

# *Economisch-Statistische Berichten*

*Drs. G. de Bruyn*  
Advertentie-activiteit

★

*Dr. W. J. van de Woestijne*  
Niet-wiskundige opmerkingen  
over O.R.  
(Optimaal Resultaat)

★

*A. L. van Beek Hzn.*  
De handel in tabak in Nederland

★

*Dr. J. E. Andriessen*  
Het vraagstuk van de inflatie

★

*Drs. A. G. ter Hennepe en Drs. J. C. Bottema*  
De Nederlandse industrie in het  
derde kwartaal van 1957

---

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

42e JAARGANG

No. 2109

WOENSDAG 27 NOVEMBER 1957

HOLLANDSCHE SOCIETEIT  
VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.

Anderhalve Eeuw

Levensverzekering



HOOFDKANTOOR  
Heerengracht 475, Tel. 49100  
AMSTERDAM-C.

HEAD OFFICE FOR CANADA  
330 Bay Street  
TORONTO 1



**R. Mees & Zoonen**  
Bankiers en  
Assurantie-makelaars

Rotterdam

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

Financiering van invoer,  
uitvoer en transit

Alle assurantien

Beleggingen en  
vermogensbeheer

## Het beheer van pensioenfondsen

Beheerders van pensioenfondsen dragen een grote verantwoordelijkheid. Hun taak wordt aanmerkelijk verlicht indien zij gebruik maken van de adviezen van ons gespecialiseerde

Bureau voor Pensioenfondsen



**DE TWENTSCHE BANK**

*Uw financiële raadsman*

### ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 118, 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 118, 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.

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.

# Advertentie-activiteit

Voor een bepaald deel van de reclame-activiteit in ons land beschikken wij, dank zij het Cebuco<sup>1)</sup>, over goede gegevens. Zij betreffen het aantal advertentieregels van 1 mm hoogte en 1 kolom van 40 mm breedte, dat de landelijke en regionale adverteerders uit 36 branches in de dagbladen plaatsen. Men houde de beperking dezer gegevens wel in het oog; ten eerste betreffen zij de advertentieregels en niet de -bedragen; ten tweede omvatten zij slechts de dagbladen, d.w.z. couranten, die ten minste zesmaal per week verschijnen, en ten derde hebben de gegevens alleen betrekking op de landelijke en de regionale adverteerders. Men krijgt dus geen beeld van de totale advertentiebezetting der dagbladen, omdat de annonces van plaatselijke bedrijven, de familieberichten en de kleine gerubriceerde advertenties in de statistiek ontbreken. De werkelijke advertentiebezetting van de dagbladen is enkele malen groter dan uit de cijfers van het Cebuco blijkt.

De door 35 branches geplaatste advertentieregels vertonen blijkens de tabel in het eerste kwartaal van 1957 een stijging ten opzichte van de vergelijkbare periode in 1955 en 1954, maar een daling vergeleken met het eerste kwartaal 1956. Deze laatste kan men grotendeels, zo niet geheel, verklaren, uit de late Pasen in 1957. In de weken vóór Pasen wordt, ook al spant de advertentie-activiteit in het vierde kwartaal steeds verreweg de kroon, druk geadverteerd. Voorts vestigen wij er de aandacht op, dat van 1954 t/m 1956 de topmaand van december via november naar oktober is verschoven. In deze periode vertoonde januari steeds een vooruitgang t.o.v. het jaar tevoren en ook januari 1957 leverde weer een nieuw hoogtepunt op. Februari 1957 leed echter reeds onder de verschuiving der Paasadvertenties, omdat, evenals vóór Sint Nicolaas, de

<sup>1)</sup> Centraal Bureau voor Courantenpubliciteit van de Nederlandse Dagbladpers te Amsterdam.

advertentie-activiteit ongeveer zes weken tevoren opleeft. Vooral maart 1957 gaf, vergeleken met vorig jaar, lagere cijfers te zien, omdat de maximum-activiteit naar april verschoof. In welke mate dit laatste gebeurde zal de publicatie betreffende het tweede kwartaal van 1957 ons moeten leren. Dan zal kunnen blijken of daarin de daling van het

eerste kwartaal is goedge maakt en de stijgende lijn der laatste jaren is voortgezet, dan wel of andere factoren, zoals de bestedingsbeperking, zich daarin deden gelden.

Met ingang van 1957 heeft het Cebuco voor het eerst gegevens gepubliceerd omtrent radio, televisie en afspeelapparaten, als 36ste branchegroep. Deze groep is verdeeld in vier subgroepen, t.w.: *radio* en *radio-grammofoon* (advertentie-activiteit eerste kwartaal 1957: 1.261.200 regels advertenties en 158.500 regels ingezonden mededelingen); *televisie* (resp. 2.000.300 en 16.900 regels); *radio en televisie*

in advertenties voor beide (94.300 en 37.300 regels); *afspeelapparaten*, nl. grammofoons en bandrecorders (resp. 534.200 en 3.000 regels). Het grote aantal advertentieregels voor televisie, nl. ca. 2 mln., tegen ca. 1,26 mln. voor radio en radio-grammofoons, trekt de aandacht. Mede dank zij de activiteit der adverteerders steeg het aantal geregistreerde televisietoestellen in Nederland gedurende het eerste kwartaal met 34.048 tot 133.514. Dit komt overeen met ongeveer 60 advertentieregels per nieuw toestel. De reclame van plaatselijke handelaren e.d. moest bij gebrek aan gegevens buiten deze calculatie blijven. Omstreeks de jaarwisseling 1956/57 waren er 100.000 televisietoestellen geregistreerd, een aantal, dat op 15 oktober jl. tot 200.000 was aangegroeid, met gemiddeld 760 aanvragen per dag. Dank zij de verdere gegevens van het Cebuco zal men de — gedeeltelijk causale — relatie tussen advertentie-activiteit en de registratie van nieuwe toestellen kunnen nagaan.

Rotterdam.

G. DE BRUYN.

Advertentie mm-regels in de dagbladen voor 35 branches (excl. radio en televisie; × 100.000)

	1957	1956	volg-orde der maanden	1955	volg-orde der maanden	1954	volg-orde der maanden
januari ...	205	188	12	148	12	131	12
februari ..	219	268	10	212	10	167	10
maart ....	317	414	3	309	6	242	7
1e kwartaal	741	870	3	669	4	540	4
april .....	—	346	5	380	3	325	3
mei .....	—	400	4	332	4	294	5
juni .....	—	309	6	267	8	256	6
2e kwartaal	—	1.055	2	979	2	875	2
juli .....	—	281	9	236	9	235	9
augustus ..	—	191	11	171	11	146	11
september ..	—	309	7	327	5	304	4
3e kwartaal	—	781	4	734	3	685	3
oktober .....	—	447	1	405	2	392	8
november ..	—	441	2	414	1	351	2
december ..	—	286	8	287	7	237	1
4e kwartaal	—	1.174	1	1.106	1	980	1
jaar .....	—	3.880		3.488		3.080	

a) Ingezonden mededelingen door vermenigvuldiging met 2 omgerekend tot gewone advertentieregels.

## INHOUD

Advertentie-activiteit, door Drs. G. de Bruyn .....	Blz. 995	De Nederlandse-industrie in het derde kwartaal van 1957, door Drs. A. G. ter Hennepe en Drs. J. C. Bottema .....	Blz. 1007
Niet-wiskundige opmerkingen over O.R. (Optimaal Resultaat), door Dr. W. J. van de Woestijne .....	996	Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. J. C. Brezet ..	1011
De handel in tabak in Nederland, door A. L. van Beek Hzñ. ....	1001	Notities:	
Het vraagstuk van de inflatie, door Dr. J. E. Andriessen .....	1004	Varkensprijzen .....	1000

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; L. M. Koyck; H. W. Lambers; J. Tinbergen; F. de Vries; J. R. Zuidema. 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 methoden, toegepast bij operational research, beloven buitengewoon belangrijk te worden, mits samenwerking tussen de econoom en de wiskundige — waarover schrijver enige opmerkingen vooraf laat gaan — verkregen kan worden. Een voorwaarde daartoe is een doelmatige indeling van dit grensgebied, opdat een verstandig gesprek en een doeltreffende ruil tussen grondmateriaal en resultaat kan worden bereikt. Schrijver behandelt de manieren om het terrein van operational research in te delen. De indeling naar wiskundige technieken is voor de econoom minder bruikbaar. Tegen de indeling die uitgaat van de aard der op te lossen problemen, bestaan nog meer bezwaren. Schrijver geeft een groepering naar drie gezichtspunten, die mogelijkwijs zowel economisch als wiskundig zinvol is. Voor alle drie typen vraagstukken geldt, dat een verdere ontwikkeling van operational research niet alleen een verdere uitwerking van de wiskundige techniek eist, maar juist een concretisering van de economie.

# Niet-wiskundige opmerkingen over O.R. (Optimaal Resultaat)

## Samenwerking en taakverdeling tussen de econoom en de wiskundige.

In de bijeenkomst, die door de orde van organisatieadviseurs over operations research was belegd, heeft de voorzitter in zijn slotwoord de hoop uitgesproken, dat dit terrein niet in hoofdzaak door wiskundigen bewerkt zal blijven, maar dat ook zij die een primair economische scholing hebben gehad, zich hier meer zouden doen gelden. Deze wens is begrijpelijk. Wie, zij het ook op een afstand, de ontwikkeling van de literatuur in de vaktijdschriften volgt, kan zich niet onttrekken aan de indruk dat de schrijvers meer geboeid zijn door de wiskundige dan door de economische problematiek. Het gevolg daarvan is dat deze literatuur in een snel tempo volkomen onverstaanbaar dreigt te worden voor de niet specifiek wiskundig geschoolde. Het huwelijk tussen economie en wiskunde, dat zo rijk gezegend kon zijn, wordt met echtscheiding, althans met scheiding van tafel en bed bedreigd omdat ieder van de partners zijn eigen weg blijft volgen. Hierover te treuren heeft geen zin, want dit leidt tot geen enkel resultaat.

Als wij tot een vruchtbare samenwerking willen komen, zullen wij moeten beginnen met te erkennen dat economie en wiskunde zelfstandige wetenschappen zijn, ieder van een zodanige omvang dat het volledig beheersen van beide tot de hoge uitzonderingen behoort. De verbinding tussen beide ligt in het feit dat een belangrijk deel van de economie zich bezig houdt met het functioneel verband tussen kwantiteiten, waarbij in het bijzonder naar een optimaal resultaat wordt gezocht. De wiskunde behandelt deze problematiek hetzij voor onbepaalde hetzij voor gegeven functies. Hoe zij dat doet is een wiskundig en geen economisch probleem. De taak van de econoom is de aard van de functionele verbanden aan te geven en te definiëren wat in een gegeven situatie als optimaal resultaat dient te worden beschouwd. Hier ligt en de grondslag voor een doelmatige arbeidsverdeling en het punt waar wiskundigen en economen samen aan een gegeven probleem kunnen werken.

Vermenging van taken is evenwel gevaarlijk. Het kan er licht toe leiden dat de economische problematiek verwrongen wordt om deze voor een bepaalde wiskundige methodiek passend te maken. Dat is uiterst gevaarlijk

want het leidt tot exacte uitkomsten zonder reële waarde, terwijl de exactheid fascineert.

Arbeidsverdeling is slechts mogelijk als de ene geleding zijn produkt of zijn resultaat in zulk een vorm ontwikkelt dat de volgende geleding er zijn techniek op toe kan passen. Nu zijn vele economen wel enigszins bekend met wiskundige technieken. Zij weten dat  $n$  onbekenden door  $n$  lineaire vergelijkingen in vele gevallen kunnen worden bepaald. Dat deze vergelijkingen dan niet onderling strijdig mogen zijn en evenmin identiek, realiseren zij zich niet altijd. De econoom weet natuurlijk dat vele van zijn functies niet lineair zijn, maar om zijn probleem aan de wiskundige over te dragen, gaat hij maar aannemen dat zijn functies, binnen zekere grenzen, lineair zijn. Het hebben van een klein beetje kennis van een ander vak is soms veel gevaarlijker dan het ontbreken van alle kennis. Wie iets van medicijnen weet loopt daardoor het gevaar te laat een medicus te raadplegen!

Wat de econoom in een geval als dit zou moeten doen is zich bezinnen op de aard van de variabelen en op de aard van de functionele verbanden. Dit is een zuiver economisch onderzoek dat verre van eenvoudig is. De econoom, die er zich aan zet, zal tot zijn verbijstering moeten erkennen dat zijn economische wetenschap hem hier vaak in de steek laat. Hoe is het functionele verband tussen prijs en gevraagde hoeveelheid, m.a.w. wat is de of een algemene vorm van de vraagfunctie? Van de kostenfunctie  $K_a = c + ak$  weet de bedrijfseconoom alleen dat deze slechts een zeer betrekkelijke geldigheid heeft, omdat de variabele kosten  $k$  geenszins voor alle hoeveelheden  $a$  dezelfde zijn.

Voor de totale produktie  $P_t \equiv \sum P_i$  waarin  $P_i$  de produktie van de afzonderlijke produktietakken voorstelt, geldt dat  $P_i = f(P_j)$ , want de produktie van de ene bedrijfstak hangt van die van de ander af. Van welke aard dit verband is, weet de econoom in het algemeen niet, ja vaak realiseert hij zich dit verband niet eens.

Hetzelfde kunnen wij zeggen van de inkomens:

$$Y_t = \sum Y_i \text{ dus ook } Y_i = f(Y_j)$$

De econoom heeft dus op zijn eigen terrein nog zeer veel te doen, voor hij op economisch verantwoorde wijze zijn functionele verbanden aan de wiskundige over kan dragen.

Men trekke uit het bovenstaande niet de conclusie dat de samenwerking tussen economen en wiskundigen tot Sint Juttemis verschoven moet worden. In vele gevallen weet de econoom wel degelijk iets van de aard van het functionele verband tussen zijn variabelen. In verscheidene gevallen zal hij door analyse of door empirisch onderzoek dit verband hetzij met cijfers hetzij grafisch nader kunnen aanduiden, misschien zelfs exact aan kunnen geven. Wat wij echter èn voor de economie èn voor de econometria èn de wiskundige statistiek uiterst gevaarlijk vinden, is dat de econoom zijn eigen analyses in een nog primitief stadium beëindigt omdat hij meent dat zij daardoor voor een wiskundige behandeling, zoals hij de wiskunde kent, geschikt zouden zijn. De econoom mag veilig aannemen dat de wiskundige over veel meer technieken beschikt dan waarvan hij vermoeden heeft. En zouden die wiskundige technieken thans nog onvoldoende zijn, dan is het een wiskundige opgave daarvan te voorzien. Het a priori versimpelen van de economische relaties is daarvoor noch nodig noch gewenst.

