

# *Economisch-Statistische Berichten*

Inkomensverdeling 1953

★

*F. J. Clavaux*

De spreiding van de  
Nederlandse uitvoer

★

*Dr. M. E. H. Camps*

De harmonisatie van het vervoer  
binnen de E.G.K.S.

★

*Drs. P. M. van Nieuwenhuyzen*

De zelfbediening in levensmiddelen

★

*Jhr. H. Reuchlin*

Overmatig drukverschil

---

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

42e JAARGANG

No. 2111

WOENSDAG 11 DECEMBER 1957



COLLECTIEVE  
PENSIOEN-VERZEKERING



Spuistraat 172

Amsterdam

**KAS-ASSOCIATIE N.V.**

Betaalkantoor  
voor coupons

BETALEN · BEWAREN · BEHEREN

*Leeft met Uw tijd mee!*

*Leest de* **E.-S.B.**

*vacatures*

De Gelderse Komgrondencommissie roept sollicitanten op voor de functie van

## SECRETARIS

Salaris volgens Rijksschalen voor wetenschappelijke ambtenaren.

*Gezocht wordt een academicus met kennis van plattelandsvraagstukken en belangstelling voor streekontwikkelingswerk.*

Hij zal moeten samenwerken met alle organisaties en provinciale- en rijksdiensten, die in het Gelderse Komgrondegebied werkzaam zijn.

Sollicitaties binnen 14 dagen na het verschijnen van dit blad aan: Hoogeinde 2 te Tiel.



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

Rotterdam

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

*Verzorging van  
en adviezen inzake  
levensverzekeringen  
en pensioencontracten*

## 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.

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.

# Inkomensverdeling 1953

Velen scheppen er een zeker behagen in hun inkomens te vergelijken met het gemiddelde inkomen, dat in den lande wordt genoten, of liever nog, met dat van lieden, die tot eenzelfde beroeps- of leeftijdsgroep behoren. Zij zullen dan ook — al zal bij een aantal hunner na de vergelijking het behagen hebben plaats gemaakt voor een gevoel van teleurstelling, zo niet voor ontevredenheid — met graagte kennis nemen van de door het Centraal Bureau voor de Statistiek omtrent deze materie verstrekte gegevens, die tot het maken van vergelijkingen als hier bedoeld ruimschoots gelegenheid bieden. De meest recente cijfers zijn gepubliceerd in de onlangs verschenen „Inkomensverdeling 1953 en vermogensverdeling 1954”<sup>1)</sup>.

In de steekproef ten behoeve van het onderzoek naar de inkomensverdeling — de vermogensverdeling laten wij hier rusten — is één op de zes personen, die alleen in de loonbelasting en één op de vijftiengintig personen, die in de inkomstenbelasting vielen, maar een inkomen genoten van minder dan f. 15.000 per jaar, betrokken. Degenen met een inkomen van meer dan f. 15.000 per jaar zijn allen in het onderzoek opgenomen. De belastingplichtigen zijn volgens diverse criteria — geslacht, leeftijd, burgerlijke staat en beroepsgroep — onderscheiden. Per beroepsgroep en inkomensklasse worden voorts o.a. de bestanddelen van het inkomen, alsmede het aantal kinderen, waarvoor aanspraak op kinderaftek bestaat, aangegeven. Slechts enkele gegevens uit deze rijke bron kunnen wij hier vermelden.

Zoals uit bovenstaande tabel valt af te leiden, is het totale inkomen van alle belastingplichtigen ten opzichte van 1950 met 19 pCt. gestegen. Het gemiddelde inkomen per belastingplichtige steeg gedurende dezelfde

<sup>1)</sup> Uitgeversmaatschappij W. de Haan N.V., Zeist 1957, 71 blz., f. 6,40.

periode met 16 pCt. en dat per inwoner met 17 pCt. Het valt op, dat zich van 1950 tot 1953 een niet onaanzienlijke verschuiving in de inkomensverdeling heeft voorgedaan. Zo is het aantal belastingplichtigen met een inkomen beneden f.3.000 zowel absoluut als relatief gedaald: in 1953 maakten zij 53 pCt. van het totaal aantal belastingplichtigen uit, tegen 65,1 pCt. in 1950. Het aantal belastingplichtigen met een inkomen van f. 4.000 tot f. 15.000 steeg gedurende dezelfde periode van ongeveer 17 tot ruim 24 pCt., terwijl het aandeel der lieden met een inkomen van f. 15.000 of meer in mindere mate steeg, nl. van 1,27 tot 1,65 pCt. Voorts is het niet oninteressant te vermelden, dat in 1953 niet minder dan 1.505 personen een inkomen genoot van f. 100.000 of meer.

De gegevens, die het C.B.S. verstrekt betreffende de gemiddelde inkomens per beroeps categorie, kunnen degenen, die aan het begin van het werkzaam leven staan en zich bij hun beroepskeuze uitsluitend door inkomensmotieven laten leiden, wellicht van dienst zijn. Ten gerieve van hen zij medegedeeld, dat zij het best directeur van een N.V. e.d. kunnen worden. Het gemiddeld inkomen van deze groep daalde weliswaar van 1952 op 1953 met 6,5 pCt., maar beliep in laatstgenoemd jaar nog altijd f. 23.100. Overigens zijn enkele vrije beroepen, zoals bijv. accountant, architect, arts en notaris, ook aan te bevelen: het gemiddeld inkomen hunner beoefenaren beliep f.16.000. Voor degenen voor wie carrières in deze beroepen niet zijn weggelegd is de room er wel af: geen enkele beroeps categorie kwam nl., althans gemiddeld, nog boven de f. 10.000 uit. Zij zullen zich met de woorden van Pigou: „Welfare is a state of mind”, moeten troosten. Al blijft het de vraag in hoeverre de „state of mind” mede van het inkomen afhankelijk is.

Inkomensverdeling						
Inkomensklassen × f. 1.000	In procenten van het totaal					
	1950		1952 a)		1953 a)	
	aantal	inkomen	aantal	inkomen	aantal	inkomen
1 < 1	16,10	2,95	13,9	2,2	13,6	2,1
1 < 2	23,26	10,49	20,1	8,1	19,1	7,4
2 < 3	25,70	20,78	21,9	15,7	20,6	14,3
3 < 4	16,68	18,59	20,1	20,0	20,7	19,9
4 < 5	7,05	10,24	9,6	12,4	10,3	12,9
5 < 6	3,64	6,48	4,79	7,55	5,10	7,82
6 < 7	2,09	4,44	2,75	5,17	2,96	5,39
7 < 8	1,30	3,20	1,70	3,69	1,87	3,94
8 < 9	0,88	2,44	1,13	2,80	1,24	2,96
9 < 10	0,61	1,90	0,78	2,15	0,85	2,27
10 < 15	1,42	5,57	1,76	6,12	1,98	6,69
15 < 20	0,52	2,92	0,61	3,05	0,68	3,28
20 < 50	0,62	5,80	0,72	6,40	0,81	6,71
50 < 100	0,10	2,25	0,11	2,41	0,12	2,31
100 en meer	0,03	1,95	0,04	2,39	0,04	2,04
Totaal inkomen	100	100	100	100	100	100
Totaal inkomen (× f. 1000)	12.102.341		13.778.000		14.420.000	
Aantal belastingplichtigen	3.994.338		4.012.000		4.079.000	
Gem. aantal inw.	10.113.527		10.381.987		10.493.184	
Gem. inkomen per belastingplichtige	f. 3.030		f. 3.400		f. 3.500	
Gem. inkomen per inwoner	f. 1.197		f. 1.300		f. 1.400	

a) De percentages bij de inkomensklassen, welke steekproefelementen bevatten, zijn uitgedrukt in 1 decimaal.

## INHOUD

	Blz.		Blz.
Inkomensverdeling 1953	1035	Ingezonden stuk:	
De spreiding van de Nederlandse uitvoer, door F. J. Clavaux	1036	De Nederlandse televisie in financieel perspectief, door J. W. Rengelink, met een naschrift van Drs. P. Gros	1046
De harmonisatie van het vervoer binnen de E.G.K.S., door Dr. M. E. H. Camps	1039	Boekbespreking:	
De zelfbediening in levensmiddelen, door Drs. P. M. van Nieuwenhuyzen	1041	Ir. Ernst Hijmans en Dra. Eva Hijmans: „Hoofdpijnen der toegepaste organisatie”, bespr. door Drs. P. van Zuuren	1048
Overmatig drukverschil, door Jhr. H. Reuchlin	1044	Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. J. C. Brezet	1049

De spreiding van de Nederlandse uitvoer, zowel op de Westeuropese als op de overzeese markt, is sedert de vooroorlogse jaren aanmerkelijk toegenomen. Dit houdt met name verband met de sterk afgenomen betekenis van onze uitvoer naar Engeland, West-Duitsland en Indonesië. De toeneming van de spreiding van de uitvoer van 1928 tot 1956 hangt voor meer dan de helft samen met verschuivingen in het wereldinvoerpatroon. Ons aandeel in de wereldhandel is gedurende de na-oorlogse jaren tot 1956 ononderbroken gestegen. In 1956 is het echter gedaald. Het lijkt plausibel het hoge binnenlandse bestedingsniveau voor dit verschijnsel aansprakelijk te stellen. Op dezelfde grond zal in 1957 waarschijnlijk geen verbetering te zien zijn. Het verwachte effect van de bestedingsbeperking in 1958 zal, althans indien de wereldhandel niet terugloopt, een belangrijke invloed ten gunste op onze uitvoer kunnen hebben.

De laatste jaren wordt van verschillende zijden de aandacht gevestigd op de wenselijkheid van een versterking van onze exportpositie door middel van een vergroting en versterking van het artikelassortiment en niet in de laatste plaats door een betere geografische spreiding van de uitvoer. T.a.v. laatstgenoemd punt — waarover deze bijdrage gaat — heeft men dan in het algemeen voor ogen, dat onze uitvoer zich in belangrijker mate dient te gaan richten naar de landen buiten Europa, m.a.w. de overzeese landen. Het is immers een bekend feit, dat het grootste deel van de Nederlandse uitvoer (in 1956 65 pCt) afzet vindt in West-Europa, waarbij dan vooral West-Duitsland, België en Engeland dienen te worden genoemd; deze drie landen hadden in 1956 nl. een aandeel in onze export van 44 pCt.

