEERDE ENERGIEBEDRIJVEN

waartoe behoren het elektriciteitsbedrijf (distributiebedrijf) en het gasbedrijf (productie- en distributiebedrijf).

De te benoemen functionaris moet o.m. beschikken over geschiktheid tot het geven van leiding en deskundigheid in organisatieproblemen.

Salarisgrenzen f 15.650,— tot f 18.512,— (6 eenjaarlijkse verhogingen van f 477,—) inclusief 6% en 5,6% compensatie A.O.W. premie, doch ongerekend progressieve kindertoe-lage en vakantietoelage (4%) (behoudens vaststelling door de gemeenteraad en goedkeuring van hogere autoriteiten).

Aanstelling boven het minimum is mogelijk. Het verplaatsingskostenbesluit is van toepassing.

De gemeente is aangesloten bij het I.Z.A. Persoonlijk bezoek alleen na oproeping.

Sollicitaties te richten tot Burgemeester en Wethouders van Tilburg binnen 14 dagen na het verschijnen van dit blad.

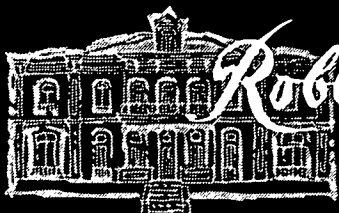
N.V. Koninklijke  
Nederlandsche  
Boekdrukkerij

**H.A.M. ROELANTS**

Schiedam

## JONG ENERGIEK DIRECTEUR

van Gemeentewerken wil zijn vrije tijd gaarne produktief maken. Brieven no. E.-S.B. 15-1, postbus 42, Schiedam.



Robbers en van den Hoogen. R.H.

WIJKOPERS SINDS 1842 - VELPERWEG 23 ARNHEM - TELEFOON K 8300 - 24377