#### Indeling van het terrein van de operational research.

Deze opmerkingen over samenwerking en taakverdeling tussen de econoom en de wiskundige vinden hun directe aanleiding in de recente ontwikkeling van de *operational research*. Hieronder is te verstaan een verzameling van wiskundige methoden die direct gericht zijn op het nemen van beslissingen in gecompliceerde en/of onzekere situaties, zoals deze veel in militaire en economische acties voorkomen. Deze methoden beloven buitengewoon belangrijk te worden, mits de vereiste samenwerking tussen econoom en wiskundige verkregen kan worden. Een voorwaarde daartoe is een doelmatige indeling van dit grensgebied, opdat een verstandig gesprek en een doeltreffende ruil tussen grondmateriaal en resultaat verkregen kan worden. De econoom moet weten in welke gevallen hij de hulp van een wiskundige in kan roepen en de wiskundige moet weten voor wat problemen hij gesteld kan worden. Het terrein van de operational research dient daartoe te worden afgegrensd en te worden ingedeeld.

Operational research heeft betrekking op een bepaald soort maximum-minimum vraagstukken, nl. op zulke vraagstukken waarin naar een *optimaal resultaat* gevraagd wordt. Duidelijk zien wij dat in het reeds min of meer klassiek geworden vraagstuk van de na te streven machinebezetting. Niet wordt gezocht naar de maximale belasting, evenmin naar minimale kosten, maar naar de economisch optimale belasting. De term „Operational Research” of „O.R.” zou dan ook heel goed met „Optimaal Resultaat” vertaald kunnen worden.

Voor zoverre ons bekend, zijn er twee manieren om het terrein voor Optimaal Resultaat-berekeningen in te delen. De ene gaat uit van de wiskundige technieken die daarbij gehanteerd worden.

Men noemt dan bijv. de lineaire programmering waarin lineaire ongelijkheden een rol spelen.

Van een geheel ander type is de zgn. spel-theorie, waarbij voor ieder van de verschillende strategische mogelijkheden van de ene partij A wordt nagegaan tot welk resultaat deze leiden bij ieder van de mogelijke strategieën van de tegenpartij B.

Een bepaalde strategie van A kan dus verschillende resultaten opleveren al naarmate de wederpartij B speelt, d.w.z. al naarmate de strategie die deze er tegenover stelt.

Gewoonlijk maakt men dan de vooronderstelling dat de wederpartij zo goed mogelijk reageert. Nagegaan wordt dan welk resultaat A van de door hem gekozen strategie mag verwachten. Dat is het minimum dat voor A mogelijk is. Zou B niet zo goed mogelijk reageren op de door A gekozen strategie dan zou het resultaat voor A natuurlijk gunstiger zijn.

A kan nu voor de verschillende mogelijkheden die hij heeft nagaan wat ieder voor hem op zal leveren als B zo goed mogelijk reageert. Uiteraard zal hij daaruit de voor hem gunstigste kiezen. Hij kiest dus het maximum uit de verschillende minima.

Een derde groep problemen ontstaat door het optreden van toevalsverdelingen. De „Wachttijdenproblemen” behoren hiertoe.

Zulk een indeling van O.R. naar wiskundige technieken heeft zin voor het leren beheersen van die technieken. Deze indeling zal dan ook door de wiskundige geprefereerd worden. Voor de econoom is deze indeling minder bruikbaar. Hij staat immers voor een economisch vraagstuk en het laat hem onverschillig of de wiskundige dat volgens de ene of volgens de andere techniek op gaat lossen. Wij mogen zelfs van de econoom niet verwachten dat hij weet welke techniek of technieken voor zijn geval bruikbaar zijn. Voor het gesprek tussen econoom en wiskundige is deze indeling van O.R. dus o.i. niet geschikt. Misschien gaat het nu nog wel, nu het aantal wiskundige technieken op dit gebied nog niet groot schijnt, maar dat zal wel veranderen en dan moet men tot een andere indeling van O.R. komen. Die andere indeling zal dan niet uitgaan van de verschillende wiskundige technieken, maar van de aard van de problemen die opgelost moeten worden.

In die richting gaat de indeling van Ackoff (zie Sigma 3 (1957), nr. 5). Deze somt een aantal vraagstukken op die door middel van O.R. zijn op te lossen, nl. allocatieproblemen, concurrentieproblemen, vervangingsproblemen, voorraadproblemen en wachttijdenproblemen. Terecht heeft Drs. G. M. W. Sebus bezwaar tegen deze indeling (zie l.c.). Hij wijst erop dat bijv. het voorraadprobleem ook gezien kan worden als een allocatieprobleem (verdeling van vermogen over magazijn en andere bestemmingen) of als een wachttijdenprobleem (wachttijd van de voorraad). Ons bezwaar is dat zulk een opsomming noch voor de econoom, noch voor de wiskundige rationeel is. De econoom wordt teveel gedrongen in een keuze tussen reeds bekende toepassingen. Dit remt het wagen van nieuwe toepassingen en dus remt dit de verdere ontwikkeling van O.R.

Wiskundig zijn de bezwaren nog veel ernstiger. Het concurrentieprobleem eist een heel andere behandeling als er slechts één concurrent is dan wanneer er zeer velen zijn. Bij enkele concurrenten doen zich weer andere problemen voor. Weer anders ligt het concurrentieprobleem als de partijen ieder een verschillende strategie toepassen. Dat is het geval als op een prijsverlaging door de een, de ander antwoordt met een beter produkt of een hogere marge voor de tussenhandel of een grotere algemene reclame. Er zullen dan ook velerlei technieken onder het hoofd „concurrentieproblemen” gebracht dienen te worden. Waarschijnlijk zijn deze nog niet eens alle ontdekt. Principieel heeft dan ook o.i. de indeling van Ackoff nog meer bezwaren dan de indeling naar wiskundige technieken. Wij verwachten niet dat met welke opsomming van problemen ook een beter resultaat te bereiken is.

### Groepering naar drie gezichtspunten.

Gezocht moet daarom worden naar een groepering die zowel economisch als wiskundig zinvol is. Mogelijkerwijs voldoet het navolgende aan deze eis.

De econoom kan in drie posities t.a.v. een vraagstuk staan. Zij ontlokken hem resp. de volgende opmerkingen:

1. Er zal wel een oplossing zijn, maar de zaak is zo gecompliceerd dat ik haar niet zie.
2. Het resultaat hangt van zoveel factoren af, die steeds wisselen, dat geen enkele oplossing voor alle gevallen optimaal is. Ik moet dus genoegen nemen met een oplossing die in de meeste gevallen de beste is.
3. Het resultaat hangt voor een belangrijk deel af van wat mijn wederpartij doet.

Het eerste geval doet zich voor bij vele vraagstukken van *kwantitatieve verhoudingen* zowel tussen produktiemiddelen als produkten. Andere voorbeelden van dit type zijn *routing-problemen*, waarbij gegeven hoeveelheden langs bepaalde punten geleid moeten worden; *indeling van orders*; *kostprijsbepaling* bij verschillende technieken. De algemene wiskundige vorm is  $O.R. = f(n_1, n_2, n_3 \dots n_i, n_z)$ . Hierin is  $n_i$  een variabele of anders gezegd een keuzevrijheid van de econoom.

Het functionele verband kan verscheidene vormen hebben. De relaties kunnen lineair of van hogere graad zijn, er kunnen gelijkheden of ongelijkheden in voorkomen bijv.  $n_i \geq c$ . Ook goniometrische functies zijn denkbaar. De wiskundige zal misschien constateren dat de functie meer dan een reële wortel heeft, misschien ook dat zij onbepaald is, zodat de econoom nog andere relaties aan moet geven. Maar met dit voorbehoud is er een bepaalde oplossing. Past men die toe en „komt het niet uit” dan is er ergens een fout gemaakt, hetzij in de wiskundige behandeling, of wat waarschijnlijker is, in de economische vooronderstellingen die gemaakt zijn.

Het tweede geval doet zich voor bij vraagstukken als: hoeveel zitplaatsen moeten er in dat restaurant zijn?; hoeveel potentiële kopers bereik ik als ik deze drie reclamemethoden combineer?; hoeveel mensen verwacht ik maximaal voor het loket en hoe lang moeten zij gemiddeld resp. maximaal wachten?; wat verwacht ik van een prijsverandering?; hoe moet de routing verlopen als de aan- resp. afvoer „onbepaald” is?; welke seriegrootte moet ik bij de produktie aanhouden als de afleveringen uit het magazijn door mijn vele klanten worden bepaald?; op welk tijdsverlies moet ik bij de bouw rekenen in verband met het regenverlet in de bouwperiode? Wiskundig is hier het kenmerkende dat in het functioneel verband een of meer frequentieverdelingen optreden. Deze kunnen natuurlijk gaussfuncties zijn, maar ook andere frequentieverdelingen zijn mogelijk. Behalve zulke frequentieverdelingen kunnen natuurlijk alle functievormen die wij in geval één noemden, optreden. De algemene vorm van deze vraagstukken kunnen wij in de volgende vorm schrijven:

$$O.R. = f(n_1, n_2 \dots Z_{n_i} \dots n_z)$$

waarin  $Z_{n_i}$  de frequentieverdeling van  $n_i$  voorstelt. Als wij hier het resultaat in de praktijk toepassen en „het komt niet uit”, dan wil dit nog in het geheel niet zeggen dat de oplossing fout is, want die oplossing geldt niet voor ieder individueel geval maar alleen als gemiddelde.

Dit tweede geval doet zich ook voor als we met entropieverschijnselen te maken hebben. Entropie kan als het tegengestelde van organisatie worden opgevat. Heb ik een doos met links rode ballen en rechts witte, dan zal, als die doos aan willekeurig schokken wordt bloot gesteld een

vermenging optreden. De entropie neemt toe en ten slotte liggen de ballen volkomen willekeurig door elkaar. In onze anorganische wereld neemt de entropie op ieder gebied met de tijd toe. In de natuurkunde is dit begrip entropie zeer essentieel. Als wij bijv. geluid enige keren van de ene wire-recorder op de andere vice versa overnemen, gaat ten slotte een steeds sterker wordend geruis optreden. De „boodschap” van het geluid wordt steeds minder duidelijk en is ten slotte in het geheel niet meer te verstaan.

Ook in het menselijk verkeer treedt entropie op. Vertel een uitvoerig verhaal aan A, laat die het mondeling overbrengen aan B, die aan C enz. Na enige overbrengingen is van het oorspronkelijk verhaal niet veel meer over. Als wij in de bedrijven niet zorgvuldig de organisatie „bewaken” neemt ook daar de entropie toe. Scherp gescheiden functies (in de zin van speciale taken) vervagen, dossiers raken in wanorde, de grenzen waartussen de kwaliteit van een produkt zich beweegt, worden steeds ruimer, meestal met verschuiving in dat geval van het gemiddelde; van vastgestelde aanvangstijden wordt, steeds meer afgeweken enz. Organiseren is daarom niet alleen het scheppen van een goede organisatie, maar ook een dagelijkse strijd tegen een met de tijd voortwoekerende entropie. Als gevolg van deze toenemende entropie gaan constanten over in frequentieverdelingen met steeds grotere spreiding. Zij geven dus ook aanleiding tot het ontstaan van functies met het karakter van  $Z_{n_i}$ .

Hierdoor hebben vraagstukken, die volgens een ideale situatie, van het karakter van het eerste geval zijn, in de praktijk vaak het karakter van de hierboven behandelde tweede groep. Uiteraard zal de organisatiedeskundige er zoveel mogelijk naar streven om de organisatie zo te maken en zo te houden dat de problemen als problemen van het eerste geval behandeld kunnen worden. Hij zal de strijd aanbinden met elementen  $Z_{n_i}$ , natuurlijk voor zoverre deze intern ontstaan door de toeneming van de entropie, maar als het kan zal hij ook trachten frequentieverdelingen die door willekeurig handelen van derden ontstaan zoveel mogelijk in constanten om te zetten. Uiteraard is dit laatste aan grenzen gebonden. Een kruidenier kan nu eenmaal zijn klanten niet dwingen met de regelmaat van de klok binnen te komen, maar de tandarts die zijn patiënten op een kwartier nauwkeurig de tijd voorschrijft, is daarin wel geslaagd.

In de derde groep problemen ontstaat de aanvankelijke onbepaaldheid van het vraagstuk niet doordat van een grootheid slechts de frequentieverdeling bekend is, maar door een bewust tegenspel van een of meer subjecten. Wie een nieuwe winkel opent heeft pech als het dan toevallig een regendag blijkt te zijn, maar het is geen pech maar bewust dwarsbomen als die dag door een van zijn directe concurrenten gekozen wordt voor een interessante show. Zulke situaties, waarin met een actief tegenspel gerekend moet worden, doen zich in het economisch leven veel voor, vooral op markten of deelmarkten met een klein aantal vragers en/of aanbieders. Het eerste dat men doen moet om tot een oplossing te komen is na te gaan welke „vrijheden” men zelf heeft. Vervolgens doet men hetzelfde voor de tegenspeler. Daarna gaat men na wat in ieder van de mogelijke gevallen het netto resultaat zal zijn. Men gaat dus na wat in ieder van de mogelijke gevallen de invloed zal zijn zowel op de totale opbrengst als op de totale kosten. Als wij de prijs van ons artikel verlagen en de wederpartij doet het niet, zal de invloed op de verkochte

hoeveelheid groter zijn dan wanneer de wederpartij ook zijn prijs verlaagt of andere tegenmaatregelen neemt.

Het is, voor doelmatig handelen, reeds van groot belang zich concreet de verschillende vrijheden, strategieën of variabelen in te denken. Nog belangrijker is het zich een kwantitatieve indruk van de gevolgen daarvan te maken. Ook al zal het in vele gevallen niet mogelijk zijn dat met grote nauwkeurigheid te doen, toch is reeds veel gewonnen als we ons rekenschap geven van de factoren die op opbrengst en kosten inwerken.

#### Nadere uitwerking van het derde geval.

Teneinde het principe van dit soort oplossingen duidelijk te maken willen wij de concurrentiemoeilijkheden tussen twee aanbieders onderzoeken. Wij nemen aan dat A de volgende mogelijkheden heeft:

1. onveranderd doorgaan met zijn oude politiek;
2. zijn detailprijs hoger stellen;
3. zijn detailprijs lager stellen;
4. hogere marges geven aan de tussenhandel;
5. meer reclame maken;
6. met een beter produkt uitkomen.

De tegenpartij B, die in een andere commerciële positie verkeert, heeft 4 mogelijkheden, nl.:

1. onveranderd doorgaan met zijn oude politiek;
2. zijn detailprijs hoger stellen;
3. zijn detailprijs lager stellen;
4. de marges van de tussenhandel verhogen.

In werkelijkheid zijn er natuurlijk nog meer mogelijkheden; zo kunnen o.a. enkele maatregelen gecombineerd worden. Wij zien daar evenwel van af.