Men kan zich nu afvragen, of deze situatie sedert de laatste wereldoorlog structureel gewijzigd is. Neemt men als vooroorlogse vergelijkingsjaren de jaren 1928 en 1937, dan blijkt (zie tabel 1) dat in de na-oorlogse periode door-eengenomen van een grotere spreiding in de uitvoer sprake is geweest dan vóór de oorlog, vooral in vergelijking met 1928. Er is echter blijkbaar de laatste jaren weer een tendentie naar een geringere spreiding, zodat in 1956 zelfs weer een even groot deel van onze uitvoer op West-Europa was gericht als in 1937, terwijl in 1957 het relatieve niveau van 1928 waarschijnlijk vrij dicht zal worden benaderd.

TABEL 1.

*Aandeel van West-Europa in de Nederlandse uitvoer*

1928	1937	1948	1952	1953
70 pCt.	65 pCt.	61 pCt.	62 pCt.	61 pCt.
1954	1955	1956	Raming 1957	
62 pCt.	64 pCt.	65 pCt.	67 pCt.	

De tot hiertoe gebezigde norm voor de bepaling van de mate van spreiding in de uitvoer, t.w. de verhouding tussen de uitvoer naar West-Europa en naar de overzeese landen is echter vrij grof. Hierbij wordt nl. zowel voorbijgegaan aan de spreiding van onze export op de Westeuropese markt, alsook op de overzeese markten zelf. Om hierin een nader inzicht te krijgen is in tabel 2 bij de uitvoer naar West-Europa onderscheid gemaakt in de afzet

## De spreiding van de Nederlandse uitvoer

naar onze grootste drie afnemerslanden — (West-)Duitsland, België en Engeland — tezamen en die naar de overige (in het algemeen kleinere) Westeuropese landen, terwijl t.a.v. de overige export, Indonesië (waarnaar de uitvoer uiteraard steeds van veel meer belang is geweest dan naar de andere, vnl. overzeese, landen in deze groep) afzonderlijk is beschouwd.

TABEL 2.

*Geografische verdeling van de Nederlandse uitvoer*  
(in pCt. van het totaal)

	1928	1937	1952	1956	1957 (raming)
Totaal .....	100	100	100	100	100
(West-)Duitsland ...	24	16	14	18	18
België .....	9	11	15	14	16
Engeland .....	22	21	13	12	11
Totaal grootste drie afzetlanden .....	55	48	42	44	45
Overige Westeuropese landen .....	15	17	20	21	22
Indonesië .....	9	9	6	3	2
Overige landen ....	21	26	32	32	31

Deze opstelling toont aan, dat zowel op de Westeuropese als op de overzeese markt de spreiding van de Nederlandse uitvoer sedert de vooroorlogse jaren aanmerkelijk is toegenomen, hetgeen met name verband houdt met de sterk afgenomen betekenis van onze uitvoer naar Engeland, (West-)Duitsland (t.o.v. 1928) en Indonesië. Ook met betrekking tot de recente ontwikkeling van de spreiding leidt deze benadering tot een gunstiger beeld dan die, welke bij tabel 1 is gevolgd. De vrij sterke toeneming van het aandeel van West-Europa in onze uitvoer blijkt nl. voor een deel betrekking te hebben gehad op een relatief toegenomen Nederlandse uitvoer naar de „kleinere” Westeuropese landen, terwijl de overeenkomstige daling van de uitvoer naar de overzeese landen vrijwel geheel samen blijkt te hangen met de sterk gedaalde betekenis van de Indonesische markt voor onze uitvoer, die nu eenmaal vergeleken met de andere overzeese markten verhoudingsgewijs groot was.

Men kan zich nu afvragen, of de geschetste ontwikkeling in de exportspreiding het resultaat is van factoren die van Nederlandse zijde zijn bepaald (zoals bewuste nastreving

van een grotere spreiding of verandering in de goederenstructuur van het exportpakket) dan wel tevens is beïnvloed door externe factoren zoals m.n. verandering in de structuur van de wereldhandel (import). Uit tabel 3 blijkt reeds, dat de geconstateerde belangrijke vermindering in betekenis van Engeland, (West-)Duitsland en Indonesië voor onze uitvoer samengaat met een eveneens aanzienlijke daling van het aandeel van deze landen in de wereldinvoer.

TABEL 3.

*Geografische verdeling van de wereldinvoer en van de Nederlandse uitvoer*  
(in pCt. van het totaal)

	Wereldinvoer			Nederlandse uitvoer		
	1928	1937	1956	1928	1937	1956
Totaal .....	100	100	100	100	100	100
Engeland .....	18	19	11	22	21	12
(West-)Duitsland ..	10,5	8	7	24	16	18
Indonesië .....	1,5	1	1	9	9	3
Overige landen .....	70	72	81	45	54	67

Hoever de invloed van laatstgenoemde factor reikt, laat zich enigszins benaderen, door na te gaan hoe de Nederlandse exportspreiding zich zou hebben ontwikkeld onder de veronderstelling dat het Nederlandse aandeel in de invoer van de onderscheidene afzetlanden gelijk zou zijn gebleven. Een dergelijke berekening leidt tot het resultaat, dat de toeneming van de spreiding van de Nederlandse uitvoer van 1928 op 1956 voor meer dan de helft met verschuivingen in het wereldinvoerpatroon zou samenhangen. Het resterende deel van de grotere spreiding kan men zich dus voorlopig voorstellen als „autonoom” te zijn gerealiseerd. Ook voor de na-oorlogse periode zelf is de invloed van wijzigingen in het wereldhandelspatroon onmiskenbaar, waarbij o.a. kan worden gewezen op de sterke opkomst van West-Duitsland (1952: 5 pCt., 1957 7 pCt. van de wereldinvoer).

Het lijkt verder interessant om na te gaan hoe andere kleinere Westeuropese landen op de sterk gedaalde betekenis van Engeland en West-Duitsland in de wereldinvoer hebben gereageerd. Uit tabel 4. valt af te lezen, dat de uitvoer van deze landen die — evenals de Nederlandse — voor de oorlog in sterke mate op de genoemde twee landen was georiënteerd, dit in 1956 in belangrijk mindere mate was.

Een zelfde kwantitatieve analyse van dit verschijnsel als t.a.v. Nederland uitgevoerd, bracht aan het licht, dat behalve Nederland, alleen Denemarken een belangrijke

TABEL 4.

*Aandeel van Engeland en (West-)Duitsland in de uitvoer van:*  
(in pCt.)

	1928	1937	1956	Daling 1956 t.o.v. gem. '28/'37
Denemarken .....	76	71	50	— 23
België .....	31	24	16	— 11
Nederland .....	46	37	30	— 11
Zwitserland .....	32	27	19	— 10
Noorwegen .....	40	38	31	— 8
Zweden .....	38	38	31	— 7

„autonome” verbetering in zijn exportspreiding heeft kunnen bewerkstelligen; t.a.v. België en Zwitserland bleek dit maar in geringe mate het geval te zijn, terwijl Noorwegen en Zweden zelfs een geringere toeneming van de spreiding in hun uitvoer bereikten dan op grond van de wijzigingen in de wereldinvoerstructuur kon worden verwacht.

Op grond van het bovenstaande valt dus te concluderen, dat de geografische spreiding van de Nederlandse export thans sedert de vooroorlogse jaren zowel op zichzelf als t.o.v. enigermate vergelijkbare Westeuropese landen duidelijk is verbeterd. Een verklaring voor de relatief veel gunstiger ontwikkeling van de spreiding in de uitvoer van Nederland en Denemarken ligt wellicht o.a. in de omstandigheid, dat deze beide landen steeds een belangrijke agrarische export hebben gehad. Deze vertoont nl., gezien de aard van de betrokken produkten, steeds een beperkter spreiding dan de industriële export; bij de structureel afnemende betekenis van de landbouwuitvoer in onze totale uitvoer neemt dus de spreiding van de totale export zelve toe. Verder is in dit verband van belang, dat binnen de agrarische sector blijkbaar een grotere verbetering in de spreiding mogelijk is geweest dan in de industriële sector, welk verschijnsel o.a. valt te verklaren uit een overschakeling naar minder bederfelijke produkten (zoals bijv. boter → condensmelk; vlees → vleesconserven enz.).

TABEL 5.

*Spreiding van de Nederlandse uitvoer naar landbouw en industrie*  
(in pCt.)

	Totaal		Landbouw		Industrie	
	1928	1956	1928	1956	1928	1956
(West-)Duitsland, België, Engeland ..	55	44	70	55	38	37
Rest West-Europa ..	15	22	12,5	17	17	24
Indonesië .....	9	3	1,5	1	17	5
Overige landen .....	21	31	16	27	28	34
Totaal .....	100	100	100	100	100	100

(Advertentie)

# BLOEMERS & Co.

ROTTERDAM

2E WESTEWAGENHOF 1  
TELEFOON 120223 (K 1800)

POSTBUS 65

KEIZERSGRACHT 814  
AMSTERDAM - TEL. 64793 (K 20)

## BEDRIJFSVERZEKERING

Naast een betere spreiding van de Nederlandse uitvoer sedert de vooroorlogse jaren blijkt verder ook een toename van het Nederlandse aandeel in de totale wereldmarkt, zowel als in de belangrijkste deelmarkten hiervan, te hebben plaats gevonden. Tabel 6 illustreert dit nader.

TABEL 6.

*Aandeel van de Nederlandse uitvoer in de invoer per land (en groep)*  
(in pCt. van het totaal)

	1928	1937	1956
Wereld (excl. Nederland) .....	2,40	2,30	2,95
West-Europa (excl. Nederland) .....	3,45	3,10	4,80
(West-)Duitsland .....	5,60	4,40	7,75
Engeland .....	3,00	2,65	3,10
België .....	7,90	7,40	12,40
Overige Westeuropese landen .....	2,05	2,15	3,40
Overige (vnl. overzeese) landen .....	1,40	1,45	1,65
Verenigde Staten en Canada .....	0,65	0,85	1,00
Indonesië .....	16,00	18,50	10,00
Overige landen .....	1,05	1,20	1,85

Alleen het aandeel in de Indonesische import is teruggelopen, terwijl de betekenis van ons land voor de Engelse markt vrijwel niet is toegenomen. Merkwaardig is dat een dergelijke gunstige ontwikkeling ook is terug te vinden bij de meeste andere kleinere Westeuropese landen, waarbij België en Zweden het meest op de voorgrond treden, terwijl daarentegen de Deense export relatief is teruggelopen. Dit laatste houdt waarschijnlijk vooral verband met het overwegend agrarisch karakter van de Deense export, en het reeds vermelde feit dat het aandeel van landbouwproducten in de wereldhandel structureel teruggeloopt.

TABEL 7.