Het eerste wat A nu moet doen is na te gaan welk nettoresultaat hij van ieder van de  $6 \times 4$  mogelijkheden verwacht. Hij moet daartoe in de eerste plaats weten hoe zijn totale kosten variëren met het toe- resp. afnemen van de productie-omvang. Hij moet vervolgens weten, resp. kunnen schatten hoe de afnemers zullen reageren op algemene prijsveranderingen van het produkt, met andere woorden hij moet de elasticiteit van de vraag kennen. Hij moet ook weten hoe de afnemers reageren op een vergroten of verkleinen van het prijsverschil tussen zijn produkt en dat van zijn wederpartij. Dit betekent dat hij een schatting moet maken van de afzetelasticiteit. Als hij zijn handelsmarge verhoogt heeft dit enerzijds tot gevolg dat de netto-opbrengst per stuk daalt, maar anderzijds is meer steun van de handel, dus grotere verkoop te verwachten; ook stijgen de totaal hogere produktiekosten. Verder moet A vermoeden welk gevolg voor kosten en verkoop van meer reclame resp. van een beter produkt te verwachten is.

Wij verwachten hier de tegenwerping, dat geen enkele zakenman al die kennis heeft. Ons antwoord daarop is, dat dit juist is als wij exacte prognoses vragen. Maar het gaat hier meer om een rangorde van mogelijkheden. Dus om een antwoord op de vraag: waarvan verwacht u een beter resultaat in een gegeven situatie, van een verhoging van uw marges of van meer reclame. Dit vragen naar rangordeschikking vereenvoudigt dus reeds het probleem.

In de tweede plaats moet opgemerkt worden dat het toch wel buitengewoon nuttig is zich zo concreet mogelijk rekenschap te geven van de factoren, die op het oordeel inwerken. Terwijl ten slotte nog gesteld kan worden, dat door analyse en oefening op basis van een goede bedrijfs-economische en sociaal economische scholing en met gevoel voor verhoudingen een zekere mate van exactheid wel te verkrijgen is.

Wij nemen nu aan dat A zich een volgend beeld van de resultaten in de  $6 \times 4$  gevallen maakt. Hierin betekent o dat A verwacht dat zijn netto resultaat niet beïnvloedt wordt. De positieve cijfers geven de rangorde weer in positieve en de negatieve in negatieve richting.

Zo betekent 1 een kleine verbetering en 5 een zeer grote verbetering in het resultaat.

Aan — 1 kennen wij een kleine achteruitgang en aan — 5 een zeer grote achteruitgang toe. Uiteraard worden deze verwachtingen mede bepaald door wat B in de verschillende gevallen zal doen. Zij geven dus aan wat A van een bepaalde politiek van hem verwacht bij een bepaalde politiek van B.

#### I. Gevolgen die A voor zich verwacht van

gecombineerd met politiek van B	politiek van A					
	A doet niets	A verhoogt de prijs	A verlaagt de prijs	A geeft hogere marges	A maakt meer reclame	A brengt beter produkt
B doet niets . . . . .	0	1	0	3	2	2
B verhoogt zijn prijs	2	3	3	4	5	3
B verlaagt zijn prijs	-2	-3	-1	1	2	1
B geeft hogere marges	-3	-2	1	-1	1	2

Als A niets doet heeft deze politiek voor hem alleen een positief resultaat als B zijn prijs verhoogt. Maar als B zijn prijs verlaagt of hogere marges geeft, levert niets doen voor A een verlies op.

Alleen als A meer reclame maakt of een beter produkt brengt, is hij zeker van een positief resultaat, maar als B daarop antwoordt met hogere marges resp. met een lagere prijs, dan is de te verwachten winst toch gering. Hoewel de vraag wat A doen moet, met een opstelling als bovenstaand nog niet is beantwoord, geeft deze A toch wel een beter inzicht in zijn positie. Duidelijk zien wij, dat zeer veel afhangt van het gedrag van B!

Naarmate A er nu beter in geslaagd is om bovenstaande opstelling te maken, op grond van een goede kennis van zijn produktiefunctie en van de markt, kan hij ook trachten zich in te denken hoe de voorkeuren voor B zullen verlopen. Natuurlijk zijn hier de onzekerheden nog groter dan bij het opmaken van bovenstaande verwachtingen voor A. Maar ook hier geldt: beter bewust onzekerheden accepteren dan er met de pet naar gooien! Wij nemen nu aan dat A op grond van zijn kennis de volgende voorkeuren van B verwacht.

#### II. Gevolgen die A voor B verwacht van

gecombineerd met politiek van B	politiek van A					
	A doet niets	A verhoogt de prijs	A verlaagt de prijs	A geeft hogere marges	A maakt meer reclame	A brengt beter produkt
B doet niets . . . . .	0	3	-3	-2	-3	-5
B verhoogt zijn prijs	-1	4	-5	-4	-5	-6
B verlaagt zijn prijs	2	3	1	1	0	-1
B geeft hogere marges	3	2	1	0	-1	-2

In het algemeen is het zo dat wat voor A een voordelige combinatie is, voor B nadelig beoordeeld moet worden, maar dat is zeker niet in alle gevallen zo. Wij kunnen nu nagaan wat wij mogen verwachten als A niets onderneemt. In dat geval is nl. voor B het beste antwoord: hogere marges geven. Dat levert voor B op + 3 (zie II), terwijl de combinatie: A niets, B hogere marges, voor A oplevert — 3 (zie I).

Wij kunnen nu voorts nagaan welk antwoord door B

het beste gegeven kan worden op ieder van de zes actiemogelijkheden van A. Tevens kunnen wij dan de waarden van A en B voor die combinatie aangeven.

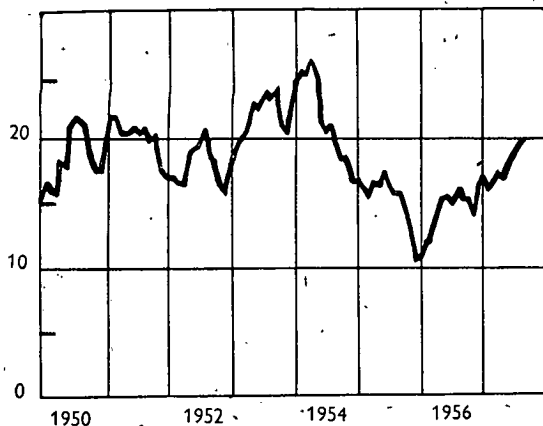
III		Resultaat	
Actie van A	Reactie van B	A	B
A doet niets	B geeft hogere marges	-3	+3
A verhoogt zijn prijs	B verhoogt zijn prijs	+3	+4
A verlaagt zijn prijs	B verlaagt zijn prijs	-1	+1
	B geeft hogere marges	+1	+1
A geeft hogere marges	B verlaagt zijn prijs	+1	+1
A maakt meer reclame	B verlaagt zijn prijs	+2	0
A brengt beter produkt	B verlaagt zijn prijs	+1	-1

Voor A komt „niets doen” niet in aanmerking, terwijl een prijsverlaging door A zowel goed als verkeerd kan uitvallen, al naar gelang B hogere marges geeft, dan wel ook zijn prijs verlaagt. *Het beste resultaat voor A is zijn*

### Amerikaanse varkensprijzen

Sedert 1945 is de varkensteelt in de Verenigde Staten gemiddeld met nauwelijks  $\frac{1}{2}$  pCt. per jaar toegenomen, hetgeen veel lager is dan het gemiddelde groeipercentage van de bevolking in dit land. Het verbruik van varkensvlees per hoofd is dan ook met  $\frac{3}{4}$  à 1 pCt. per jaar gedaald. Wel bestaat de mogelijkheid, dat de pogingen om de kwaliteit van varkensvlees te verbeteren de consumptie op iets langere termijn gunstig zullen beïnvloeden. Naast deze ontwikkeling van meer structurele aard in de varkensteelt en het varkensvleesverbruik staat die op korte termijn. Uit onderstaande grafiek, ontleend aan „Agricultural Situation” van oktober jl., blijkt dat nog steeds sprake is van een varkenscyclus.

Varkensprijzen  
\$ per 100 lbs



De laatste twee cycli in de varkensprijzen duurden ieder drie jaar. De dieptepunten lagen in de decembermaanden van 1949, 1952 en 1955. Aldus voortgaande zou het volgende dieptepunt bereikt worden in 1958, hetgeen echter niet inhoudt dat dit moet gebeuren. Gezien het vrij hoge niveau van de varkensprijzen gedurende de afgelopen zomer, lijkt het evenwel niet onwaarschijnlijk dat de biggenworp in het voorjaar 1958 groter zal zijn dan voorjaar 1957, hetgeen de mogelijkheid van een nieuw dieptepunt van het prijsniveau inhoudt.

prijs te verhogen, waarop B dit waarschijnlijk ook zal doen. Zou B evenwel zijn prijs verlagen, dan levert dit voor B maar een iets minder resultaat op (3 i.p.v. 4), maar voor A betekent dit een groot nadeel. Dit overwegende kan er voor A aanleiding zijn het volgende alternatief te kiezen en wel meer reclame te gaan maken. Dat levert voor hem +2, terwijl hij, als B de situatie anders beoordeelt dan A vermoedt en hogere marges gaat geven, hetgeen B op een verlies (-1) komt te staan, A altijd nog zeker is van een bate (+1).

Hiermede is de oplossing gegeven voor het geval A het initiatief neemt. In vraagstukken als deze, en het is voor de praktijk nuttig zich dit te realiseren, kan het verschil uitmaken wie het initiatief neemt. Wij zullen nu ook een opstelling geven voor de gevolgen van een actie van B met een reactie van A.

IV		Resultaat	
Actie van B	Reactie van A	A	B
B doet niets	A geeft hogere marge	+3	-2
B verhoogt zijn prijs	A maakt meer reclame	+5	-5
B verlaagt zijn prijs	A maakt meer reclame	+2	0
B geeft hogere marges	A brengt beter produkt	+2	-2

*Verwacht mag worden dat B zijn prijs zal verlagen.* Bij een juiste politiek van A levert dit hem geen voordeel op, maar ook geen nadeel, zoals bij alle andere mogelijkheden voor B, inclusief niets doen, wel het geval is.

Wij zien hier dat het verschil uit kan maken wie het initiatief neemt.

Neemt A het initiatief dan is de „beste” oplossing een prijsverhoging door beide partijen.

Neemt B het initiatief dan is de beste oplossing een prijsverlaging van B en meer reclame door A.

Wij hebben dit vraagstuk, waarbij de reactie van de wederpartij een belangrijk element in de oplossing is, nader uitgewerkt, o.a.

1. om aan te tonen dat in principe dit soort vraagstukken, die veelal voor onbepaald worden gehouden, wel degelijk oplosbaar zijn, als men maar over de nodige gegevens beschikt;
2. omdat dit soort vraagstukken voor de praktijk zeer belangrijk is;
3. om aan te tonen dat de moeilijkheden, die men in feite bij het oplossen ondervindt, meer van economische dan van wiskundige aard zijn.

### Conclusie.

Uit het bovenstaande, en dit geldt voor alle drie de typen vraagstukken, volgt, dat een verdere ontwikkeling van operational research niet alleen, en misschien zelfs niet in de eerste plaats een verdere uitwerking van de wiskundige techniek eist, maar juist een concretisering van de economie. Er blijkt voor de econoom dan nog zoveel op zijn eigen terrein te doen, dat hij in vele gevallen goed zal doen de typisch wiskundige techniek aan wiskundigen over te laten, teneinde tijd en energie te vinden voor zijn eigen, economische vraagstukken. Wel zal hij natuurlijk de grondslagen van de wiskunde op zodanige wijze moeten beheersen, dat hij een „gesprek” met de wiskundigen kan voeren, en hun taal kan verstaan. In dit verband is het gelukkig dat op dit gebied de literatuur voor de econoom verrijkt is met het kort geleden verschenen werk van Dr. J. H. C. Lisman: *Wiskundige propaedeuse voor Economisten*.

Amsterdam.

Dr. W. J. VAN DE WOESTIJNE.



De Nederlandse tabakshandel heeft zich in de afgelopen dertig jaar, zij het met zware verliezen in de gelederen, weten aan te passen aan sterk veranderde omstandigheden. Hij wordt nu opnieuw op de proef gesteld door het verdrag inzake de E.E.G. en de voor de hand liggende gevolgen daarvan. Daar het Benelux-tarief het laagste is zullen de Benelux-landen worden gedwongen, als gevolg van het voorgestelde tarief voor de E.E.G., traditionele tabaksoorten te vervangen door goedkopere, doch minderwaardige tabak uit landen buiten de E.E.G., hetzij door minderwaardige beschermde tabak van E.E.G.-oorsprong. Voor Nederland verwacht schrijver dat de tabakverwerkende industrie en de consumenten de overschakeling naar protectionistisch niveau zullen moeten doormaken en betalen zonder dat de industrie toegang mag verwachten tot de zorgvuldig beschermde afzetmarkten binnen de twee regielanden.

Sinds het tabaksverbruik in Europa algemene verspreiding verkreeg vervult ons land een functie van enig belang in het internationale verkeer op dit gebied, geheel in overeenstemming met onze traditie van handels- en transitoland. De omstandigheid dat in de tweede helft van de 19de eeuw in Nederland een wereldmarkt ontstond voor Sumatra- en Java-tabak bevorderde een krachtige ontwikkeling van de handel, voornamelijk gevestigd in Amsterdam en Rotterdam.

Omstreeks de eeuwwisseling bestond de handel dan ook uit een aanmerkelijk aantal bedrijven, waaronder vele grote en zeer kapitaalkrachtige, omringd door een nog groter aantal firma's van middelmatige en kleine omvang. Hun afnemers, de tabakverwerkende industrie, waren eveneens talrijk. Men telde de fabrieken in klein- en middelindustrie in Nederland, Duitsland, België en de Scandinavische landen bij vele honderden. Daarnaast stonden ook reeds toenmaals tientallen grote fabrieken, terwijl eveneens uitgebreid contact bestond met de Europese regielanden als Frankrijk, Oostenrijk, Hongarije en Spanje, alsmede met de belangrijke markt in de Verenigde Staten en in meerdere andere overzeese landen.

De grote omvang der oogsten Sumatra- en Java-tabak gaf zoveel emiplooi aan de Nederlandse markt, dat men zich voornamelijk toelagde op de handel in grondstoffen ten behoeve van de sigarenindustrie. Tevens werd de reeds in vroeger tijden belangrijke handel in tabak, bestemd voor de zgn. kerfindustrie (voornamelijk pijptabak), bedreven. Deze specialisatie bracht mede, dat de handel — historisch gezien — verzuimde, zich bijtijds een aandeel te verzekeren in de voorziening van de sigarettenindustrie, welke sinds het begin van de 20ste eeuw een grote vlucht nam.

Na de eerste wereldoorlog veranderde het beeld aanvankelijk weinig. Sumatra- en Java-tabak bleven de voornaamste artikelen; in de zgn. bijsoorten of exoten waren vooral die artikelen van belang, welke mede als grondstof door de sigaren- en kerfindustrie werden betrokken: Braziliaanse tabak, Havana, Santo Domingo, Columbia, Paraguay e.d. Het aandeel in de internationale handel in sigarettentabak als Noordamerikaanse Virginia en Burley, en Oriëntaalse tabak (Griekse, Turkse, Bulgaarse) was

## De handel in tabak in Nederland

betrekkelijk gering. Slechts weinige Nederlandse handelsbedrijven bewogen zich blijvend met succes in deze laatste artikelen.

De crisis der dertiger jaren veroorzaakte het begin van een verschuiving, waarvan de gevolgen pas in de loop der jaren duidelijk zichtbaar werden. Het vastlopen van het Duitse betalingsverkeer verergerde het effect van de economische crisis welke toch al reeds gepaard ging met verminderde afzet, dalende prijzen en veelal grote verliezen. De verkoopmogelijkheden in het zeer belangrijke afzetgebied Duitsland werden beperkt wat betreft Sumatra- en Java-tabak; voor de zgn. bijsoorten werd de Duitse markt voor de Nederlandse handel gesloten ten gevolge van de invoering van bilaterale handels- en betalingsovereenkomsten. De crisis leidde tot een belangrijke inkrimping van de oogsten Sumatra- en Java-tabak. Een ander gevolg was de toenemende concentratie in de industrie, welke zich voltrok. In alle landen werden fabrieken in de midden- en kleinindustrie gesloten, en juist deze bedrijven kochten hun grondstoffen uitsluitend van de handel. De machtiger wordende grote fabrieken kochten hun grondstoffen in toenemende mate buiten de handel om, direct van de producenten. Ten slotte verloor in deze periode de sigarenconsumptie vooral in de regielanden steeds meer veld aan de sigaret. In de handel voltrok zich dan ook een aanpassing die leidde tot vermindering van het aantal midden- en kleinbedrijven welke geen lonend emiplooi meer vonden na het verlies van zoveel afnemers in binnen- en buitenland.

Deze ontwikkeling werd versterkt door de gedwongen nonactiviteit gedurende de tweede wereldoorlog. Wel werd met medewerking van de Overheid en de Nederlandse tabakverwerkende industrie tijdens de jaren 1940-1948 bereikt, dat de bestaande organisatie van de handel zoveel mogelijk in tact bleef, vooral ook om de kern van vaklieden te behouden. Niettemin vond in de nasleep der bezettingsjaren een verdere decimering van de handel plaats; daarnaast gelijktijdig concentratie en versterking van de overblijvende bedrijven.

### Spreiding van werkgebied.

De laatste groep was erin geslaagd, de bakens te verzetten. Men had ingezien dat de zuivere tussenhandels-

functie steeds beperkter zou worden. In West- en Noord-Europa (bij voortdurend het belangrijkste afzetgebied) werd de toon aangegeven door een betrekkelijk klein aantal machtige fabrieken, die bij voorkeur hun grondstoffen direct uit de produktielanden betrokken. Bij dit streven ondervonden de kopers echter moeilijkheden. Dikwijls waren zij niet vertrouwd met plaatselijke omstandigheden; zij aarzelden, hun belangen toe te vertrouwen aan lokale pakkers/exporteurs <sup>1)</sup> wier activiteit zij bezwaarlijk ter plaatse konden controleren; ten slotte viel het deze fabrieken om financiële of valutatechnische redenen veelal moeilijk, oogstvoorschotten te financieren, dan wel de bestelde tabak contant te betalen. Daar waar de Nederlandse handel nu belangen had verkregen in de produktielanden kon hij tussenkomst verlenen waardoor een Nederlands belang bij dergelijke transacties soms behouden bleef, maar dikwijls ook geheel nieuw werd verworven.

Zonder tekort te doen aan activiteiten vóór 1940 kan men vaststellen, dat de Nederlandse handel erin slaagde, vooral na 1945 vaste voet te verkrijgen aan de bron in sommige produktielanden, hetzij door stichting van bijkantoren, hetzij door deelneming in lokale bedrijven e.d. Met name mogen hier landen worden genoemd als de Verenigde Staten, Brazilië en Rhodesia, en daarnaast handhaving of uitbreiding van reeds bestaande vertakkingen in Cuba, Santo Domingo, Turkije en Griekenland. De Westeuropese industrie maakt gaarne gebruik van de diensten der van oudsher bekende Nederlandse relaties die voor de uitvoering van orders waarborgen kunnen bieden, terwijl de kopende industrie tevens, zo nodig, een beroep doet op kredietfaciliteiten welke steeds van belang waren bij de diensten welke de tabakshandel zijn afnemers bewees. Terloops zij opgemerkt dat de buitenlandse vertakkingen der Nederlandse bedrijven soms ook slaagden in het ontsluiten van nieuwe afzetgebieden.

Deze uitbreiding op het gebied der voormalige „bijsorten” was te meer nuttig en noodzakelijk, omdat Sumatra en Java tegenwoordig minder kansen bieden dan voorheen. De in Nederland ter markt komende hoeveelheden zijn slechts een fractie van de vooroorlogse. Het zeer hoge prijspeil en de geheel veranderde marktconstellatie (onderwerpen waarop hier niet nader kan worden ingegaan) hebben aan deze artikelen risico's toegevoegd welke de handel tot terughoudendheid nopen. De wereldmarkt voor deze soorten heeft plaats gemaakt voor een kleinere markt, welke echter in West- en Noord-Europa nog steeds zeer belangrijk is. Daarentegen kan worden vastgesteld, dat de Nederlandse handel in grotere mate dan ooit tevoren aandeel heeft in de algemene internationale tabakshandel (dikwijls door transit, soms door driehoekstransacties), door middel waarvan de tabakverwerkende industrie in Europa en in sommige delen van Afrika en Amerika haar grondstoffen betreft.

#### Ontwerpverdrag E.E.G.

De totstandkoming van het verdrag inzake de E.E.G.

<sup>1)</sup> Vrijwel overal ter wereld wordt tabak geplant door boeren. Doorgaans wordt de door de boer voorlopig gesorteerde tabak opgekocht door zgn. pakkers. Deze laatste zijn gevestigd op centrale punten, die dikwijls tevens de lokale afscheephaven zijn. Vele pakkers treden tevens op als exporteur van het gefermenteerde, opnieuw gesorteerde en verpakte produkt. Aldus is de pakker-exporteur de leverancier van de kopende handelaar of fabrikant in het land van bestemming. Aanplant op plantages geschiedt bij hoge uitzondering ter verkrijging van een verfijnd produkt ten behoeve van de sigarenindustrie.

geeft aanleiding tot de vraag of daaruit veranderingen kunnen voortvloeien welke rechtstreeks of zijdelings invloed hebben op onze handel. Het schijnt gerechtvaardigd, hierop een bevestigend antwoord te geven, gezien de ingrijpende voorgenomen wijziging in het stelsel van berekening van het invoerrecht op tabak, gepaard gaande aan invoering van een tarief van 30 pCt. ad valorem.

In Nederland, België, Luxemburg en in de Duitse Bondsrepubliek geldt op het ogenblik een specifiek recht; in de monopolielanden Frankrijk en Italië wordt geen invoerrecht op onbewerkte tabak geheven. Het zgn. Benelux-tarief bedraagt per 100 kg thans f. 31,39, het Duitse tarief D.M. 180. Laatstgenoemd tarief, dat dus ruim het vijfvoudige bedraagt van het eveneens specifieke Beneluxrecht, heeft een beperkt beschermende strekking ten behoeve van Duits-inlandse tabak. Deze nationale produktie levert ongeveer één derde deel van de behoeften der Duitse industrie; de rest wordt ingevoerd.

— De industrie in België en Luxemburg verwerkt jaarlijks enkele duizenden tonnen Belgische tabak, bijeen echter minder dan één vijfde van het totale verbruik. De overige behoefte wordt gedekt door invoer, hetgeen in Nederland geldt voor vrijwel alle verwerkte tabak. Voorts zij vermeld, dat de vier landen met vrije tabakshandel en -industrie weinig Italiaanse, en in het geheel geen Franse tabak gebruiken. Hun invoer, welke het leeuwedeel van hun behoeften dekt, is voor het overgrote deel afkomstig uit landen, gelegen buiten de E.E.G. en geassocieerde gebieden.

Gegeven deze toestand kan men zich moeilijk onttrekken aan de indruk, dat het ontworpen recht van 30 pCt. ad valorem een sterk protectionistische bedoeling heeft ten behoeve van Italië en Frankrijk. Deze omvatting vindt steun in het feit, dat in beide landen de belangrijke aanplant van tabak een factor van politieke betekenis is. Italië heeft zich sinds geruime tijd stelselmatig toegelegd op export. Frankrijk heeft tot dusverre geen actieve exportpolitiek bedreven; sinds jaren is de invoer daar te lande van uitheemse tabak beperkt omdat de tabakregie (dus de Staat) grote oogsten inlands moet opnemen en financieren tegen garantieprijzen. In feite is hier sprake van overproduktie die wordt beschermd op grond van politieke overwegingen. Beide landen hopen blijkbaar een markt binnen de E.E.G. te vergroten resp. te verkrijgen. Daarvoor is toepassing van het ontworpen tarief een onontbeerlijk hulpmiddel om de partners in de E.E.G. te brengen tot het verwerven van tabak, die zij thans niet zouden kopen <sup>2)</sup>.

#### Gevolgen van het buitentarief.

Nu is het duidelijk, dat gedeeltelijke vervanging van tot nu toe gebruikte grondstoffen door Franse en Italiaanse tabak vermindering tot gevolg heeft van het gebruik aan traditionele overzeese soorten, welke in belangrijke mate door de handel worden geleverd. Deze ontwikkelt nog steeds zijn grootste verkoopkracht in de vier „vrije” landen van de E.E.G., een positie welke dus dreigt te worden aangetast. Daar staat niets tegenover, want Italië heeft een eigen exportorganisatie, terwijl van Franse zijde het-

<sup>2)</sup> Tijdens het eerste wereldcongres voor tabak, in 1951 te Amsterdam gehouden, deden vertegenwoordigers van tabaksplanters krachtige pogingen ter verkrijging van waarborgen voor de (verplichte) verwerking van hun produkt door derde landen. Vrijwel alle Zuideuropese landen maakten deel uit van de groep, waarin vooral Italië en Griekenland actief waren. De poging mislukte door de volstrekt afwijzende houding van de Angelsaksische landen.

zelfde te verwachten valt; voor de handel komt dus geen nieuw werkterrein beschikbaar.

Men moet de dreiging niet onderschatten in de consequenties voor handel en industrie; overigens is duidelijk, dat iedere nadelige invloed op de industrie ook weerslag zal hebben op de tabakshandel. De druk van het onmiskenbaar hoge tarief van 30 pCt. ad valorem zal de industrie juist in Nederland dwingen te zoeken naar tabak, waarvan de inkoopprijs lager is dan van sommige thans gebruikte soorten. Dit raakt vooral de sigarenindustrie, en wel 'de voor haar belangrijke produkten uit Indonesië en de Verenigde Staten voor dekblad en omblad, alsmede uit Indonesië, Brazilië en Cuba voor zgn. binnengoed. De Nederlandse tabakshandel heeft voor deze artikelen een belangrijk deel in de voorziening van de industrie in Nederland en België, en gedeeltelijk ook in de Bondsrepubliek. Hoe ver de consequenties reiken blijkt uit de volgende cijfers.

Volgens aan het C.B.S. ontleende gegevens bedroeg de gemiddelde kostprijs per kg verwerkte ruwe tabak in de Nederlandse sigarenindustrie in 1955 ongeveer f. 7,64 exclusief invoerrecht. Dit laatste bedraagt per kg f. 0,3139, doch het zou bij toepassing van het E.E.G.-buitentarief stijgen tot f. 2,292. Met andere woorden, bleef in 1955 de kostprijs inclusief invoerrecht iets beneden f. 8 per kg, bij toepassing van 30 pCt. ad valorem bereikt het cijfer bijna f. 10. Nog sterker blijkt het effect bij berekening van tegenwoordig en ontworpen invoerrecht op een Sumatra sigarendekblad in de gangbare goedkope prijsklasse van circa f. 32 per kg. Het huidige recht (dat op ongeveer één procent van de waarde uitkomt) dreigt te worden vervangen door een heffing van f. 9,60 in het onderhavige geval.

Daar nu het Benelux-tarief het laagste is ligt het voor de hand, dat de landen der Benelux meer nog dan de Bondsrepubliek gedwongen zullen worden, traditionele soorten te vervangen hetzij door goedkopere, maar minderwaardige tabak uit landen buiten de E.E.G., hetzij door beschermde minderwaardige tabak van E.E.G.-oorsprong. Waar Nederland tot op heden geheel is aangewezen op invoer, zal de verandering voor ons land nog groter zijn dan bijv. voor België, dat altijd een zeker percentage inlandse tabak gebruikte. De industrie in Nederland heeft dus een moeilijke en pijnlijke tijd van verandering voor de boeg, iets wat aan de handel niet ongemerkt voorbij zal gaan. Vraagt men zich af, of er voor de industrie duidelijke lichtpunten zijn in de vorm van een verruimde markt binnen de E.E.G., dan moet het antwoord ontkennend luiden. De ontwikkeling t.a.v. de Duitse markt zal vermoedelijk analoog zijn aan die binnen de Benelux voor tabaksprodukten: over en weer aanvankelijk strubbelingen, en bij geleidelijke openmaking tot slot wel plaatselijke verschuivingen, maar geen grote winsten of verliezen in het totale beeld. Interessant zou natuurlijk zijn, indien de industrie der vier „vrije” landen haar produkten kon aanbieden op de Franse en Italiaanse markten, dank zij geleidelijke afbraak van monopolies. De hoop daarop moet echter als een hersenschim worden beschouwd tenzij uit de groep der vier „vrije” landen krachtige pogingen daartoe in het werk worden gesteld. In Frankrijk en Italië zijn de tabaksmonopolies pijlers van het politieke en financiële staatsbestel, welke de volle bescherming zullen genieten van de ontsnappingsclausules van het E.E.G.-verdrag.

Kortom, in Nederland valt te voorzien dat de tabakverwerkende industrie en haar afnemers, de consumenten,

de overschakeling naar protectionistisch niveau zullen moeten doormaken en betalen zonder dat de industrie toegang mag verwachten tot de zorgvuldig beschermde afzetmarkten binnen de twee regielanden.