*Procentueel aandeel in de wereldexport*

	1928	1956	Stijging 1928-1956
Totaal kleinere Westeuropese landen..	12,10	14,45	+ 2,35
België .....	2,80	3,45	+ 0,65
Nederland a) .....	2,50	3,10	+ 0,60
Zweden .....	1,30	2,10	+ 0,80
Zwitserland .....	1,25	1,55	+ 0,30
Denemarken .....	1,45	1,20	- 0,25
Noorwegen .....	0,60	0,85	+ 0,25
Overige landen .....	2,20	2,20	0,00

a) De kleine verschillen met de percentages in de vorige tabel vinden vnl. hun verklaring in de omstandigheid, dat hier is uitgegaan van de wereldexport (fob) en in de vorige tabel van de wereldimport (cif).

T.a.v. de hier geconstateerde belangrijk toegenomen betekenis van de uitvoer van de kleinere Westeuropese landen in de wereldexport is een verklaring van dit verschijnsel, die in het Jaarrapport 1955 van het G.A.T.T. wordt gesuggereerd, zeker interessant. In dit rapport wordt er nl. op gewezen, dat de concurrentiepositie van deze landen in de loop der jaren gunstig is beïnvloed door de in het algemeen lage invoerrechten in deze landen.

Wat de ontwikkeling van het Nederlandse aandeel in de wereldhandel in de na-oorlogse jaren betreft kan een ononderbroken stijging tot 1956 worden geconstateerd. In dit jaar is echter voor het eerst een daling in dit quotiënt opgetreden, terwijl dit bij de andere Westeuropese landen in het algemeen toen niet het geval was.

TABEL 8.

*Procentueel aandeel in de wereldexport a)*

	1954	1955	1956	Raming 1957
België .....	3,02	3,35	3,44	3,15
Nederland .....	3,18	3,25	3,11	3,10
Zweden .....	2,08	2,08	2,11	2,15
Zwitserland .....	1,61	1,58	1,57	1,60
Denemarken .....	1,27	1,28	1,21	1,15
Noorwegen .....	0,77	0,76	0,84	0,85
Overige landen .....	2,28	2,22	2,18	2,30
Totaal kleinere Westeuropese landen..	14,21	14,52	14,46	14,30
Nederland in pCt. van genoemd totaal	22½	22½	21½	21½

a) Eventuele verschillen in pCt. met de vorige tabel zijn te verklaren uit afrondingen op 0,05 pCt. die in genoemde tabel zijn toegepast.

Aangezien er geen aanwijzingen zijn, dat het Nederlandse kostenpeil de laatste twee jaar sterker is gestegen dan in de concurrerende landen, moet aan deze omslag in een bijna trendmatige ontwikkeling wel een bijzondere oorzaak ten grondslag liggen. Het lijkt nu alleszins plausibel, het hoge binnenlandse bestedingsniveau in dat jaar hiervoor aansprakelijk te stellen.

Neemt men aan, dat „normaal” het Nederlandse aandeel in de wereldexport in 1956 minstens gelijk gebleven zou zijn dan volgt hieruit dat een relatief verlies aan exportopbrengst zou zijn geleden van 0,15 pCt. van de wereldexport of ca. 5 pCt. van de Nederlandse exportwaarde in 1956, hetgeen neerkomt op ca. f. ½ miljard. Dit bedrag ligt — zoals men zich zal herinneren — in dezelfde orde van grootte als het tekort op de betalingsbalans in dat jaar, waarmede overigens niet gezegd wil zijn, dat het effect van de hoge bestedingen alleen en in de eerste plaats aan de uitvoerzijde zijn invloed op de betalingsbalans heeft doen gevoelen.

Het behoeft in deze opvatting derhalve ook geen verwondering te wekken, dat het Nederlandse aandeel in de wereldexport in 1957 waarschijnlijk nog geen verbetering t.o.v. dat in 1956 zal vertonen, aangezien de totale bestedingen ook in het lopend jaar per saldo nog een te hoge druk op de in totaal beschikbare middelen zullen uitoefenen. Het verwachte gunstige effect van de bestedingsbeperking in 1958 zal daarom een belangrijke invloed ten gunste op onze uitvoer kunnen hebben, indien althans de wereldhandel niet zal teruggelopen. De recente ontwikkeling van de Nederlandse uitvoer is in dit opzicht wel weer enigermate bemoedigend.

Rotterdam.

F. J. CLAVAUX.

(Advertentie)

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

**N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEK • DELFT**



In dit artikel gaat schrijver na welke oorzaken de consequente toepassing van de in art. 70 van het E.G.K.S.-verdrag opgenomen bepaling „dat de instelling van de Gemeenschappelijke Markt noopt tot het toepassen van zodanige vervoers-tarieven voor kolen en staal, dat aan verbruikers die in overeenkomstige omstandigheden verkeren, overeenkomstige tarieven worden berekend” hebben belemmerd. Daartoe wordt het vervoer per spoor, resp. over de weg en te water afzonderlijk behandeld. Schrijver meent dat het veto-principe, zowel in de vervoerscommissie van de Hoge Autoriteit als in de Europese Commissie van Ministers van Verkeer, funest is voor de verwezenlijking van de harmonisatieplannen van de E.G.K.S. Hij bepleit daarom de instelling van een toezicht-houdend en machtsuitoefenend Europees vervoers- orgaan bestaande uit personen die, buiten de be- langten om van elk land afzonderlijk, aan de Europese vervoersproblemen een oplossing op Europees niveau kunnen verzekeren.

#### Inleiding.

Het stemt tot nadenken dat vooral de laatste maanden het probleem van de harmonisatie van het vervoer binnen de E.G.K.S. een toenemende belangstelling geniet in tijdschriften en dagbladen. Dit wijst erop, dat men er meer en meer van wordt doordrongen, dat de structuur van de industrieën en haar ontwikkeling in ruime mate worden beïnvloed door transportmogelijkheden en de relatieve en absolute hoogte van de vrachten. Dit geldt vooral voor de ijzer- en kolenververkende industrieën, omdat hier de transportcondities een doorslaggevende rol spelen in het concurrerend vermogen van haar produkten.

Het transport van E.G.K.S.-produkten (kolen en staal) maakt 40 pCt. uit van het totale vervoer binnen de Europese Gemeenschap. Het is daarom duidelijk dat door toepassing van de in art. 70 van het E.G.K.S.-verdrag opgenomen bepaling „dat de instelling van de Gemeenschappelijke Markt noopt tot het toepassen van zodanige vervoers-tarieven voor kolen en staal, dat aan verbruikers, die in overeenkomstige omstandigheden verkeren, overeenkomstige tarieven worden berekend” het totale beeld van het vervoer in West-Europa grondig zal worden gewijzigd en ook de concurrentieverhoudingen in de zware industrie hierdoor haar traditionele karakter zullen verliezen.

Maar met deze schijnbaar eenvoudige bepaling werd echter een complex van problemen aangesneden, dat dermate ingewikkeld en veelzijdig is gebleken, dat niet-tegenstaande de goede bedoelingen van de Hoge Autoriteit, zij er niet in is geslaagd binnen de door haarzelf opgelegde termijn van twee jaar (§ 10 van de overeenkomst met betrekking tot de overgangsbepalingen) te komen tot opheffing van discriminaties, welke in strijd zijn met het hierboven bepaalde en alinea 2 van art. 70.

Het consequent toepassen van deze bepalingen houdt echter in, dat ieder deelnemend land van de E.G.K.S. verplicht zou zijn de talrijke in de loop van vele jaren door de regeringen genomen maatregelen op het gebied van transport ter bevoordeling van eigen economie en industrie, ongedaan te maken. Dit met alle funeste gevolgen van dien voor de binnenlandse welvaart, welke in elk land afzonderlijk niet steeds parallel loopt met die van een Europese Gemeenschap. De regeringen beschouwen im-

## De harmonisatie van het vervoer binnen de E.G.K.S.

mers nog steeds de factor „transport” als een van de troeven van hun economische en sociale politiek. „Pour la raison de l'intérêt général, et parce que des transports efficaces doivent être organisés sur bases uniformisées, on peut admettre que l'initiative privée ne puisse décider que dans les limites d'un cadre assez rigoureux établi par le législateur”<sup>1)</sup>.

#### Bereikte resultaten inzake de harmonisatie van het vervoer.

Wanneer men tracht een duidelijke balans op te maken van de tot op heden door de E.G.K.S. bereikte positieve resultaten in de sector „transport”, dan dient men hiërbij rekening te houden met de diverse takken van vervoer.

#### A. Vervoer per spoor.

„Schaf wat mij betreft maar alle invoerrechten af, geef mij echter de vrije hand in de vaststelling van mijn spoorwegtarieven” (Bismarck). Inzake het vervoer per spoor heeft de E.G.K.S. inderdaad enkele successen weten te bereiken door het invoeren van de *directe Europese Spoorwegtarieven* voor vervoer van kolen en staal. Hierdoor werd het voor de diverse nationale spoorwegmaatschappijen onmogelijk om naar willekeur opnieuw hoge begintarieven toe te passen op elk transport van kolen en staal dat het land binnenkwam en verder gebruik diende te maken van het net van deze maatschappijen. Ten opzichte van het degressieprincipe begon hierdoor bij elke grensoverschrijding eigenlijk een nieuw vervoer, waarop dan binnenlandse tarieven werden toegepast.

De invoering der *directe Europese Spoorwegtarieven* kan echter worden beschouwd als een normaal uitvloeisel van het E.G.K.S.-verdrag en zelfs als een onmisbaar voorwaarde voor de verdere economische integratie. Zij zijn echter niet het directe resultaat van de politiek tot algemene harmonisatie in alle takken van vervoer, welke de E.G.K.S. met medewerking van de Europese Commissie van Ministers van Verkeer verplicht is te voeren ter verwezenlijking van het door haar gestelde doel. Op dit terrein blijken de tegenkantingen legio te zijn en bijna onoverkomelijk.

Maar zelfs dit eerste spectaculaire succes werd de

<sup>1)</sup> „L'Echo de la Bourse”, woensdag 6 november 1957.

E.G.K.S. niet ten volle gegund, want reeds tijdens de onderhandelingen werden door diverse nationale spoorwegmaatschappijen onder allerlei vormen prijsverhogingen ingevoerd, welke aan het verwachte resultaat gedeeltelijk afbreuk deden, zodat ook hier weer de Europese belangen voor de nationale moesten wijken. Zo hadden er o.a. plotseling ongemotiveerde verhogingen plaats van de spoorwegtarieven voor kolen en staal op internationale doorverbindingen. In het licht hiervan, valt er daarom vooreerst ook niet op te rekenen dat de reducties, welke de Bundesbahn aan volledige treinen toekent voor buiten de Ruhr gelegen Duitse staalindustrieën, zullen worden toegepast op volledige treinen bestemd voor de overige E.G.K.S.-landen. Verder dient er nog op te worden gewezen, dat de nationale spoorwegen door middel van ristornos op de officiële tarieven toch weer zullen trachten bepaalde voor hen voordelige transporten te handhaven, welke zich anders door de tariefswijzigingen zouden verplaatsen naar een andere route welke niet meer over het nationale gebied loopt.