De weerslag van een ongunstige ontwikkeling bij de industrie op de handel vergroot de kans, dat deze ook terrein zal verliezen buiten de E.E.G. Verminderde of vervallen afzetmogelijkheden binnen de E.E.G. zullen dwingen tot beperking in het nemen van risico bij de jaarlijkse inkoop, en daardoor wordt het aandeel in de internationale handel kleiner. Besnoeide inkoop leidt via kleiner aanbod en kleinere voorraad tot vermindering van kansen, juist in landen buiten de E.E.G. Een beroep op de zgn. vindingrijkheid en beweeglijkheid van de handel biedt geen baat. Het zoeken van nieuwe afzetgebieden is moeilijk: in de onderontwikkelde landen stuit men meestal op een monopolie, hetzij door een staatsregie, hetzij door een vertakking van één der wereldconcerns die vooral de markt voor sigaretten- en kerftabak beheersen. Kortom, de Nederlandse tabakshandel loopt kans bij toepassing van het E.E.G.-verdrag in de huidige vorm ernstige tegenslag te ondervinden. Verlies van afzetgebied dreigt, terwijl geen enkel vooruitzicht op compenserende nieuwe mogelijkheden wordt geopend.

#### **Mogelijkheden tot vermindering der bezwaren.**

De vraag kan worden opgeworpen, of er bij de nadere uitwerking van het verdrag kans bestaat correcties toe te passen, iets wat ongetwijfeld op velerlei gebied nog nodig zal zijn. In dit verband kan worden opgemerkt, dat de meeste der opgesomde gevaren en averechtse gevolgen voor sigarentabak zouden worden vermeden, ware het komende tarief gegrondvest maximaal op het huidige Duitse specifieke recht. Weliswaar zou ook dan een zekere prijsstijging van sigaren binnen de Benelux volgen, maar in beperkte mate, en vermoedelijk zonder kwalitatieve aantasting van het produkt. Immers, het invoerrecht zou een minder discriminerend effect verkrijgen t.a.v. sommige traditionele gebruikte grondstoffen. Daarentegen zou de toestand voor de sigaretten- en kerfindustrie nog ongunstiger worden omdat de gemiddelde kostprijs van onbewerkte tabak voor deze takken van bedrijf aanzienlijk lager ligt dan bij de sigarenindustrie. Hieruit kan weer de vraag voortvloeien of het ongunstige effect in de vorm van invoerrecht kan worden gecompenseerd door aanpassing van de accijns.

Blijft het echter bij het ontworpen nieuwe recht, dan komen tijdstip en mate van toepassing aan de orde. Letter en geest van het verdrag bepleiten opening en verruiming van de gemeenschappelijke markt. Mag dan eenzijdig worden verlangd dat het buitentarief voor tabak allens wordt opgetrokken tot grote hoogte zonder gelijktijdige afbraak van de binnenmuren, welke de consumentenmarkt in de twee regielanden afsluiten voor de Benelux en de Bondsrepubliek? Is het redelijk en juist, enerzijds toepassing te verlangen van het verdrag, en aldus mede te werken aan het scheppen van protectie naar buiten ten behoeve van enkele deelnemers, wanneer deze zelfde deelnemers binnen de E.E.G. hun partners buiten de deur houden? Bij de behandeling van het ontwerpverdrag in de Tweede Kamer is gewezen op de wenselijkheid van samenhang tussen optrekken van de buitenmuur en sloop van binnenmuren.

In deze gedachtengang lijkt het alleszins verantwoord, de verhoging van het buitentarief in tempo van toepassing afhankelijk te maken van het openen van de binnenmarkt

Op de jaarlijkse vergadering van de Vereniging voor de Staathuishoudkunde kwam wederom een actueel onderwerp aan de orde, nl. „inflatiebestrijding, wenselijkheid en mogelijkheid”. Dit onderwerp was in eerste instantie in een drietal preadviezen, van de hand van Dr. W. Drees Jr., Prof. Dr. F. de Roos en Drs. J. B. L. Verster, uitgewerkt. In de ochtendvergadering is het door een twaalfstal debaters en in de middagvergadering in de paneldiscussie nader belicht. Schrijver tekent in dit artikel allereerst de sfeer van het debat, dat enigszins politiek geladen was. Tegenover de praktisch gerichte betogen van Dr. Drees en Drs. Verster — wier preadviezen meer het karakter hebben van kanttekeningen bij de inflatie dan van een gesloten betoog — vertegenwoordigt dat van Prof. De Roos duidelijk het wetenschappelijke element. Na enkele punten uit de preadviezen naar voren te hebben gebracht doet schrijver enkele grepen uit het vele, dat tijdens de ochtend- en de middagvergadering te berde werd gebracht.

Op de jaarlijkse vergadering van de Vereniging voor de Staathuishoudkunde, die jl. zaterdag te Utrecht werd gehouden, kwam als onderwerp aan de orde: Inflatiebestrijding, wenselijkheid en mogelijkheid. Wederom dus een onderwerp van grote actualiteit, in eerste instantie uitgewerkt in een drietal preadviezen van de hand van Dr. W. Drees Jr., Prof. Dr. F. de Roos en Drs. J. B. L. Verster en vervolgens ter vergadering nader belicht, in de ochtend door een twaalfstal debaters en in de middag in de gebruikelijke paneldiscussie. Het spreekt vanzelf, dat bij een dergelijke probleemstelling zowel in de preadviezen als in het geding was. Men zou haast zeggen: gelukkig niet, want wetenschappelijke haarkloverijen kunnen bijzonder interessant zijn, zij blijven altijd wat koel en koud en vermogen geen menigten te boeien. Pas als de (economische) politiek

(vervolg van blz. 1003)

in de twee regielanden, hoe moeilijk en bezwaarlijk de verwezenlijking van deze gedachte ook moge schijnen. De verruiming van de binnenmarkt zou compensatie bieden aan de industrie der vier vrije landen, en daardoor automatisch ook aan de Nederlandse tabakshandel die haar van grondstoffen voorziet. Een zodanige ontwikkeling lijkt in overeenstemming te zijn met de principes der E.E.G.; zij zou de Nederlandse belangen van handel en industrie weliswaar geen bescherming brengen (die trouwens niet wordt verlangd), maar er zou althans een aantal bezwaren uit de weg geruimd worden. Dit geldt evenzeer voor België, Luxemburg en de Bondsrepubliek. Voor Frankrijk en Italië veronderstelt dit een concessie, die meer op politiek dan op economisch gebied ligt; een tegemoetkoming welke overigens een logische tegenprestatie lijkt voor medewerking aan het optrekken van het buitentarief.

Er is gezinspeeld op de mogelijkheid, van de scherpe kanten van het ontwerp van tarief voor de Nederlandse industrie en consument voorlopig te verzachten door middel van een tariefcontingent. Wanneer slechts dit uitstel (want afstel is het niet) bereikt zou worden, dan zal het uiteindelijk nut daarvan gering zijn. De totstandkoming is afhankelijk van de in het verdrag omschreven procedure; voorts zal vermoedelijk bijzonder overleg binnen de Benelux vereist

## Het vraagstuk van de inflatie

om de hoek komt kijken, krijgen de sanguinische temperamenten hun kans en loopt de temperatuur omhoog. De Vereniging heeft terecht voorkeur voor debatten, die een mélange vormen van politiek en wetenschap, van hitte en koelte dus, daarbij bewust het risico aanvaardende dat zich in het aanrakingsvlak van deze beide elementen wel eens een zekere mistvorming kan ontwikkelen, waarin problemen en debaters vervagen. Nu onderzocht inflatoir verleden heeft belast, behoeft het geen engbazing te wekken dat het debat in Utrecht enigszins politiek geladen was. Beschuldigende vingers wezen in tegenovergestelde richtingen, koelte en warmte wisselden elkander af, soms deed een nevel de contouren vervagen en zelfs verdichtte deze nevel zich een enkele maal tot een mist, die het gezichtsveld van de aandachtige toeschouwers belemmerde.

zijn. Zou echter voor de Benelux of voor Nederland tijdijk respijt worden verkregen middels een tariefcontingent of een andere ontsnappingsclausule, dan zal daaruit alleen blijvend nut voortvloeien wanneer de aldus gewonnen tijd wordt gebruikt om de oorzaak van het werkelijke euvel weg te nemen: het kunstmatig scheppen van protectie in het buitentarief, onder handhaving van eenzijdige protectie binnen de E.E.G. zelve.

Uit het voorgaande moge blijken, dat de Nederlandse tabakshandel, zij het met zware verliezen in de geleerden, in de afgelopen dertig jaar aanpassing heeft weten te bereiken aan sterk veranderde omstandigheden. Na deze „survival of the fittest” wordt hij nu opnieuw op de proef gesteld door het verdrag inzake de E.E.G. en de voor de hand liggende gevolgen daarvan.

Met betrekking tot een vrijhandelszone is de toestand nog zo vaag, dat geen verantwoord oordeel kan worden uitgesproken. Zulk een oordeel zal trouwens mede worden bepaald door de ontwikkeling van de E.E.G. op tabaksgebied. Alles wat thans bereikt kan worden ter wegneming van de bezwaren, welke de huidige regeling van de E.E.G. aankleven, zal nuttig zijn om de harmonische samenwerking binnen een vrijhandelszone te bewerkstelligen.

Rotterdam.

A. L. VAN BEEK Hzn.

Tot zover de atmosferische condities ter vergadering; nu dan één enkel woord over de preadviezen. Qua structuur vertonen die van Drees en Verster de meeste overeenkomst; beider stukken vormen niet zozeer een gesloten betoog doch hebben meer het karakter van kanttekeningen bij een Nederlandse inflatie. Verder gaat de overeenkomst niet; de toestand van de patiënt, de oorzaken van zijn kwaal (Verster vertaalt het woord inflatie nog eens plastisch met „ongezonde opzwellings”) en de therapie worden door beiden verschillend beoordeeld. Tegenover deze meer praktisch gerichte vertogen vertegenwoordigt het preadvies van De Roos duidelijk het wetenschappelijke element, doch men behoeft nog niet eens tussen de regels door te kunnen lezen om ook het oordeel van deze preadviseur te leren kennen over bestedingsbeperking, prijsstabilisatie, looncontrole en wat dies meer zij als elementen ter bestrijding van een inflatoire ontwikkeling.

Het centrale thema van Drees is dat wij onze Keynesiaanse les niet goed hebben geleerd, sterker nog dat we zijn teruggevallen op ons voor-Keynesiaans verleden, waarin een ieder zich blind staarde op de prijzen doch de kwantiteiten — met name de gevraagde hoeveelheden van alle goederen tezamen — uit het oog verloor. Ook nu weer hebben wij gekeken naar lonen en prijzen, maar hebben wij de sterke vraaguuitbreiding onderschat en ziedaar het resultaat: overbesteding! Wat zijn de oorzaken? Drees noemt de bekende reeks (blz. 16), waarin — merkwaardig genoeg zullen sommigen zeggen — de belastingverlaging van 1955 als eerste verschijnt en het woord loonsverhogingen onder punt 4 schuil gaat achter de terminologie: „verschuiving van het nationale inkomen naar groepen met hogere consumptie-quoten”. Nu, wat dit aangaat heeft Verster een veel eenvoudiger visie; het woord loonsverhoging verschijnt in zijn betoog vele malen in combinatie met woorden als onevenwichtig, catastrofaal e.d. De lezer wordt de kcus gelaten!

Veel belangrijker dan hetgeen Drees stelt met betrekking tot dit soort incidentele overbestedingsfactoren is zijn betoog over de inflationaliteit in het algemeen, want hierin wordt een klein tipje van de inflatiesluier opgelicht. Zo is in de eerste plaats van betekenis — velen weten dat trouwens —, dat het door het Planbureau gehanteerde model a.h.w. een uitslag naar de deflatoire kant geeft, waardoor de plannen van de laatste jaren stelselmatig de vraagstijging hebben onderschat. Vervolgens hebben wij — zo is het betoog van Drees — er heel dom aan gedaan te tornen aan de automatische stabilisatoren in onze economie. In elk modern leerboek kan men vinden, dat in de hoogconjunctuur de progressie in de belastingen moet worden versterkt, de premies op de sociale verzekeringen moeten worden verhoogd, terwijl wij de tegenovergestelde richting zijn opgegaan. En ten slotte: het compromis tussen de belangengroepen krijgt steeds meer het karakter van een „combat de générosité”. Men speelt elkaar gaarne de bal van bestedingsverhogende voorstellen toe en hij, die meent dat het verstandig kan zijn om deflatoire adviezen op te volgen, wordt als een kniesoor beschouwd. Dit zijn behartigenswaardige zaken; zij spreken aan — meer althans dan onvoldoende gegronde, generaliserende en daardoor duistere uitspraken in het preadvies als: de vakverenigingen kunnen niet als oorzaak van de loonsverhogingen worden beschouwd (blz. 22), of: de prijsstijging in Nederland is veroorzaakt door de devaluaties van de gulden (blz. 3).

Het is reeds gezegd, dat Prof. De Roos in deze discussie de taak op zich heeft genomen van wetenschappelijk geweten. Misschien zullen sommigen geneigd zijn hier van toepassing te verklaren het overbekende beeld van de nachttrein, waarbij dus alleen de begin- en eindstations verlicht zijn, doch de rit verder door het duister gaat. Inderdaad maakt deze preadviseur het zijn lezers niet gemakkelijk, doch na een nauwkeurige bestudering zal men dit beeld toch anders willen gebruiken; wellicht is het buiten wat donker, maar in de trein zelf is alles helder verlicht en onder vertrouwde leiding wordt men van compartiment naar compartiment gevoerd. Wat in dit stuk geboden wordt is systematiek, scherpe definiëring, nauwkeurige omschrijving der veronderstellingen — kortom, hier is vooral sprake van tool-making, minder van tool-using. Van veel belang is in de eerste plaats al het scherpe onderscheid, dat wordt gemaakt tussen monetaire en autonome inflatoire druk — d.w.z. tussen bestedings- en kosteninflatie (respectievelijk pull en push om nog eens deze bekende termen te gebruiken) — die hun eigen oorzaken hebben en daarom ook op verschillende wijzen moeten worden bestreden.

Vervolgens verdient De Roos' betoog over de aard van het aanpassingsproces na een inflatoire impuls de aandacht. Nog eens terugkomende op het hierboven gebruikte beeld, moet men zich intussen afvragen of dit betoog niet een enigszins duistere tussengang vormt tussen de overigens goed geillumineerde treincompartimenten. In het bijzonder zullen velen dubbiëren over de betekenis van het „aangeklede” Pigou-effect — een creatie, die in het preadvies wordt aangekondigd onder de naam reële kasvoorraden-effect — als voornaamste evenwichtsherstellende kracht na een inflatoire impuls. In ieder geval werd in een professoraal kwartiertje in de paneldiscussie deze creatie zeer onluisterd; de fijnproevers zij in dit verband verwezen naar onderstaande noot <sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> In het betoog van Prof. De Roos, dat is opgebouwd volgens de regels der comparatieve statica, wordt ervan uitgegaan dat bij een inflatoire impuls de prijzen stijgen, zodat de kasvoorraden, waarover de economische subjecten beschikken, in reële waarde dalen. Niet de prijsstijging doet



VOOR  
SCHOENEN  
VAN  
STANDING

*Bata*  
OF BRITAIN.