Behalve deze maatregelen, welke zijn gebaseerd op economische motieven, aarzelen sommige nationale spoorwegen niet, om onder het mom van technische bezwaren misbruiken te laten voortbestaan; die wel hun budget ten goede komen, echter indruisen tegen de door de E.G.K.S. beoogde harmonisatie. Als voorbeeld hiertoe diene o.a. dat in sommige gevallen de aanduiding van de te volgen reisroute, de plaatsen van grensoverschrijding en de wachttijden aan de grens, niet geschieden op de meest economische wijze, maar wel volgens een systeem dat het meest strookt met de belangen van de spoorwegmaatschappij. Toch begint in deze cacofonie een welluidende klank de boventoon te voeren. De Hoge Autoriteit heeft als startschot de Nederlandse Regering verzocht de nodige maatregelen te treffen om de geheime vervoersovereenkomsten tussen de Nederlandse Spoorwegen en de kolenvoerbruikers in Nederland ter kennis te brengen van de Nederlandse kolennijnen en dit uiterlijk vanaf 1 januari a.s.

#### B. *Vervoer over de weg.*

Aangezien het vervoer van kolen en staal meestal massavervoer is, dat, gezien de aard van deze goederen slechts voor een klein percentage per vrachtwagen geschiedt, is het begrijpelijk dat de E.G.K.S. in haar publikaties hieraan minder aandacht besteedt. Hieromtrent zijn maar weinig gevallen van discriminatie bekend, hoewel deze zeer zeker in groten getale zullen bestaan. Ook in deze sector woedt tengevolge van discriminatie een hevige zowel binnenlandse als internationale concurrentiestrijd tussen spoor- en wegvervoer en wegvervoer onderling. Deze komt vooral voort uit de nationale spoorwegpolitiek der diverse landen, welke berust op een monopolieprincipe en verder de verschillen welke bestaan in de tarieven voor wegvervoer tussen de landen onderling.

Zo weigeren sommige regeringen vervoersvergunningen af te geven aan buitenlandse transportbedrijven, die wegens hun goedkopere tarieven vanzelfsprekend in aanmerking zouden moeten komen voor het vervoer van kolen en staalprodukten, gekocht door afnemers gevestigd in het weigerende land. De Hoge Autoriteit staat hier tegenover machteloos, want de regeling van het wegvervoer in het binnenland in de zes landen valt buiten haar bevoegdheden. Deze vervoerskwesties zijn overgelaten aan de nationale regeringen en worden door de Hoge Autoriteit als zuiver binnenlandse aangelegenheden beschouwd.

#### C. *Vervoer te water.*

Indien wij ons beperken tot het binnenlandse en internationale binnenscheepvaartvervoer, en de kustvaart buiten beschouwing laten, dan is er reeds voldoende stof aanwezig om een lijvig boek te vullen met de problemen welke een harmonisatie in deze sector met zich zou brengen. Elk land afzonderlijk kent voor zijn nationale binnenscheepvaart een eigen systeem van beurtbevrachting en een strenge reglementering van overheidswege inzake vrachttarieven. De internationale binnenscheepvaart echter geniet op dat gebied een volledige vrijheid en de tarieven worden bepaald door de wet van vraag en aanbod. Uitzondering hierop maakt de internationale Rijnvaart, waar men zich tot eind 1957 door pools en conventies betreffende het vervoer van kolen en ertsen vrijwillig aan banden heeft gelegd.

Dat hierdoor discriminatie kan ontstaan blijkt o.a. uit het feit dat de Kettwig-pool voor kolen, opgericht in 1955, het mogelijk maakt om het vervoer van Amerikaanse kolen van Rotterdam en Antwerpen naar de Ruhr goedkoper te doen geschieden dan het vervoer van Duitse kolen naar Nederland en België, dat buiten deze pool valt, maar daartegenover bijna volledig in handen is van Rijnvaartmaatschappijen, die hiervoor over een monopolie beschikken. Dat vooral de zware industrie in de Ruhr bitter weinig belang stelt in de harmonisatiepolitiek van de E.G.K.S. is duidelijk te begrijpen, aangezien de verzevenlijking hiervan een vroegtijdig einde zou maken aan de voordelen welke te hunnen gunste aan de Benelux-voerbruikers van Duitse kolen op handige manier worden ontrokken.

Het bestaande verschil tussen de binnenlandse en internationale binnenscheepvaarttarieven is een doorn in het oog van de Hoge Autoriteit die vooral hierin een discriminerende toestand ziet, temeer daar zij er van overtuigd is dat in de toekomst het vervoer per schip nog aanzienlijk aan belangrijkheid zal winnen, wat o.a. vooral door de vele economische aspecten van de duwvaart mogelijk zal zijn. In samenwerking met de Europese Commissie van Ministers van Verkeer wenst de Hoge Autoriteit daarom een eind te maken aan de contractvrijheid door internationale vrachttarieven, schommelende tussen minima en maxima, in te voeren.

Volgens voornoemd artikel in de „Echo de la Bourse” schijnt men in de zakenwereld zich echter af te vragen waarin de door de Hoge Autoriteit bedoelde discriminatie eigenlijk wel schuilt. Immers, ook hier doen verschillende elementen een vergelijking tussen binnenlandse en internationale vrachttarieven mank gaan, o.a. het verschil in profiel van de vervoerswegen, de verscheidenheid der vervoermiddelen, het verschil in vrachtberekening enz. Door het reglementeren en uniformiseren van de beide vrachttarieven zou dan het vervoer min of meer in vakken worden verdeeld, iets wat de E.G.K.S. zeer zeker niet heeft bedoeld toen zij zich uitsprak voor een vrij en onbelemmerd goederenverkeer. Het zou onlogisch zijn enkele elementen, beschouwd als discriminerend voor de voerbruikers van de vervoerde goederen, te elimineren door het invoeren van nieuwe maatregelen, welke echter op hun beurt, zij het dan ook op een andere wijze, een discriminerend karakter hebben.

De Europese Commissie van Ministers van Verkeer werd door de Hoge Autoriteit verzocht een ontwerpconventie op te stellen, waardoor het evenwicht in de vrachtvorming zal worden verzekerd, niet alleen voor



Aan de hand van enkele onlangs verschenen rapporten bespreekt schrijver verschillende aspecten van de ontwikkeling van het zelfbedieningsbedrijf. In dit verband worden achtereenvolgens behandeld: de aard, de ontwikkeling van het aantal en de ontstaansoorzaken der zelfbedieningsbedrijven. Bij een in ons land ingestelde enquête onder huisvrouwen bleek dat de voordelen dezer bedrijven vooral lagen bij de voor het winkelen benodigde tijd. Er zijn aanwijzingen dat het prijspeil lager zal zijn dan in de bedieningswinkels, waar echter de service weer groter is. Ten slotte worden de kostenstructuur en de rentabiliteit bezien. Het grootfiliaalbedrijf, dat gemakkelijker kapitaal kan aantrekken, leent zich beter voor de vestiging van, vrij hoge investeringen vereisende, zelfbedieningswinkels.

#### Inleiding.

De zelfbediening in levensmiddelen staat in velerlei opzicht in de belangstelling. Vele consumenten maken regelmatig of incidenteel gebruik van deze nieuwe wijze van verkoop. Vooral in de vakbladen van de kruideniersbranche wordt er veel aandacht aan besteed. In talloze bijeenkomsten wordt over de problemen rondom de zelfbediening gesproken en gediscussieerd. De meningen over de voor- en nadelen van deze moderne wijze van verkoop zijn gedifferentieerd en lopen vaak uiteen. Het ontbreken van een behoorlijke bedrijfseconomische documentatie over de zelfbedieningsbedrijven is hieraan niet vreemd.

(vervolg van blz. 1040)

kolen en staal, maar voor alle produkten van de Gemeenschappelijke Markt. Alle aangesloten landen, behalve Nederland, hebben als gevolg hiervan besloten een conventie te ondertekenen waarbij een internationale commissie wordt ingesteld die het vrachtverloop op de nationale beurzen van dichtbij zal volgen en eventuele verstoringen in het evenwicht zal wegnemen. Haar bevoegdheid is zeer groot, maar jammer genoeg kan de conventie niet van kracht worden door de afwijzende houding van Nederland.

#### Conclusie.

Met de tot op heden bereikte resultaten inzake harmonisatie als geheel en, in het bijzonder tussen de verschillende landen en de vervoerstakken, blijkt dat het niet mogelijk is om binnen de landsgrenzen der afzonderlijke staten een oplossing hiervoor te vinden, omdat men zich beperkt tot de harmonisatie van het vervoer van goederen van de E.G.K.S. Het veto-principe, waardoor slechts met algemene stemmen beslissingen kunnen worden genomen, zowel in de vervoerscommissie van de Hoge Autoriteit als in de Europese Commissie van Ministers van Verkeer, blijkt funest te zijn voor de verwezenlijking van de harmonisatieplannen van de E.G.K.S.

Diverse nationale spoorwegmaatschappijen hebben hiervan met succes gebruik gemaakt telkens wanneer bleek

# De zelfbediening in levensmiddelen

In deze leemte is thans ten dele voorzien doordat onlangs een rapport is verschenen onder de titel „Bedrijfsvergelijkend onderzoek in een aantal zelfbedieningsbedrijven in levensmiddelen”, samengesteld door het Economisch Instituut voor de Middenstand, in samenwerking met het Secretariaat van de Vereniging voor Zelfbedieningsbedrijven.

#### De aard van het zelfbedieningsbedrijf.

De wezenlijke kenmerken zijn:

- a. de klant wordt door de inrichting van de winkel in de gelegenheid gesteld zichzelf geheel of groten-

dat de nationale belangen in het gedrang kwamen. Dit rechtvaardigt o.a. de conclusie dat het grootste verzuim in het E.G.K.S.-verdrag hierin bestaat dat men bij integratie van de zware industrie tevens er niet aan heeft gedacht de Hoge Autoriteit voldoende macht te geven om ook inzake transportaangelegenheden een gelijke behandeling te garanderen. Het is daarom te hopen dat ter volledige verwezenlijking van de Gemeenschappelijke Markt spoedig een toezichhoudend en machtsuitoefenend Europees vervoersorgaan zal worden opgericht dat nu eens niet zal worden samengesteld uit de nationale Ministers van Verkeer of sommige directies van de nationale spoorwegmaatschappijen, maar wel uit personaliteiten die, buiten de belangen om van elk land afzonderlijk, aan de Europese vervoersproblemen een oplossing op Europees niveau kunnen verzekeren. Een oplossing welke grotendeels gevonden kan worden in de oprichting van de N.V. Europese Spoorwegen.

De tot op heden door het Europese Parlement te Straatsburg op dit gebied aan de dag gelegde grote onverschilligheid is mede schuldig aan het blijven voortbestaan van de nationale economieën in Europa, terwijl juist door de harmonisatie van het vervoer de beslissende stoot kan worden gegeven tot de oplossing van de problemen rond de Europese eenwording.

Sluiskil.

Dr. M. E. H. CAMPS.

deels te bedienen, zonder hulp van de winkelier of diens personeel;

b. de afrekening geschiedt uitsluitend aan een bij de uitgang opgestelde kassa (check-out).

De bereidheid van de klanten om zichzelf te bedienen is gebonden aan bepaalde voorwaarden. De klanten moet een ruime keuze worden geboden en de artikelen moeten op aantrekkelijke wijze worden opgesteld. Het eerste betekent een breed en diep assortiment. Wat betreft de breedte van het assortiment treft men meestal verscheidene artikelgroepen buiten de kruidenierswaren aan. Verdieping van het assortiment (meer merken, meer prijsklassen e.d.) is gewenst, zo niet noodzakelijk, omdat de ruime keuze de pousserende invloed die van het verkoopsgesprek in de bedieningswinkel kan uitgaan, moet compenseren.

De ruime keuzemogelijkheden worden weerspiegeld in de omvang dezer bedrijven. Het verschil tussen de gemiddelde omzet in zelfbedieningswinkels resp. in bedieningswinkels is groot. Het spreekt vanzelf dat ook bedieningszaken hoge omzetten kunnen bereiken. Maar blijkbaar is de mogelijkheid hiertoe bij de zelfbedieningswinkels gunstiger. De reden hiervan moet — behalve in het hierboven genoemde ruime assortiment — zeer waarschijnlijk ook hierin gezocht worden dat laatstbedoelde bedrijven in het algemeen een grotere, ten dele incidentele, klantenkring trekken. De bedieningsbedrijven zijn blijkbaar in sterker mate gebonden aan een vaste — en daardoor beperkte — klantenkring.

#### De ontwikkeling van het aantal zelfbedieningsbedrijven.

De ontwikkeling is in volle gang, zoals uit onderstaande tabel blijkt.

TABEL 1.

Overzicht van het aantal zelfbedieningsbedrijven, dat in elk der jaren 1948 t/m 1956 is ontstaan a)

Jaar	Zelfstandige bedrijven	Groot-filiaal-bedrijven	Coöperaties	Totaal
1948	1	—	—	1
1949	1	—	—	1
1950	7	—	—	7
1951	13	1	—	14
1952	42	6	—	48
1953	33	31	3	67
1954	40	42	8	90
1955	86	46	4	136
1956	123	55	4	182
Totaal	346	181	19	546
Afgevoerd	20	1	1	22
Totaal per 31-12-1956	326	180	18	524

a) Bron: „De Gondola”, no. 25, Orgaan van de Vereniging van Zelfbedieningsbedrijven.

Het totaal aantal kruideniersbedrijven bedraagt thans ca. 23.000. Hoewel de ontwikkeling de laatste jaren in snel tempo heeft plaats gevonden is het aantal zelfbedieningswinkels relatief nog gering te noemen. De uitbreiding in 1957 in aanmerking genomen zal dit aantal thans ca. 3 pCt van het totale aantal bedragen. Aangezien de gemiddelde omvang van eerstgenoemde bedrijven vrij aanzienlijk hoger ligt dan de gemiddelde grootte van laatstgenoemde, is het aandeel in de totale omzet aan kruidenierswaren uiteraard groter dan genoemd percentage. Het rapport noemt een gemiddelde omzet in 1956 van ca. f. 380.000, terwijl de gemiddelde omzet in bedieningsbedrijven bij benadering f. 50.000 à f. 60.000 bedraagt.

Vergelijking met het buitenland leert het volgende.

TABEL 2.

Aantal zelfbedieningsbedrijven per miljoen inwoners in een aantal Europese landen in oktober 1955

Zweden	289	België	11
Noorwegen	205	West-Duitsland	11
Zwitserland	100	Finland	10
Groot-Brittannië	47	Frankrijk	9
Denemarken	44	Oostenrijk	5
Nederland	28		

Bij het beoordelen van deze gegevens dient men eerst zichzelf te bedienen met een enkel korreltje zout. Ten eerste is het begrip „zelfbedieningsbedrijf” nogal rekbaar en zal de inhoud ervan bij de tellingen in de verschillende landen niet geheel gelijk zijn. Ten tweede zal het tempo van de ontwikkeling sinds oktober 1955 in de vermelde landen verschillend zijn geweest. Zo heeft zich vooral in West-Duitsland de laatste tijd een snelle ontwikkeling voltrokken. Niettemin mag gesteld worden dat Nederland een midden-positie inneemt. In Amerika liggen de verhoudingen zoals bekend geheel anders. Daar vindt de omzet van kruidenierswaren vrijwel geheel in zelfbediening of semi-zelfbediening plaats.

Er zijn in ons land enkele factoren die de ontwikkeling vooralsnog remmen. Het zijn behalve de relatief hoge kosten van investering en de capaciteiten, welke deze wijze van exploitatie aan de ondernemer stelt, o.a. de volgende:

- de bestaande vestigingswetgeving, i.c. de Vestigingswet Bedrijven 1954 en de erkenningsregelingen, remmen de uitbreiding van het assortiment buiten dat van de kruidenierswaren. Men is bezig een nieuw vestigingsbesluit voor het levensmiddelenbedrijf tot stand te brengen; wellicht zal deze rem grotendeels komen te vervallen;
- de leveranciers zijn nog niet voldoende ingesteld op het afleveren van voorverpakte artikelen;
- de schaarste aan geschikte bedrijfspanden.

#### De oorzaken van het ontstaan van zelfbedieningsbedrijven.

Deze vorm van verkoop is in Europa in feite ontstaan en tot ontwikkeling gekomen na de tweede wereldoorlog. Welke zijn de oorzaken dat zulks niet vóór de oorlog heeft plaatsgevonden? De schaarste aan personeel en de sinds de oorlog sterk gestegen loonkosten zijn een tweetal factoren, doch zijn naar het ons voorkomt niet de belangrijkste.

De in de laatste jaren voortdurend gestegen welvaart — vooral ook in de lagere inkomensklassen — is ongetwijfeld een belangrijke factor. Er is hierdoor behoefte aan meer en hoogwaardiger levensmiddelen gekomen in de vorm van „nieuwe” artikelen, welke voorheen in (veel) mindere mate werden gekocht, alsook in de vorm van hogere kwaliteit, in engere zin en/of in duurdere verpakking (blik e.d.). De noodzakelijkheid in zelfbedieningswinkels op ruime schaal en op aantrekkelijke wijze uit te stellen (mass-display) en de kopers een ruime keuze te verschaffen, wordt gesteund door een welvaartsituatie, die de reële mogelijkheid inhoudt, dat de consumenten hiervan gebruik zullen maken. Een belangrijke factor is voorts de houding van de consument tegenover de zelfbediening.

## De houding van de consument.

De zelfbediening heeft blijkbaar voor een deel van de consumenten een zekere aantrekkingskracht. Deze is o.a. gelegen in het zelf-kiezen en zelf-wegnemen van de artikelen, in de reeds genoemde ruime keuze en aantrekkelijke opstelling van de koopwaren en ten slotte in het feit dat de koper het eigen tempo kan bepalen. Dit laatste is een voordeel zowel voor degenen die op hun gemak als voor hen die juist snel hun inkopen willen doen. Dit laatste wordt door velen inderdaad als een voordeel gevoeld, zoals uit tabel 3 zal blijken. Het tekort aan huishoudelijk personeel, het korte tijdbestek, waarin vele werkende vrouwen hun inkopen moeten verrichten, geven hiervoor de verklaring.

In dit verband dient nog een andere factor te worden genoemd. De zelfbedieningswinkels, met een assortiment dat meestal breder is dan het normale kruideniersassortiment, bieden de mogelijkheid een groot deel van de dagelijkse levensbehoeften „onder één dak” te kopen. Met name in Amerika is het motief van de „one-stop shopping” belangrijk. Door de dichte bevolking, met dientengevolge een — ruimtelijk gezien — zeer dicht distributie-apparaat zal dit motief in ons land weliswaar minder krachtig zijn dan in vele andere landen.

De genoemde motieven van de „voorstanders” moeten wel zeer reëel zijn. In ons land doet zich immers de volgende eigenaardige situatie voor. Gegeven het groot aantal prijsgebonden merkartikelen in de kruideniersbranche en voorts het feit dat het horen en thuisbezorgen doorgaans zonder prijsverhoging of extra-vergoeding geschiedt, betaalt de consument — globaal gesproken — evenveel wanneer hij zijn kruidenierswaren laat thuisbezorgen, resp. zich in de winkel *laat* bedienen resp. zelf een deel van de verkoophandeling overneemt door zelf de artikelen weg te nemen.

Over de houding van de consument staan in enkele opzichten ook kwantitatieve gegevens ter beschikking. De Nederlandse Stichting voor Statistiek bracht in februari 1957 een rapport uit, getiteld „De distributie van levensmiddelen en de huisvrouw”, hetwelk de resultaten van een representatieve steekproef bevat. In hoofdstuk IV worden enkele interessante gegevens t.a.v. de zelfbediening vermeld. Zo bleek 48 pCt. der ondervraagde huisvrouwen nooit in een zelfbedieningswinkel te zijn geweest. Van de overige bleek slechts een deel — nl. een vijfde deel van *alle* huisvrouwen — geregeld of incidenteel in een zelfbedieningswinkel te kopen. Het oordeel van degenen (52 pCt. der ondervraagden), die wel eens in een zelfbedieningswinkel waren geweest, betreffende een zestal facetten van het kopen, blijkt uit de volgende, aan dit rapport ontleende, tabel.

TABEL 3.