**BATA**  
**INTERNATIONAL**  
AMSTERDAM - KALVERSTRAAT

(Advertentie)

Interessant is voorts de conclusie over de mogelijkheid tot het autonoom aanbrenge van enige verschuiving in de inkomensverdeling, hetzij naar de loonkant hetzij naar de winstkant; volgens de preadviseur leidt dit doorgaans tot narigheid, met name werkloosheid. Ook de gevolgtrekking over de hantering van het loon- en prijsbeleid is van belang: slechts zinvol bij een kosten- en prijsinflatie, doch volmaakt zinloos bij bestedingsinflatie, zo is het oordeel. Ten slotte verdient vermelding — maar de lezer moge het zelf nagaan — de argumentatie van Prof. De Roos voor zijn stelling, dat vaste wisselkoersen zich niet onder alle omstandigheden laten verenigen met een vaste binnenlandse geldwaarde, wanneer men althans streeft naar volledige werkgelegenheid.

Ten slotte het preadvies van Verster. Als gezegd wordt hierin veel aandacht geschonken aan de kwestie van de loonontwikkeling. In dit verband wordt de stelling verdedigd, dat de geleide loonpolitiek van de laatste jaren een grandioze mislukking is geweest, omdat bij een vrije loonvorming het peil moeilijk hoger had kunnen worden opgevoerd dan thans het geval is geweest. Nog scherper is het oordeel over de prijsstabilisatie: een mysterieus zwaard boven het hoofd van het bedrijfsleven (blz. 85) en zwaar op de maag van de preadviseur liggend (blz. 99). Uitgaande van de uitspraak: „Auch Preise sind Sinnbilde des Lebens” wordt deze vorm van levensaantasting door de auteur veroordeeld, „omdat zij de ondernemers aantast in hun wezenlijke taak, die is het manipuleren, het laveren en het combineren tussen de markten der grondstoffen, productiefactoren en produkten”. Niet alleen kan men — volgens Verster — de taak van de prijsvorming ten allen tijde gerust aan de ondernemers overlaten, zelfs behoeft er in het geval van prijsverstarring nog geen reden tot ongerustheid te bestaan. Immers, in dat geval zou de mededinging toch nog gestalte krijgen in de vorm van produktdifferentiatie e.d., welke methoden van onvolkomen concurrentie men verkeerd zou verstaan als men ze minder effectief zou achten (blz. 91).



Thans komen we dan tot de discussie, in de eerste plaats de opmerkingen van de ochtend-debaters. Het is onmogelijk hieruit meer dan een enkele greep te doen, want hoevele interessante aspecten kwamen niet naar voren! Om de authentieke kleur van het debat weer te geven, zou men moeten duidelijk maken, hoe het wisselde tussen filosofische toppen (in welk verband natuurlijk Kant werd geciteerd) en diepe materialistische dalen en zou men natuurlijk niet kunnen nalaten de vele gedebiteerde aforismen bijeen te garen. Wat dit laatste betreft, kan ik toch niet nalaten

(vervolg van noot 1 op blz. 1005).

nu het vraagexcedent verdwijnen, doch de wens van de economische subjecten om hun reële liquiditeitsbezit op peil te houden. Deze wens leidt ertoe, dat men meer kasgeld gaat aanhouden en door de versterkte geldvraag verdwijnt het vraagoverschot op de goederenmarkten. Tegen deze gedachte van een min of meer automatisch stabiliserende kracht van het reële kasvoorraad-effect werd van verschillende kanten aangevoerd, dat op deze wijze het speculatiemotief volledig onder de tafel geraakt. Men wees erop, dat er normaliter bij een inflatoire ontwikkeling een vlucht uit de liquiditeiten naar de „Sachwerte” e.d. plaatsvindt omdat ieder een verdere prijsstijging vreest. Dit proces kan de inflatie nog aan kracht doen winnen, vooral wanneer er nog een aanzienlijke speelruimte aan liquiditeiten bestaat.

een enkel specimen te vermelden, nl. de woorden die Ir. Keus toevoegde aan de lauwerkrans waarmee hij preadviseur Verster tooid: „Ga zo voort het logisch denken boven het economisch denken te stellen”.

Het culminatiepunt vormde hier zonder twijfel de toespraak van Dr. Holtrop, die als zijn Leitmotiv koos een thema, waar overigens reeds Dr. Philippi en Drs. De Vries kundig op gepreludeerd hadden, nl. dat vroegtijdige inflatiebestrijding in een open economie als de Nederlandse wel heel moeilijk, zoal niet onmogelijk is. Moeilijk of zelfs onmogelijk, omdat noch de Overheid noch de Centrale Bank over de geëigende middelen beschikken om de grote liquiditeitsmassa, die bij een beginnende hausse doorgaans aanwezig is, of ontstaat vooral als gevolg van de deviezenaanwas bij geïmporteerde inflatie, tijdig en voldoende in bedwang te houden. De monetaire politiek heeft bij een grote speelruimte aan liquiditeiten geen kansen; discontoverhoging maakt dan immers op het bankwezen geen indruk evenmin als een verhoging van de verplichte kaspercentages, terwijl voor een grootscheepse open-marktpolitiek de middelen niet aanwezig zijn. Bovendien — en dat is een element dat in de beschouwing van Dr. Philippi sterk de nadruk kreeg — bevinden zich de liquiditeiten voor een groot deel in handen van de consumenten en die kan men met een globale monetaire politiek helemaal niet bereiken. Naar het oordeel van de president van De Nederlandsche Bank opent de budgettaire politiek evenmin veel perspectieven. Hoe zou men — zo betoogde hij — het Parlement er in een tijd van conjunctuuropgang ooit toe kunnen brengen belastingverzwarende maatregelen ter bestedingsbeperking te aanvaarden met louter als argument: dit is nodig als compensatie voor de hoge exportvraag?

Dit pessimisme over de kansen tot inflatiebestrijding drukte zwaar op de vergadering. Men kon dan ook het meer optimistisch getinte betoog van Drs. Slooff maar moeilijk als een contragewicht beschouwen, ook al bood zijn voorstel om in de hausse loonsverhogingen bij voorkeur niet uit te keren doch te poolen in een centraal fonds, dat met deze gelden in de depressiebestrijding zou kunnen manipuleren, wellicht enig uitzicht voor de voorstanders der bezitsvorming.

Een waardige afsluiting van het ochtenddebat vormden enkele opmerkingen van Prof. Wijnholds uit Pretoria, die de economen uit het avondland voorhield, dat ernstiger nog dan de muntontwaarding de inflatie was in de menselijke geest, welke zich naar zijn oordeel in West-Europa o.a. manifesteerde in een ongekende jacht naar goederen en een overmatige organisatiedrang.

De paneldiscussie in de middag stond onder de kundige leiding van Prof. Dr. G. M. Verrijn Stuart, die een logisch schema opstelde van de te behandelen onderwerpen. Jammer was het, dat hij in dit opzicht ook met inflatoire verschijnselen te kampen kreeg, nu tot uiting komende in gedachtenrijkdommen en woordenstromen, die zich af en toe moeilijk lieten indammen. Zo ging er bijv. relatief te veel tijd verloren met de behandeling van definitieverschillen bij de interpretatie van het begrip inflatie, waardoor een onderwerp als: „hangt inflatie noodzakelijk samen met economische vooruitgang?” op het einde helaas onder tafel geraakte. Intussen was die definitiekwestie toch ook weer niet helemaal onbelangrijk, want het ging er hier toch om — zoals Prof. Kuin spits opmerkte — te demonstreren, dat men in de Vereniging voor de Staathuishoudkunde in ieder geval weet wat inflatie is.

Interessanter was echter de discussie over de aldus door Prof. Verrijn Stuart geformuleerde vraag: „leven wij in een eeuw van inflatie en zo ja, wat zijn hiervan de oorzaken?” In het algemeen erkende men dat de inflatoire tendenties in ons tijdvak de deflatoire overstemmen, waarvoor als redenen werden genoemd: de enorme vooruitgang van de techniek, de automatisering van de produktie, de bevolkingsgroei e.d. die alle tot een grote investeringsactiviteit leiden; kortom, de wereldeconomie zou zich — zoals Prof. Witteveen het uitdrukte — bevinden in de opgaande fase van de lange golf. Van betekenis was ook het gezichtspunt, dat Prof. Koopmans hier naar voren bracht, nl. de vrees voor deflatie waarvan de ernstige gevolgen in de jaren dertig nog in de herinnering van zovelen leven. Voorts werden ook institutionele factoren in het geding gebracht, in welk verband werd gewezen op de vaak inflatoire resultaten van de machtsstrijd tussen de belangengroeperingen. En schoot de vergadering ten slotte tekort in deferentie voor ons democratisch bestel, toen men algemeen instemming betuigde met het standpunt van Dr. Drees, die betoogde dat een aantal van 150 Kamerleden voor ieder individueel Kamerlid maar 1/150 gedeelte verantwoordelijkheid betekent voor de financiële consequenties van fraaie plannen, een verantwoordelijkheid die hij wilde verzevoudigen door de Tweede Kamer tot een 25-tal leden te reduceren.

Een volgend onderwerp had betrekking op de gevolgen van inflatie, waarbij vooral het betoog van Prof. Koopmans over de verhouding tussen de zgn. push en pull alsook de brede beschouwing van Prof. Posthuma over de zelfinductie bij een eenmaal op gang gebrachte inflatoire ontwikkeling de aandacht trok.

De grootste opinieverschillen openbaarden zich in het debat over de middelen tot inflatiebestrijding; vooral de in ons land gevoerde loon- en prijspolitiek vormde een sterk controversieel onderwerp. Daarbij vielen drie stromingen te onderscheiden: de meerderheid van de deelnemers aan het forum vond prijsstabilisatie bij overbesteding een weinig

effectief middel, een minderheid had bovendien nog principiële bezwaren tegen het ingrijpen in de prijsvorming, terwijl een uiteraard andere minderheid weliswaar het gevoerde prijsstabilisatiebeleid geen stralend monument achtte, maar toch een nuttige methode die erger had voorkomen.

Ten slotte kregen de preadviseurs Prof. De Roos en Dr. Drees nog als laatsten het woord over het door Dr. Holtrop gestelde probleem van de feitelijke onmogelijkheid van inflatiebestrijding in een voldoende vroeg stadium. Beiden toonden zich minder pessimistisch. Prof. De Roos voerde in dit verband een pleidooi voor tijdige consolidatie van liquiditeitsoverschotten, waartoe aan De Nederlandsche Bank de nodige middelen dienden te worden verschafte voor open-markttransacties, terwijl de heer Drees concludeerde, dat falen in het verleden nog geen reden behoeft te zijn om zich defaitistisch te betonen over de mogelijkheden van een anti-cyclische budget-politiek in de toekomst.

Het is reeds gezegd: op de vergadering van de Vereniging voor de Staathuishoudkunde komen steeds interessante en actuele onderwerpen ter tafel. Intussen is het met die actualiteit toch enigszins vreemd gesteld; niet zelden onttrekt zij zich nl., nadat de vergadering eenmaal heeft plaats gevonden, snel aan ons oog. Twee jaar geleden kwam de convertibiliteit ter sprake en al spoedig daarna zag men dit woord nauwelijks meer in de kranten. Vorig jaar was er het probleem van de verschuiving in de inkomensverdeling, maar de opwindende S.-E.R.-vergaderingen over dit onderwerp lijken thans al tot een ver verleden te behoren. En de inflatie? Nu, dat is stellig geen ééndagsvlieg, maar ziet het er niet naar uit, dat er thans wel eens een — wat Prof. Pen noemde — deukje zou kunnen komen in de onafgebroken inflatoire ontwikkeling van de laatste tijd? Men mag het hopen; aan de waarde van de in de Vereniging gevoerde discussies doet het niets af en de economische toestand zou er beter op kunnen worden.

's-Gravenhage.

J. E. ANDRIESEN.

## De Nederlandse industrie in het derde kwartaal van 1957

Overeenkomstig de aan het slot van onze vorige beschouwing<sup>1)</sup> uitgesproken verwachtingen lag de bedrijvigheid in de Nederlandse industrie blijkens de door het Centraal Bureau voor de Statistiek gepubliceerde produktie-indexcijfers gedurende het derde kwartaal van 1957 op een slechts weinig hoger peil dan in het vergelijkbare tijdvak van 1956. Daarbij bleek dat de ontwikkeling van de gang van zaken bij de onderscheidene bedrijven en bedrijfstakken, zoals was te voorzien, vrij grote verschillen te zien geeft.

Een beoordeling van het onderhavige kwartaal alleen op grond van het statistische materiaal en in het bijzonder alleen aan de hand van de globale produktie-index, zou dan ook een niet geheel juist beeld verschaffen van de gang van zaken in de Nederlandse industrie. Dit te meer,

daar in enkele bedrijfstakken wel de produktie nog groot is, doch de afzet een duidelijke daling vertoont, die uit deze cijfers niet kan blijken. Voor een beschouwing met betrekking tot de gang van zaken is evenwel de afzet van primaire betekenis.

Dit alles wil geenszins zeggen, dat wij het derde kwartaal voor de industrie als minder gunstig zouden willen kenschetsen, doch de gestadige groei, die de bedrijvigheid tot nu toe heeft te zien gegeven, toont in het algemeen wel de neiging tot staan te komen. Daarmede is echter het peil, waarop de produktie zich thans beweegt, nog steeds van een respectabele en voordien niet bereikte hoogte.

Richten wij dan eerst de aandacht op de cijfers<sup>2)</sup>:

<sup>1)</sup> Zie „E.-S.B.” van 28 augustus 1957, no. 2096.

<sup>2)</sup> Alle in dit overzicht genoemde cijfers zijn, tenzij anders is vermeld, ontleend aan of berekend met behulp van publikaties van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

*Volume-indexcijfers van de industriële productie  
exclusief de bouwnijverheid*

	1956		1957	
	maand- cijfers	kwartaal- cijfers	maand- cijfers	kwartaal- cijfers
januari .....	117		128	
februari .....	111	119	119	124
maart .....	128		126	
april .....	119		125	
mei .....	129	126	136	129
juni .....	130		125	
juli .....	120		129	
augustus .....	121	121	123	126
september .....	123		126	
oktober .....	136			
november .....	134	129		
december .....	117			

De omvang van de productie daalde ten opzichte van het tweede kwartaal, hetgeen wij zonder meer als een seizoenverschijnsel kunnen beschouwen. Ten opzichte van het derde kwartaal van 1956 is het indexcijfer van de productie nog enigszins gestegen, doch, zoals wij hierboven reeds hebben betoogd is enige reserve te dien aanzien geboden. In verschillende sectoren onderging de productie een duidelijke daling. Ten dele kan men deze teruggang op rekening schrijven van de bestedingsbeperking. Met name geldt dit, zoals ook reeds in het voorafgaande kwartaal, voor die bedrijven die voor opdrachten vooral zijn aangewezen op de Overheid, zowel de hogere als de lagere. Wij denken daarbij vooral aan ondernemingen op het gebied van de weg- en waterbouw en de haar toeleverende bedrijven. Ook uit enkele onderdelen van de metaalindustrie worden dalingen van het produktievolume gemeld. De opdrachten vertonen hier reeds een afnemings- of men anticipeert in de productieprogramma's reeds nu op een zeer binnenkort te verwachten lager peil van de opdrachten.