Oordeel over zelfbedieningswinkels in vergelijking met gewone winkels t.a.v. een zestal punten

Oordeel	Prijzen	Kwaliteit	Benodigde tijd	Geboden keus	Zelf beoordelen van de artikelen	Zelf artikelen opzoeken en mogen pakken
In zelfbedieningswinkel gunstiger .....	21	7	64	41	45	61
In gewone winkel gunstiger .....	4	7	7	3	9	8
ongeveer hetzelfde en geen oordeel ..	75	86	29	56	46	31
Totaal .....	100	100	100	100	100	100

Het oordeel blijkt vooral gunstig te liggen bij de benodigde tijd; in mindere mate bij de geboden keus, het zelf beoordelen resp. het zelf kiezen en wegnemen der artikelen.

## Het prijspeil.

Voor de prijsgebonden merkartikelen zijn de prijzen uiteraard in alle winkels gelijk. Het systeem van algemene kortingen (systeem van spaarzegels e.d.) biedt de mogelijkheid de prijsgebonden artikelen in feite voor een lagere prijs te verkopen. Het systeem van kortingen, dat in vele bedieningsbedrijven wordt toegepast, harmonieert echter slecht met het afrekenen aan de kassa bij de uitgang. Deze wijze van afrekenen vormt op spitsuren vaak toch al een knelpunt in de zelfbedieningszaken.

Hoe is het nu gesteld met de prijzen van de andere artikelen? Het rapport E.I.M.-V.Z.B. vermeldt dat in de zelfbedieningswinkels een relatief groot aantal merken voorkomt, waarvan de prijs vrij bepaald kan worden. Dit lijkt erop te wijzen dat de zelfbedieningswinkels er inderdaad behoefte aan hebben een zeker aantal artikelen tegen relatief lage prijzen te kunnen aanbieden. Het vergelijken van de prijzen van *gelijkwaardige* artikelen — zo wordt vermeld — zou een speciaal onderzoek hebben vereist, wat binnen het kader van het uitvoerde onderzoek niet mogelijk was. Op dit punt verkeren wij dus nog in het onzekere.

De rentabiliteit van de onderzochte groep grote zelfbedieningsbedrijven t.o.v. de bedieningsbedrijven is gunstig. De concurrentie in de kruideniersbranche is, ondanks de vaste prijzen van vele merkartikelen, scherp. De veronderstelling lijkt derhalve gerechtvaardigd dat de zelfbedieningswinkels ertoe bijdragen om het levensmiddelenpakket goedkoper te maken. Hierbij mag echter niet uit het oog worden verloren, dat de kwaliteit van het levensmiddelenpakket per definitie gelijk wordt verondersteld, doch dat dit niet het geval is t.a.v. de verleende service, welke immers in de bedieningszaken groter is (bediend worden; desgewenst horen en bezorgen). M.a.w. de inhoud van de „pakketten” is gelijk, maar de „verpakking” is enigszins verschillend.

In de laatste fase van de conjunctuur is om begrijpelijke redenen nog niet zo duidelijk naar voren gekomen dat de zelfbedieningswinkels de tendens hebben prijsverlagend te werken. Verdere uitbreiding van het aantal zelfbedieningsbedrijven, gepaard gaande met een minder snel of niet stijgende welvaart, zal in de toekomst op dit punt vermoedelijk meer klaarheid brengen.

## Kostenstructuur en rentabiliteit.

De kostenstructuur der zelfbedieningsbedrijven vertoont op enige punten interessante verschillen met die van de bedieningsbedrijven. De loonkosten van eerstgenoemde zaken vormen een kleiner aandeel van de totale kosten; de kosten voor huisvesting, verpakking en reclame een relatief groter aandeel.

De rentabiliteit van de onderzochte groep grote zelfbedieningsbedrijven (omzetten in 1955 van f. 300.000 tot f. 1.350.000) is gunstiger dan die der onderzochte groepen kleinere zelfbedieningsbedrijven. De rentabiliteit (het economisch resultaat in pCt. van de omzet) van deze *beide* groepen zelfbedieningsbedrijven is gunstiger dan de rentabiliteit van de onderzochte bedieningszaken, welke laatste in drie grootte-klassen zijn ingedeeld. Het

valt echter op, dat de uitkomsten van de groep *kleinere* zelfbedieningswinkels slechts weinig gunstiger zijn dan die van de groep der *grootste* bedieningsbedrijven (omzetten in deze beide groepen van f. 175.000 - f. 300.000.)

Uit het onderzoek komt duidelijk naar voren de grote betekenis van het al of niet aangepast zijn van de behaalde omzet aan de bestaande capaciteit. Vanzelfsprekend is dit verschijnsel evenzeer van belang voor bedieningsbedrijven. Het zou dan ook ten aanzien van de zelfbedieningswinkels geen bijzondere aandacht verdienen ware het niet dat de betekenis van dit probleem hier wel zeer duidelijk naar voren treedt. Uit twee vergelijkingen blijkt dit. Ten eerste uit een vergelijking van een aantal kengetallen van een groep kleinere met die van de groep grote zelfbedieningswinkels. Ten tweede uit een analyse, binnen laatstgenoemde groep, van de bedrijfsresultaten van de twee uiterste categorieën, nl. zij die de gunstigste resp. de ongunstigste resultaten opleverden.

Uit deze vergelijkingen blijkt, dat de onderzochte kleinere zelfbedieningswinkels, die in het algemeen nog slechts kort gevestigd zijn, doorgaans blijkbaar nog niet volgroeid zijn en derhalve nog te kampen hebben met een zekere overcapaciteit. Hetzelfde geldt voor die grote zelfbedieningswinkels die de ongunstigste resultaten opleverden. De lage cijfers die de omzetprestatie (o.a. uitgedrukt in de omzet per gulden-loon) weergeven en bijv. de hoge kosten van huisvesting en reclame wijzen erop, dat in deze bedrijven de optimale omzet (nog) niet is bereikt, en in bepaalde gevallen ook wel niet bereikt zal worden. Hier ligt de conclusie voor de hand, dat bij de opzet van zelfbedieningsbedrijven in het algemeen rekening moet worden gehouden met een omzet die (vrij) geruime tijd beneden de bereikbare zal liggen. Voor bestaande winkels die worden omgeschakeld tot zelfbedieningswinkels zal dit in mindere mate gelden.

#### Enkele gevolgen voor de bestaande bedrijven.

Welke zijn de invloeden die van de vestiging van zelfbedieningswinkels uitgaan op het bestaande distributie-apparaat, m.n. in de kruideniersbranche?

In de eerste plaats is er, zoals gezegd, de invloed van de scherpe concurrentie die nieuw gevestigde zelfbedieningszaken in de aanloopperiode zullen moeten voeren om de omzet zo spoedig mogelijk aan te passen aan de capaciteit.

De gemiddelde grootte van de zelfbedieningswinkels ligt aanzienlijk hoger dan die van de gewone kruidenierswinkels. Gegeven dit feit, zal de vestiging van een zelfbedieningswinkel in het algemeen gevolgen hebben voor de omzetten van een aantal bestaande kruidenierszaken. Het betekent tevens dat de potentiële vestiging van enkele kruideniersbedrijven van gemiddelde grootte erdoor wordt geremd.

Interessant is ten slotte nog de vraag; in welke mate de *zelfstandige* kruideniers deze invloeden trachten te verzachten door zelf hun bedrijf om te schakelen dan wel een zelfbedieningswinkel te openen. Het blijkt dat de zelfstandige zaken in deze relatief ver achter blijven bij het grootfiliaalbedrijf. Blijkens tabel 3 van het rapport E.I.M./V.Z.B. waren eind 1956 in totaal 326 zelfstandige bedrijven, 180 grootfiliaalbedrijven en 18 bedrijven van de verbruikscoöperaties als zelfbedieningswinkels gevestigd. T.o.v. ongeveer 21.000 zelfstandige en ca. 1300 grootfiliaalwinkels in de kruideniersbranche, blijkt een zeer groot verschil in de onderlinge verhoudingen te bestaan.

Het grootfiliaalbedrijf is kennelijk beter in staat om via omschakeling of nieuwe vestiging tot zelfbediening te geraken. Een belangrijke factor in deze is de relatief grote kapitaalbehoefte. Hoewel er een behoorlijke kredietverlening voor middenstandsbedrijven bestaat, lijkt het toch waarschijnlijk, dat het grootfiliaalbedrijf mede door zijn toegang tot de kapitaalmarkt, gemakkelijker deze kapitaalbehoefte kan dekken. Deze grotere kapitaalkracht heeft eveneens tot gevolg, dat de winkelpanden in nieuwe stadswijken in relatief hoge mate in gebruik zijn genomen door het grootfiliaalbedrijf.

Het bovenstaande leidt tot de slotsom dat de gevolgen van de zelfbediening belangrijker zijn dan men op het eerste gezicht zou kunnen afleiden uit deze, op zichzelf allerminst revolutionaire, verandering in de wijze van verkoop.

's-Gravenhage.

P. M. VAN NIEUWENHUYZEN, ec. drs.

## Overmatig drukverschil

Ongeveer een jaar geleden publiceerden zes hoogleraren onder voorzitterschap van Prof. Ohlin een rapport, dat door het Internationaal Arbeidsbureau werd uitgegeven onder de titel: „Social Aspects of European Economic Co-operation”. Hoewel deze studie voornamelijk is gericht op vraagstukken van sociale aard, welke voortvloeien uit een vrijer wordend internationaal goederenverkeer, trekken enkele uitspraken erin ook in ander verband de aandacht. Met betrekking tot een dergelijke vrije internationale marktgemeenschap toch constateert dit rapport op blz. 66/67:

„Certain industries would be forced to contract or to disappear altogether, while less productive industries in the same country would expand if:

- a) the burdens, which a certain system of taxation imposed on one industry in any country were heavier than the burdens which the same system of taxation imposed on other industries in the same country and

- b) in another country where a different system of taxation was applied the distribution of the burdens of that system among individual industries were different from what it was in the former country”.

Ook wijst het rapport (blz. 107) op de versterking van dit effect, welke ontstaat indien bovendien internationaal kapitaal door een dergelijke fiscale bevoorrechtiging in beweging wordt gebracht:

„An additional problem arises, however, because private international capital movements are largely the result of international differences in the general level of earnings from capital, such as the rate of interest or the level of profits after tax”.

Het concludeert dan ook (blz. 108) tot de waarschuwing:

„to harmonise to some extent taxation or other policies in so far as existing differences therein are responsible for bringing about excessive capital movements”.

Onwillekeurig wordt een herinnering aan de geciteerde passages opgeroepen bij het lezen van de brochure „Vluchten of Vechten”, welke de Koninklijke Nederlandsche Reedersvereniging zojuist het licht heeft doen zien. Op bladzijde 14 hiervan wordt met enkele cijfers aangegeven op welk een opvallende wijze de koopvaardij onder de vlaggen van Panama, Liberia, Costa Rica en Honduras, zowel naar samenstelling als naar omvang van de gezamenlijke vloot, vooruit is gegaan. Van de toename van de aan de zeevaart actief deelnemende wereldvloot van 65,2 mln. B.R.T. in 1945 tot 87,5 mln. B.R.T. in 1956 komt niet minder dan 9,6 mln. B.R.T. of ruim 43 pCt. voor rekening van de „goedkope vlaggen”. Met deze term immers pleegt men de koopvaardijvlag van die landen aan te duiden, die de eigenaars van in deze landen geregistreerde schepen vrijstellen van belastingen op de daarmede behaalde winsten en die op deze wijze een extreme fiscale bevoorrechtiging bieden aan ieder die de scheepvaart onder hun vlag wil beoefenen. Want niet alleen gelden deze faciliteiten voor de onderdanen van deze landen, maar ook vrijwel ieder ander kan, door een soepel vennootschapsrecht, deze voordelen deelachtig worden.

Het nijpende vraagstuk van de woekergroei van de goedkope vlaggen voor de scheepvaart van de traditionele zeevarende landen is een duidelijk voorbeeld van de wijze, waarop de normale ontplooiing van een rendabele bedrijfstak kan worden belemmerd ten gevolge van verschillen in belastingdruk. Als zodanig beantwoorden de feiten geheel aan de conclusies van het rapport der zes hoogleraren. Het zeevervoer kan namelijk als een wereldwijde marktgemeenschap par excellence worden beschouwd. Internationaal beschermende maatregelen, te vergelijken met de invoerrechten op goederen of met de beperkingen welke aan de niet nationale luchtvaart worden opgelegd, zijn in de scheepvaart uitzonderingen. En voor zover dergelijke belemmeringen al bestaan, zijn zij met betrekking tot de zee waarschijnlijk aan meer en effectiever internationale kritiek onderhevig dan dit in het overige bedrijfsleven het geval is.

De fiscale, sociale en politieke regimes in de zeer vele bij de zeevaart betrokken landen tonen natuurlijk onderling grote verscheidenheid en ontegenzeggelijk leiden deze verschillen ertoe, dat de koopvaardij in het ene land zich voorspoediger zal ontwikkelen dan in het andere. Geleidelijke veranderingen in het aandeel der afzonderlijke vlaggen in het zeevervoer zijn er dan ook steeds geweest en moeten als inherent worden beschouwd aan de wezenlijke functie van de vrije economische mededinging ter zee. Het is echter veelal zo, dat landen, die wegens een lage levensstandaard en lage belastingen wellicht in een gunstige concurrentiepositie zouden kunnen verkeren, daarentegen uit hoofde van politieke en andere factoren niet over voldoende eigen kapitaal of krediet beschikken om in belangrijke omvang aan de koopvaardij te kunnen deelnemen. Dit was o.a. het geval met Liberia en Panama tot in deze landen een extreme fiscale begunstiging van de koopvaardij werd ingevoerd en deze bedrijfstak praktisch geheel werd vrijgesteld van belastingen. Wellicht echter zou zelfs hieruit niet een internationaal probleem van de tegenwoordige omvang zijn ontstaan, indien de scheepvaart onder deze goedkope vlaggen niet tevens voor het internationale kapitaal een vrijwaring inhiield tegen alle risico's met betrekking tot het dievезen- en exportregime dezer landen.

Het is duidelijk, dat deze ontwikkeling ook voor de Nederlandse scheepvaart een bedreiging betekent, welke

de Nederlandse readers ernstig moet verontrusten. Des te opmerkelijker is het, dat hun brochure niettemin een kwalificatie, als zou deze nieuwe concurrentiepolitiek, juridisch of commercieel onfatsoenlijk zijn, afwijst. Hoewel er natuurlijk uitwassen zijn ontstaan, waarop ook terecht de aandacht wordt gevestigd, wordt de kern van het vraagstuk als structureel bestempeld. Zolang de Verenigde Staten het, mede uit defensie-overwegingen, noodzakelijk achten niet alleen onder eigen vlag een handelsvloot in stand te houden d.m.v. zware subsidies, maar ook hun scheepvaartbelangen op minder kostbare wijze te steunen door ertoe mede te werken, dat

een aanzienlijke vloot onder bevriende vlaggen van winstbelasting wordt vrijgesteld, zolang voorts anderen in deze bevoorrechtiging kunnen delen en het voorbeeld van Panama en Liberia steeds meer navolging vindt, zolang ook zal de tonnage onder dergelijke vlaggen veel sneller toenemen dan van andere landen en zal geheel van het zeevervoer van de traditionele maritieme landen blijven afnemen.

Het ligt niet in de bedoeling in deze beschouwing ook de vraag te betrekken in hoeverre deze gang van zaken de niet van oudsher zeevarende landen wellicht zelfs welgevallig kan zijn. Het hoge niveau der huidige winstbelastingen in de maritieme landen, wier reders slechts met moeite hun vlotten in stand kunnen houden uit het hun na de belastingheffing gelaten winstaandeel, werkt nu eenmaal onvermijdelijk kostprijsverhogend. In zekere zin houdt dit in, dat een bestanddeel dezer belastingen op de consumenten der vervoerde ladingen wordt afgewenteld en dat op deze wijze niet-maritieme landen geacht kunnen worden bij te dragen in de lasten der zeevarende landen.

De brochure van de Koninklijke Nederlandsche Reedersvereniging bepaalt zich er echter toe kort en krachtig te zeggen, dat het verschil tussen 0 en 50 pCt. winstbelasting zoveel te groot is, dat dit drukverschil tussen dat van hoge en dat van lage belastingen stormen teweeg kan brengen, welke ook andere sectoren van de economie kan ontwrichten. Ook deze conclusie ligt besloten in het rapport der hoogleraren, uit zes Europese landen, waaruit hierboven enkele citaten in herinnering werden gebracht.

Rotterdam.

H. REUCHLIN.



VOOR  
SCHOENEN  
VAN  
STANDING

*Barratts*  
OF BRITAIN.

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

(Advertentie)

# De Nederlandse televisie in financieel perspectief

## Kritische kanttekeningen bij „kritische kanttekeningen bij een V.A.R.A.-prognose”

*De heer J. W. Rengelink te Hilversum schrijft ons:*

Ik voel mij genoopt enkele kanttekeningen te maken bij het artikel dat Drs. P. Gros in „Economisch-Statistische Berichten” van 25 september jl. heeft geschreven over „De Nederlandse televisie in financieel perspectief”. Daarbij moge ik een enkele opmerking vooraf laten gaan over de samenvatting van het artikel, waarin ik de opmerking aantrof, dat de schrijver tot de conclusie komt, dat „de Overheid de komende tien jaren minstens f. 21,7 mln. boven de bijdragen uit kijkgeld zal moeten uittrekken”. Dit is fout. Want wie het artikel van Drs. Gros leest, merkt, dat de „komende tien jaren” beginnen op 1 januari 1953. . . Deze fout in de samenvatting is typerend, ook voor het artikel van Drs. P. Gros zelf, die stellingen poneert en berekeningen opzet, die de toets der kritiek niet kunnen doorstaan. Voor ik enkele van deze stellingen en berekeningen onder de loep neem, wil ik een algemene opmerking vooraf laten gaan.

Een door de V.A.R.A. ingestelde commissie, bestaande uit vooraanstaande figuren uit de democratisch-socialistische beweging (waarvan een aantal niet-leden van de V.A.R.A.) heeft als deel van een groot rapport een financiële prognose omtrent de ontwikkeling van de televisie in de komende vijf jaren gepubliceerd, waarbij, enerzijds uitgaande van een bepaalde ontwikkeling van het aantal zenduren en van een bepaald bedrag aan directe programmakosten per uur, anderzijds uitgaande van de verwachte opbrengst der kijkgeld, wordt betoogd, dat van 1961 af de televisie „self supporting” zal kunnen zijn en derhalve geen beroep op de Schatkist, noch op inkomsten uit commerciële televisie zal behoeven te doen. De commissie ging daarbij, wat de uitgaven betreft, uit van een groei van het wekelijkse aantal zenduren van 12 in 1957 tot 24 in het begin van 1962, en van een toeneming van de directe programmakosten van f. 3.000 per uur in 1957 tot f. 3.500 per uur in de jaren 1959 t/m 1962, waarbij het interessant is op te merken dat de werkelijke programmakosten per uur in 1957 ca. f. 2.500 hebben bedragen. De commissie stelde, wat de inkomsten betreft, dat in 1961 een aantal van 500.000 toestellen zal zijn bereikt, zodat ca. f. 15 mln. aan kijkgeld zal binnenkomen. Mocht in de praktijk blijken dat het aantal toestellen hoger zou worden en derhalve ook de opbrengst der kijkgeld meer zou zijn dan verwacht, dan kunnen uiteraard zowel het aantal zenduren als de hoogte der directe programmakosten per uur toenemen. De commissie is in haar prognose uitgegaan van een voorzichtige bedrijfspolitiek, die gericht is op het zo spoedig mogelijk bereiken van een evenwichtstoestand tussen inkomsten en uitgaven. Wat doet nu Drs. P. Gros? Hij geeft een berekening, gebaseerd op 30 zenduren per week in 1962 en op een hoger bedrag (f. 6.000) in 1962 aan directe programmakosten per uur, en stelt dan dat er in de V.A.R.A.-prognose niets klopt en dat er veel meer geld nodig zal zijn. Welk geld dan natuurlijk uit de invoering van commerciële televisie

zou moeten komen. . . . Zulk een verschil in uitgangspunt leidt tot een discussie waarin de partijen langs elkaar heen redeneren en die dus in het algemeen weinig zin heeft. Als Drs. Gros uit zou gaan van 40 uren per week en f. 8.000 directe programmakosten per uur (en waarom niet?) zou hij tot nog veel spreker cijfers kunnen komen.