Een zeker verband tussen de bestedingsbeperking en de omvang van de opdrachten hebben wij alleen bij de kapitaalgoederenindustrie kunnen onderkennen. Daarbij is dit verband nog het duidelijkst bij bedrijven die vooral aan de Overheid leveren. Slechts de Overheid kan om budgettaire redenen haar investeringen min of meer willekeurig vertragen of staken. Het bedrijfsleven, waar de beslissingen veel meer door rendementsoverwegingen worden bepaald, zal in de regel zoveel mogelijk trachten een eenmaal begonnen investering te voltooien, daar anders grote kapitaalverliezen worden geleden. Hoewel het bedrijfsleven thans met uitbreidingen aanmerkelijk voorzichtiger is dan vroeger — en deze ten dele (wij denken hierbij aan de uitbreiding van het rollend materieel van de N.S.) ook nagevoel heeft voltooid — tonen de opdrachten uit de particuliere sector toch niet zo'n schoksgewijze beloop als de orders van de publiekrechtelijke lichamen.

Waar de opdrachten voor bedrijven, die consumptiegoederen vervaardigen een daling ondergingen, heeft men ook wel gesproken van invloed van de bestedingsbeperking. Dit is bij voorbeeld het geval geweest in sommige onderdelen van de textielindustrie. Wij zijn evenwel van mening dat een dergelijk verband hier moeilijk te bewijzen is. Weliswaar blijkt, dat vooral bedrijven, die in belangrijke mate op de binnenlandse markt zijn aangewezen haar orders meer zagen afnemen dan exporterende ondernemingen, doch dit is in de textielindustrie een min of meer normaal verschijnsel en als bewijs voor de invloed van de bestedingsbeperking niet sterk.

Het komt ons voor dat een daadwerkelijke besnoeiing van de consumptieve uitgaven door het grote publiek in

feite nog nauwelijks is begonnen. In sommige sectoren zelfs integendeel. De verwachte verhoging van de omzetbelasting op enkele duurzame consumptiegoederen heeft zelfs geleid tot vervroegde aankopen van de betrokken artikelen. Vooral voor t.v.-toestellen was dit zeer duidelijk. Het aantal van 200.000 vergunningen werd snel overschreden. Wellicht dat dit niet heeft nagelaten een terugslag te veroorzaken voor concurrerende artikelen, zoals met name de textiel. Dit zijn slechts veronderstellingen, doch wat de oorzaak ook moge zijn, deze ligt naar ons gevoelen stellig nog niet in het vlak van doelbewuste consumptiebeperking in het algemeen.

Wel is een wijziging in de inkooppolitiek van de handel hier niet zonder betekenis. Door de rentestijging en de grotere moeilijkheden bij de verwerving van krediet beperkt de handel zijn voorraden vrij belangrijk en tracht deze naar de fabrikant te verschuiven. Daar in sommige branches de voorraden, naar wordt aangenomen, nog vrij groot waren, heeft dit hier en daar voor de industrie een ernstige weerslag gehad op de omvang van de opdrachten. Het is niet zonder gevaar daardoor in een soort bestedingsbeperking-psychose te geraken. Een zich verbreidend pessimisme is nooit bevorderlijk gebleken voor een gunstige conjunctuur en vooral thans dreigt het gevaar dat men bepaalde, vrij incidentele verschijnselen ten onrechte in verband brengt met een algemene bestedingsbeperking en daardoor voedsel geeft aan een conjunctuurpessimisme, waarvoor de verschijnselen op zichzelf geen aanleiding behoeven te geven.

De hierboven genoemde versnelde aankopen van sommige duurzame consumptie-artikelen, waarvoor verhoging van de omzetbelasting is aangekondigd zijn, hoezeer de bedrijvigheid daardoor ook werd gestimuleerd, voor de nationale industrie niet overal een onverdeelde voordeel gebleken. Waar de Nederlandse bedrijven niet snel aan de plotselinge vraag konden voldoen is het tekort door import aangevuld; daar het in deze gevallen veelal een verschuiving in de tijd van de vraag betreft is hier een stuk afzet voor de Nederlandse industrie weggevallen.

Niettemin vertoonde de handelsbalans een gunstige ontwikkeling. Het verschil in de waarde van de invoer en de uitvoer, dat de laatste tijd zeer groot was geworden, liep tot een meer normale omvang terug.

Het is verleidelijk hier wederom een verband te zoeken met een andere gebeurtenis, namelijk de aanvaarding van het verdrag inzake de Europese Economische Gemeenschap door de Tweede Kamer. Hoewel de inhoud van het verdrag niet onverdeeld enthousiast werd ontvangen heeft het bedrijfsleven de realiteit daarvan onderkend en aanvaard. Deze aanvaarding van de noodzakelijke integratie, welke bezwaren men ook kan hebben tegen de vorm waarin deze plaats heeft, is voor verscheidene bedrijven aanleiding geweest tot een vergrote exportactiviteit. Men voelt de wenselijkheid enige vaste voet te krijgen op het marktgebied, dat straks de grote home-market zal zijn, ook voor ons bedrijfsleven.

Wij menen met deze algemene opmerkingen te moeten volstaan; richten wij thans onze aandacht op de gang van zaken in enkele bedrijfstakken.

Vooral in de *metaalbedrijven* toonde de gang van zaken een verschillend beeld. Het algemene productie-indexcijfer voor deze bedrijfstak daalde enigszins ten opzichte van het voorafgaande kwartaal, doch was nog 2 punten hoger dan in het derde kwartaal van 1956. Niettemin moesten



in enkele sectoren van de metaalindustrie de bedrijven de produktie inkrimpen en zelfs zijn hier en daar ontslagen noodzakelijk gebleken. Zo zagen enkele gieterijen haar produktie afnemen en ook bij de auto-assemblage-bedrijven ondergingen de opdrachten een daling.

De moeilijkheden die verschillende metaalindustrieën ondervinden houden veelal verband met de bestedingsbeperking. De ontwikkeling van de bedrijvigheid in deze ondernemingen is voor het geheel van de metaalnijverheid niet zonder betekenis, doch men hoede zich ervoor deze gang van zaken als karakteristiek voor de gehele bedrijfstak te beschouwen. In andere sectoren is van ernstige moeilijkheden nog niet gebleken. Wel is de metaalindustrie, als bedrijfstak die vooral kapitaalgoederen en grondstoffen levert, zeer gevoelig voor veranderingen in de conjunctuur. Het gaat echter naar onze mening te ver in de daling van de opdrachten bij een aantal bedrijven — voor welke daling een plausible oorzaak is te geven en die ook, naar men hoopt, van tijdelijke aard zal zijn — een voorbode van een conjuncturomslag te zien.

De *scheepsbouw* handhaafde de hoge graad van bezetting, die deze bedrijfstak reeds geruime tijd kenmerkt. Het onderhanden werk nam, in B.R.T. gemeten, toe, doch daalde in aantal schepen. Ook de begonnen en de voltooide tonnages ondergingen een belangrijke stijging. In de onderstaande tabel geven wij een vergelijking van enkele cijfers met betrekking tot de thans verstreken kwartalen van 1957.

*Produktie Nederlandse scheepsbouw a)*

(in B.R.T.)

	1957		
	1e kwartaal	2e kwartaal	3e kwartaal
begonnen .....	149.200	99.960	160.956
tewater gelaten .....	92.620	138.920	88.395
voltooid .....	153.200	119.208	145.075
in aanbouw einde v. h. kwartaal ..	600.642	585.841	606.165

a) Ontleend aan Lloyd's Register of Shipbuilding Returns.

Nederland bezette, gemeten in tonnages in aanbouw, in het derde kwartaal van 1957 onveranderd de vijfde plaats onder de scheepsbouwende landen. Wel schijnt de omvang van de opdrachten, die tot nog toe zeer groot was, een neiging tot afnemen te vertonen. Het jaren vooruit reserveren van hellingruimte komt minder voor; de opdrachten zijn echter ook thans nog voldoende voor jaren werk.

In de verslagperiode lag de bedrijvigheid in de *chemische nijverheid* op een hoger peil dan in het overeenkomstige kwartaal van 1956. De produktie-indexcijfers (excl. aardolieprodukten) bedroegen voor deze tijdvakken respectievelijk 129 en 120.

Bij een groot stikstofbedrijf werd een nieuwe installatie in gebruik genomen, waardoor de produktiecapaciteit aanzienlijk werd uitgebreid, nl. met 25.000 ton stikstof, hetgeen neerkomt op circa 125.000 ton stikstofhoudende meststoffen.

De *bouwnijverheid* toonde in grote lijnen hetzelfde beeld als in het voorafgaande kwartaal. De weg- en waterbouw en — zij het in minder mate — ook de utiliteitsbouw ondergingen de gevolgen van de bestedingsbeperking, doch de woningbouw bleef op een hoog peil. Deze laatste wordt echter bedreigd door het gebrek aan kapitaal ter financiering van de nieuw te bouwen woningen. Dit gevaar dreigt het meest voor de woningen, die niet in het kader van de woningwet worden gebouwd.

In de onderstaande tabel geven wij een overzicht van de begonnen en voltooide woningen.

*Aantallen begonnen en voltooide woningen*

	begonnen	voltooid
3e kwartaal 1956 .....	21.650	17.819
2e kwartaal 1957 .....	25.341	21.906
3e kwartaal 1957 .....	20.320	21.124

De produktie van *metselbaksteen* nam verder, toe. Ook de afzet vertoonde een stijging, doch in minder sterke mate. Dit resulteerde in enige stijging van de fabrieksvoorraden. In verhouding tot de produktie zijn deze voorraden nog altijd klein. De orderportefeuille liep enigermate terug. Uit het bovenstaande blijkt dus, dat de bestedingsbeperking nog betrekkelijk weinig invloed heeft gehad. Bij de *straatstenen* daarentegen is de situatie ongunstiger. De produktie bleef nagenoeg op het zelfde niveau, terwijl de voorraden op de tasvelden relatief sterk stegen. De vooruitzichten voor deze sector zijn niet gunstig, daar juist de wegenbouw in ernstige mate door de besnoeiing van de overheidsuitgaven wordt getroffen en het gebrek aan liquide middelen der afnemers de uitvoering van de opdrachten belemmert.

De spanning tussen gevraagde en aangeboden hoeveelheden *dakpannen* op de binnenlandse markt verminderde. Eensdeels is dit toe te schrijven aan de bestedingsbeperking, anderdeels aan de daling van de export, die in deze tak van nijverheid een belangrijke plaats inneemt (ca. 15 pCt. van de produktie). Eenzelfde ontwikkeling valt bij de *tegels* te constateren. Voor beide produkten is vooral de uitvoer naar België teruggelopen. Waarschijnlijk is deze daling toe te schrijven aan de verminderde activiteit in de woningbouwsector in België, welke weer een gevolg is van de bouw t.b.v. de Wereldtentoonstelling. Hierdoor is in vele delen van dit land een tekort aan arbeidskrachten ontstaan. Te verwachten is dat na het gereedkomen van deze tentoonstelling de export naar dit land weer op het normale niveau komt.

Voor *kalkzandsteen* zijn alleen gegevens voorhanden over de maanden juli en augustus. In juli vertoonde de produktie en de afzet een vrij scherpe daling, terwijl in augustus weer een toeneming plaatsvond. De stijging van de produktie overtrof echter die van de afzet in vrij belangrijke mate. Onze indruk is dat in de verslagperiode als geheel genomen de afzet ten opzichte van het derde kwartaal in 1956 weinig verandering heeft ondergaan. De bestedingsbeperking heeft dus nagenoeg geen invloed uitgeoefend, hetgeen te verklaren is uit de omstandigheid, dat de produktie overwegend bestemd is voor de woningbouw.

Hoewel het verbruik van *cement* daalde als gevolg van de bestedingsbeperking namen produktie en afzet toe. Dit was mogelijk door een teruggang van de import.

De *betonwarenindustrie*, waar reeds in het eerste halfjaar een aanzienlijke teruggang van de bedrijvigheid was te constateren, onderging in het derde kwartaal verder de invloed van de bestedingsbeperking. Een aantal bedrijven was genoodzaakt de produktie in te krimpen, hetgeen tot ontslag van personeel leidde. In het bijzonder werden de bedrijven van betonklinkers getroffen.

Hoewel het produktie-indexcijfer voor de *textielindustrie* in het derde kwartaal van dit jaar ongeveer gelijk is aan dat van de overeenkomstige maanden van 1956 viel er niettemin in verschillende sectoren een teruggang van de binnenlandse afzet waar te nemen. Deze teruggang kon hier en daar slechts gedeeltelijk worden gecompenseerd door een vergroting van de export.

De afzet van weefsels van katoen en rayon in het binnenland daalde in vele gevallen vrij sterk. De handel neemt een afwachtende houding aan en koopt diensten-gevolge zeer voorzichtig in.

Hetzelfde geldt tot op zekere hoogte voor de wollen stoffen. In enkele gevallen zijn de werktijden verkort als gevolg van zeer voorzichtig aankopen door de confectie-bedrijven en de voorraad-politiek van de handel.

Bij de tricotindustrie is bij de bovengoederen een vermindering van de vraag te constateren, in tegenstelling tot de ondergoederen, waar nog geen afzetmoeilijkheden worden ondervonden.

Vermeldenswaard is de fusie van twee van de grootste ondernemingen in de katoen-industrie alsmede de oprichting van het Nederlandse Katoen Instituut, dat tot taak heeft het gebruik van katoenen goederen te stimuleren.

Uit gegevens van de Vereniging Katoen-, Rayon- en Linnenindustrie blijkt, dat in het begin van 1957 ruim 31 pCt. van de getouwen was geautomatiseerd tegen 10 pCt. aan het begin van 1948. Geven deze cijfers dus een belangrijke ontwikkeling te zien, een vergelijking met het buitenland leert ons echter, dat men aldaar op het gebied van de automatisering veel verder is gevorderd. In het bijzonder in Noord- en Zuid-Amerika en in Afrika is men ons ver vooruit.

Het indexcijfer van de productie in de voedings- en genotmiddelenbedrijven lag 2 punten boven dat van juli-september 1956. Dit verschil is te gering om van enige verandering te kunnen spreken. Moeilijkheden worden gemeld uit de zuivelindustrie. Zo zou de export van kaas gedurende de eerste 9 maanden van dit jaar ongeveer 5.000 ton geringer zijn geweest dan in de vergelijkbare periode van 1956, terwijl de productie niet onbelangrijk

## N.V. BANK VOOR NEDERLANDSCHE GEMEENTEN

gevestigd te 's-Gravenhage

### UITGIFTE

VAN EEN TWEEDE

# NATIONALE WONINGBOUWLENING

tot een zodanig totaalbedrag als tot 1 maart 1958, behoudens wijziging van deze datum, zal worden geplaatst.

Ondergetekende bericht, dat zij verkrijgbaar stelt

## Rentespaarbrieven 1957

Grootte der stukken: f 500,—, f 100,— en f 25,— nominaal aan toonder

**Koers van uitgifte 100 pCt.**

Aflosbaar op 2 januari 1971 tegen een koers van 200 pCt.

Houders van de rentespaarbrieven kunnen gedurende de looptijd aflossing vorderen en wel per:

1 september 1962 tegen een koers van 125 %  
3 januari 1966 tegen een koers van 150 %.

Vervroegde aflosbaarstelling van de zijde der Vennootschap van alle nog uitstaande rentespaarbrieven is alleen toegestaan per:

1 maart 1968 tegen een koers van 175 %.

De rente, ingaande 1 januari 1958, is begrepen in het aflossingsbedrag.

De rentespaarbrieven zijn verkrijgbaar van 2 december 1957 tot 1 maart 1958, behoudens wijziging van deze datum, bij de kantoren van:

Rotterdamsche Bank N.V.  
De Twentsche Bank N.V.  
Amsterdamsche Bank N.V.  
Heldring & Pierson  
Incasso-Bank N.V.  
Lippmann, Rosenthal & Co.  
R. Mees & Zoonen  
Nationale Handelsbank N.V.  
Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V.  
H. Oyens & Zonen N.V.  
Pierson & Co.  
Hope & Co.

alsmede van:

Nederlandsche Middenstandsbank N.V.  
Coöperatieve Centrale Raiffeisenbank te Utrecht  
Coöperatieve Centrale Boerenleenbank te Eindhoven,

voorts ten kantore van de Vennootschap,

en bovendien, alleen in stukken van f 25,— nominaal, bij alle postkantoren in Nederland.

Er wordt op gewezen, dat de rentespaarbrieven door bemiddeling van iedere bank, kassier of commissionair in effecten in Nederland, welke lid is, hetzij van de Vereeniging voor den Effectenhandel te Amsterdam, hetzij van de Vereeniging van Effectenhandelaren te Rotterdam, hetzij van de Bond voor den Geld- en Effectenhandel in de Provincie te 's-Gravenhage, kunnen worden betrokken.

Bij alle postkantoren in Nederland worden eveneens gedurende de periode, waarin de rentespaarbrieven verkrijgbaar zijn, bouwzegels ter waarde van f 5,— ten verkoop beschikbaar gesteld, alsmede kosteloos bouwspaarkarten, waarop de bouwzegels kunnen worden geplakt. Tegen inlevering van een bouwspaarkaart met 5 of 10 bouwzegels kan (kunnen) bij alle postkantoren in Nederland, 1 resp. 2 rentespaarbrieven van f 25,— worden verkregen. Bij inwisseling na 15 januari 1958 zal rente moeten worden bijbetaald.

Prospectussen, alsmede in beperkte mate, de statuten en het laatste jaarverslag der Vennootschap, zijn bij bovengenoemde bankinstellingen en de Vennootschap zelf verkrijgbaar.

N.V. BANK VOOR NEDERLANDSCHE GEMEENTEN

's-Gravenhage, 26 november 1957

steeg. Ook de boterafzet, zowel in binnen- als buitenland, laat sterk te wensen over. Het schijnt dat zelfs tegen de gereduceerde prijs de koelhuisbater weinig aftrek vindt.

Voor grote gedeelten van de genotmiddelenindustrie valt het drukke en meest belangwekkende seizoen na de onderhavige verslagperiode. Wij willen daarom voor thans met deze globale opmerkingen volstaan om in onze volgende beschouwingen op deze bedrijfstak wat nader in te gaan.

De produktie van papier was aanzienlijk groter dan in het derde kwartaal van 1956. Bedroeg het produktie-indexcijfer voor de laatstgenoemde periode 107, in de verslagperiode beliep dit cijfer 124. Grotendeels is deze stijging toe te schrijven aan de nieuwe courantenpapiermachine, welke dit jaar in gebruik werd genomen. Zowel de afzet in het binnenland als de uitvoer gaven een verdere toename te zien. Vermeldenswaard is nog, dat besloten werd de fabricage van cellulose stop te zetten, aangezien het voordeliger is deze grondstof voor de papierfabricage uit het buitenland te betrekken.

In de loop van het tijdvak dat wij beschrijven nam de totale bedrijvigheid in de rubberindustrie nog iets toe. De afzet van rijwielen en autobanden gaf een teruggang te zien.

Met betrekking tot de vooruitzichten voor het laatste kwartaal is het van belang te bedenken dat door verschillende seizoensinvloeden de bedrijvigheid in de laatste maanden van het jaar steeds vrij hoog is. Het staat te bezien in hoeverre ook dit jaar de produktie-indexcijfers nog een stijging te zien zullen geven, zowel in vergelijking tot het laatste kwartaal van 1956 als ten opzichte van de maanden juli-september 1957. Het laatste is waarschijnlijk; het eerste zal uitsluitsel geven omtrent de vraag of de opwaartse beweging van de bedrijvigheid voortgaat of wellicht omslaat in een daling.

's-Gravenhage.

Drs. A. G. TËR HENNEPE.  
Drs. J. C. BOTTEMA.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### De geldmarkt.

De ruimte, waarin de geldmarkt zich nu reeds drie weken mag verheugen, culmineerde gedurende verslagweek in een verlaging, de eerste sinds schier onheugbare tijden, van het afgiftedisconto voor nieuw uitgegeven schatkispapier. Bij de tender van 18 november jl. op driemaands schatkistpromessen accepteerde de Agent n.l. een disconto van 4% pCt. per jaar, dus  $\frac{1}{8}$  pCt. lager dan bij de vorige inschrijvingen en tenders op zulk papier, die werden gehouden na de verhoging van het wisseldisconto van de Centrale Bank op 16 augustus 1957. De marge tussen het nieuwe afgiftedisconto van 4% pCt. en laatstgenoemd wisseldisconto ad 5 pCt., welk laatste te beschouwen is als het plafond voor de Agentsprijs van verdisconteerbaar schatkispapier, is dus enigermate vergroot, maar nog niet in die mate, dat de geldmarkt weer een sellers'-markt zou zijn geworden, zoals jarenlang het geval is geweest.

Er waren nog ander symptomen van ontspanning, bijv. het bij bovengenoemde tender toegewezen bedrag ad f. 156 mln., d.i. méér dan iemand in geldmarktkringen had verwacht en a fortiori meer dan de schrale tientallen miljoentjes, waarvoor bij vorige gelegenheden werd ingetekend. Ook de markt-disconto's ad 4,  $4\frac{3}{8}$  en  $4\frac{5}{8}$  pCt. voor december-, januari-, resp. februari-papier we-

zen op ruimte. Wel bestond de indruk dat er na deze ténder grote opruiming onder de liquiditeiten was gehouden. Hiertoe droeg ook bij het ingaan van de nieuwe kasgeldperiode — waarvoor het minimumkaspercentag door de Nederlandsche Bank op 4 pCt gehandhaafd werd — met bijbehorende hamstering van liquiditeiten door de banken. De callgeldrente werd op 22 november dan ook prompt verhoogd van  $3\frac{1}{4}$  tot  $3\frac{1}{2}$  pCt.

Wellicht teneinde het publiek af te houden van aan lage goklust appellerende prijspuzzels en zedenbedervende voetbalpools, bieden de autoriteiten ijverige lieden permanent gratis gelegenheid tot onschuldig puzzelen omtrent belangrijke geldmarktaangelegenheden. Behalve de korte buitenlandse kredietopnamen door de Schatkist, vormen hierbij de financieringstransacties tussen het Rijk en de Bank voor Nederlandsche Gemeenten de opgaven. Na lange tijd wordt soms een deeltje van de oplossing bekend gemaakt; zo bijv. door de Minister van Financiën in de Kamer in de mededeling, dat het Rijk genoemde bank t.b.v. de betalingen van vervallen vlottende gemeenteschulden, krediet heeft verleend, welke vordering een maximum van niet minder dan f. 500 mln. bereikte. Wat nog niet officieel bevestigde oplossingen betreft vernam het Algemeen Handelsblad omtrent de stortingen in contanten op de grote lening van de Bank voor Nederlandsche Gemeenten (op welke lening in totaal voor f. 394 mln. werd ingetekend) dat hiervoor bij de eerste stortingsdatum f. 280 mln. nodig was, zodat in aanmerking genomen de voldoening met kasgeldleningen ad f. 78 mln., nog ruim f. 30 mln. bij de tweede storting (6 januari a.s.) blijft te voldoen. Naar ruwe raming is, aldus dit blad, f. 150 mln. door de spaarbanken verstrekt, zodat de particuliere banken tussen f. 100 mln. en f. 125 mln. hebben moeten bijdragen.

### De kapitaalmarkt.

Op het New Yorkse kompas — waarop de Amsterdamse aandelenmarkt zo veelvuldig pleegt te varen — viel de afgelopen week weinig peil te trekken. In Wallstreet scheen men niet goed te weten wat belangrijker was: de plaatsgevonden discontoverlaging, of de pessimistische conjunctuurvisie der monetaire autoriteiten waarop deze verlaging gebaseerd was, en het gevolg was dat het koersniveau aldaar nogal enige bokkesprongen maakte. Daar het Amsterdamse hoofdfonds Koninklijke de meeste dagen onder verkoopdruk stond, bracht de Amsterdamse aandelenmarkt het er de afgelopen week niet zeer florissant af. Ook binnenlandse factoren droegen hiertoe bij. De verhoging van de belasting op televisie-apparaten, de weigering van de Regering om de investeringsaftrek voor de veelgeplaaide scheepvaart te continueren en noodkreten (althans zuchten) uit de metaalindustrie omtrent de gevolgen van de bestedingsbeperking vormden een weinig opwekkende achtergrondmuziek bij dit alles.

Vrolijker noten werden ook deze week op de obligatiemarkt vernomen. De intekening op 6 pCt. elektriciteitsemissies werd enorm en zelfs overdreven genoemd; dit laatste vermoedelijk in verband met majoreren door de niet weinige premiejagers die op korte termijn een stuivertje hoopten te verdienen aan dergelijke bij voorbaat geslaagd geachte emissies. Al weer doemden echter nieuwe kapitaalvragers met 6 pCt. uitgiften op deze markt op, o.a. het elektriciteitsbedrijf Pegem (f. 20 mln.), dat en passant de termijn van niet vervroegde aflosbaarheid verlaagde tot 10 jaar, blijkbaar ervan uitgaande dat dit voor het resultaat niet mocht hinderen.

Bij al dit succes van 6 pCt. obligatie-emissies wordt in marktkringen enerzijds de opinie vernomen, dat de rentestand over zijn hoogtepunt heen is, en dat met een

verlaging van het rentetype ernstig rekening moet worden gehouden. Hiertegen menen anderen dat de kruik slechts zolang te water gaat tot zij berst, i.c. dat aan het opsouperen van liquide reserves en het leegplunderen van spaarbankboekjes toch eens een einde moet komen. De aanhangers van laatstgenoemde theorie wijzen vooral op de enorme kapitaalbehoeften, die nog boven de markt hangen. Inderdaad heeft de Minister van Financiën onlangs als zijn mening uitgesproken, dat de allergrootste moeilijkheden voor de kapitaalmarkt zich pas het volgend jaar zullen voordoen. Z.Exc. raamt, dat de institutionele beleggers dan ca. f. 1.600 mln. zullen verschaffen, waarnaast uit aflossingen f. 500 mln. zal vrijkomen, tegenover welk totaal een kapitaalbehoefte bestaat van f. 1.400 mln. in de particuliere sector en van f. 1.000 mln. bij de gemeenten en provinciën, latende per saldo een tekort van f. 300 mln.

J. C. BREZET.

## DE WERELD IS KLEIN

*Want waar ook ter wereld...*

*men leest overal de*

**Frankfurter Allgemeine**

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Zij wordt in 81 landen der aarde verspreid en geeft de beste informaties op economisch en politiek gebied

*Vraagt inlichtingen en proefno's bij de importeur:*

**N.V. v/h. VAN DITMAR - Rotterdam**

*vacatures*

Het International Statistical Institute zoekt een bekwame, academisch gevormde

## Medewerker

voor in hoofdzaak redactionele werkzaamheden t.b.v. een internationaal (wetenschappelijk en bibliografisch) statistisch tijdschrift.

Vereist wordt een uitstekende theoretische en praktische kennis van statistische vraagstukken. Beheersing van de Franse en Engelse taal is noodzakelijk.

Kandidaten voor deze zelfstandige functie dienen bereid te zijn zich eventueel aan een psychotechnisch onderzoek te onderwerpen.

Uitsluitend schriftelijke sollicitaties met volledige vermelding van opleiding, ervaring, leeftijd en referenties kunnen worden gericht aan de directeur van het Permanent Office, Oostduinlaan 2, Den Haag, onder vermelding „medewerker”.

## N.V. PROVINCIALE EN GEMEENTELIJKE ELECTRICITEITS-MAATSCHAPPIJ (P.E.G.E.M.)

gevestigd te Haarlem.

### UITGIFTE van

**f 20.000.000,- 6 pCt. 30-jarige obligaties,**  
in stukken van nominaal f 1000,- aan toonder.

Ondergetekenden berichten, dat zij de inschrijving op de obligaties van bovengenoemde uitgifte openstellen op

**vrijdag 29 november 1957,**

van des voormiddags 9 uur tot des namiddags 4 uur,  
bij hun kantoren te **Amsterdam, Rotterdam,**  
**'s-Gravenhage en Haarlem,**  
voor zover aldaar gevestigd,

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

op de voorwaarden van het prospectus d.d. 22 nov. 1957.

Prospectussen en inschrijvingsbiljetten zijn verkrijgbaar bij de inschrijvingskantoren.

**NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ, N.V.**  
**ESCOMPTOBANK N.V.**

**HOLLANDSCHE BANK-UNIE N.V.**

**HOPE & CO.**

**NEDERLANDSE OVERZEE BANK N.V.**

**H. OYENS & ZONEN N.V.**

Amsterdam, 22 november 1957.

1857  1957

100 JAAR „ZWITSERSE”

*een eeuw vertrouwen*

### Moderne levensverzekering

met insluiting, zonder extra premie, van:

- Extra risicodekking bij overlijden, tengevolge van een ongeval
- Extra risicodekking bij overlijden na langdurige ziekte
- Vrijstelling van premiebetaling bij invaliditeit (zowel bij blijvende als bij tijdelijke, algehele of gedeeltelijke invaliditeit door ongeval of ziekte)
- Aandeel in de winst

**ZWITSERSE MAATSCHAPPIJ VAN  
LEVENSVZERKERING EN LIJFRENT**

KANTOOR VOOR NEDERLAND: IJFRENDRACHT 508 - AMSTERDAM-C. - TELEFOON 37171