Nu is gelukkig de praktijk er om de juiste situatie te benaderen. De praktijk toont nl. aan (zie de Rijksbegroting 1958), dat in 1958 de rijksbijdrage voor de televisie nog slechts ruim f. 1,5 mln. zal bedragen. De ontwikkeling gaat nl. haar eigen weg, los van prognoses van de V.A.R.A. of van Drs. P. Gros en deze ontwikkeling leidt belangrijk sneller tot het doel dan alle tot dusver opgezette berekeningen. Daarmede is het tijdstip waarop de televisie „self supporting” kan zijn, ook zonder commerciële televisie, al weer dichterbij gekomen. En is dat punt eenmaal bereikt, dan kan de verdere ontwikkeling van de televisie zich geheel op de reële inkomsten uit de kijkgeld baseren. Zou dan na een aantal jaren blijken, dat de ontwikkeling van de televisie niet snel genoeg is, dan kan men altijd nog overwegen, of om financiële redenen invoering van reclame in de televisie noodzakelijk zou zijn. Waarbij mijnerzijds wel duidelijk moet worden aangekend, dat het vraagstuk van de invoering van de commerciële televisie niet in de eerste plaats een financieel probleem is, maar dat in het bijzonder zal moeten worden gelet op de culturele en op de geestelijke aspecten.

Voor zover het de financiën betreft ziet het er naar uit dat de opbrengst aan kijkgeld in de komende jaren belangrijk hoger zal worden dan zelfs de grootste optimisten hebben vermoed, en dat daarmede een einde zal komen aan de legende, die door de voorstanders van de commerciële televisie nog steeds in leven wordt gehouden, als zou zonder inkomsten uit commerciële televisie de Nederlandse televisie geen bestaansmogelijkheid hebben.

Drs. P. Gros tracht deze legende nog weer eens nieuw leven in te blazen. Nu is het zo, dat in legendes werkelijkheid en waarheid weinig tellen, hetgeen ook in dit geval moge blijken uit enkele kritische kanttekeningen die ik mijnerzijds wil plaatsen bij zijn artikel.

1. Drs. Gros stelt in zijn artikel (1e kolom, blz. 770) dat de V.A.R.A.-commissie een, het beeld flatterende, fout zou hebben gemaakt door geen aandacht te besteden aan de jaren voorafgaande aan het jaar 1957. Op de bladzijden 90 t/m 92 van het rapport der commissie worden de cijfers voor die jaren echter volledig vermeld. Zij stemmen overeen met de cijfers welke ook Drs. Gros gebruikt. De commissie ontwierp een prognose, d.w.z. een verwachting over het verloop, zoals de commissie die op grond van de aanwezige gegevens meende te kunnen verwachten, daarbij aan de voorzichtige kant blijvend. De commissie stelde zich tot taak na te gaan wanneer de lijnen van de ontwikkeling van de opbrengst der kijkgeld en die van de exploitatiekosten elkaar zouden ontmoeten. Meer heeft de commissie niet willen betogen. Zij heeft

zich kennelijk niet tot taak gesteld na te gaan of de in de afgelopen jaren door het Rijk verleende bijdragen in de toekomst mogelijk alsnog uit de kijkgeden zouden moeten worden terugbetaald. In dat geval immers zou de commissie een aanmerkelijk grotere reeks van jaren in ogeschouw hebben moeten nemen dan nu het geval is geweest.

2. Ten aanzien van de annuïteitenberekening gaat de schrijver uit van investeringen à fonds perdu. Een motivering waarom Drs. Gros dit doet ontbreekt. Van een kritische kanttekening kan dan ook in dit verband niet worden gesproken. De V.A.R.A.-commissie heeft een duidelijk onderscheid gemaakt tussen het financieren van een investering en het in de exploitatiekosten opnemen van de afschrijvingen. Dat men in 1962 alle investeringen tussen de jaren 1958-1962 zou moeten hebben afgeschreven is natuurlijk onjuist. In wezen betekent de methode van Drs. Gros een indirecte renteloze lening waarvan de lasten op één of enkele jaren drukken in plaats van op de gehele gebruiksduur, zoals door de commissie wordt voorgestaan. Daardoor ontstaat een onjuist beeld van de exploitatiekosten zowel in de jaren waarin wordt geïnvesteerd (te hoge kosten) als in de jaren daarna (te lage kosten).

3. Op blz. 772 komt Drs. Gros tot een hogere zenderhuur „omdat ook rekening dient te worden gehouden met een niet onaanzienlijke verhoging van de zenderhuur, die in het voornemen ligt”. Van dit voornemen was en is de V.A.R.A.-commissie niets bekend. In de Rijksbegroting 1958 is inderdaad een wat hoger bedrag opgenomen, nl. f. 3.500.000. Zowel het rapport van de V.A.R.A.-commissie als het artikel van Drs. Gros vermelden een schatting van f. 3.250.000 voor 1958. Opmerkelijk is echter dat in het V.A.R.A.-rapport in 1962 bij 24 uur zendtijd f. 4.000.000 zenderkosten wordt geschat en in de prognose van Drs. Gros in 1961, ook bij 24 uur zendtijd, eveneens f. 4.000.000. Dit klopt niet met zijn stelling dat het in het V.A.R.A.-rapport uitgetrokken bedrag voor zenderhuur stellig zou moeten worden verhoogd.

4. Schrijvende over de vergroting van het aantal kijkers (blz. 773, 1e kolom), welke volgens de voorstanders van commerciële televisie voortvloeit uit de verruiming van de zendtijd, beweert Drs. Gros dat de V.A.R.A. zich hiervan afkerig toont: „... zij wil in deze tijd van bestedingsbeperking liever de afzet remmen”. Gaarne zouden wij de aanhaling zien uit het V.A.R.A.-rapport waarin dit wordt medegedeeld. Dit zal Drs. Gros ongetwijfeld

moelijk vallen want op blz. 100 van het V.A.R.A.-rapport, waar geschreven wordt over de mogelijkheid van vergroting van het aantal kijkers, vraagt de commissie zich af, of het gewenst is de ontwikkeling van de televisie *krachtig* te stimuleren. De commissie meent dan: „Het antwoord hierop kan niet anders luiden dan dat Nederland niet mag achterblijven en een gezonde groei niet mag worden tegengehouden. Of echter een bijzondere versneling van de afzet van televisietoestellen gewenst en verantwoord zou zijn moet, onze nationale economie in ogeschouw genomen, betwijfeld worden”. De commissie staat dus een gezonde groei voor en geen afremming.

5. Bekijken wij tenslotte nog de recapitulatie welke op blz. 773 is opgenomen, dan zien wij dat Drs. Gros voor de jaren 1953-1962 volgens de V.A.R.A.-prognose als rijksbijdrage komt tot een bedrag van f. 25.821.750. Volgens zijn eigen prognose zou dat voor dezelfde jaren zijn f. 21.748.500. Voor de jaren 1957 t/m 1962, waar het bij de V.A.R.A.-commissie om ging zouden deze bedragen met f. 13.005.000 verminderd moeten worden, de bedragen welke nl. besteed zijn in de jaren 1953 t/m 1956. De V.A.R.A.-prognose zou dan uitkomen op f. 12.816.750, die van Drs. Gros op f. 8.743.500. Het beeld van Drs. Gros ligt dus f. 4.000.000 gunstiger dan dat van de V.A.R.A.-commissie, hetgeen zou betekenen dat volgens Drs. Gros de televisie nog in een vroeger stadium dan de commissie veronderstelde „self supporting” zou kunnen zijn. Derhalve een niet onbelangrijke versterking van het standpunt van de V.A.R.A.-commissie. Wordt bij de prognose van Drs. Gros de annuïteitenberekening in acht genomen (Drs. Gros bestrijdt de argumenten van de V.A.R.A.-commissie voor het toepassen van een gezonde afschrijvingspolitiek niet) dan zou de prognose van Drs. Gros verminderd moeten worden met f. 8.040.250 zodat dan resteert f. 703.250 als extra bijdrage van het Rijk in de komende vier jaren.

Samenvattende kan ik dan ook slechts zeggen dat de heer Gros er, door een naar mijn mening willekeurige en daardoor onjuiste cijferopstelling, niet in geslaagd is de in het V.A.R.A.-rapport gestelde prognose aan te tasten; dat bovendien en de praktijk en het artikel van Drs. Gros wijzen op een ontwikkeling, welke de financiële prognose van het V.A.R.A.-rapport bevestigen; dat daaruit blijkt dat de conclusie van de V.A.R.A.-commissie, dat financiële overwegingen niet behoeven te leiden tot een avontuur met het invoeren van commerciële televisie in Nederland, verder is versterkt.

#### NASCHRIFT

De V.A.R.A.-commissie is bij haar prognose uitgegaan van een voorzichtige bedrijfspolitiek met als einddoel een zo spoedig mogelijk evenwicht tussen inkomsten en uitgaven. Anders de schrijver van het gewraakte artikel, die bij zijn berekening is uitgegaan van f. 6.000 per programma-uur en 30 uur uitzendingen per week en die evengoed had kunnen uitgaan (en waarom niet?, zo vraagt de heer Rengeling) van f. 8.000 per uur en 40 uur uitzending per week. Om de eenvoudige reden, dat men bij het opstellen van prognoses uit moet gaan van reële verwachtingen, zo mogelijk gestaafd met buitenlandse voorbeelden en deskundige meningen en niet van een wens om te suggereren, dat het met die financiële kant van de televisie wel mee zal vallen. Daarom zal de lezer ook in het betoog op blz. 771 van het artikel de vraag beantwoord zien waarom de

f. 6.000 is genomen alsmede 30 uur per week. Mogen wij twijfelen aan het zakelijke en nuchtere en in omroepkringen gezaghebbende oordeel van het hoofd van de N.C.R.V. televisie-sectie, dat wij heel wat reëler noemden?

De V.A.R.A.-commissie doet daarentegen geen enkele moeite om haar f. 3.500 te rechtvaardigen en vermijdt iedere vergelijking met buitenlandse omstandigheden. Juist dit geeft geen blijk van een voorzichtige bedrijfspolitiek. Integendeel, de commissie distantieert zich geheel van de werkelijkheid. Met de Euromarkt in het verschiep, die de aangesloten landen tot een gemeenschappelijk blok maakt is een vergelijking met de omliggende landen op zijn plaats, omdat de Euromarkt ten slotte zal resulteren in een voor de aangesloten landen gelijk kosten- en prijsniveau. Wanneer er ooit van een legende gesproken kan worden, dan

is het wel in dit geval! De Overheid zou aan de V.A.R.A.-gedachte overigens een voordelige consequentie kunnen verbinden door de Nederlandse televisie niet meer geld ter beschikking te stellen dan f. 3.500 zuivere programmakosten per uur, want dat is dan immers voldoende.

In deze inleidende beschouwing treft verder de opmerking, dat „mocht derhalve ook de opbrengst der kijkgeden meer zijn dan verwacht, dan kunnen uiteraard zowel het aantal zenduren als de hoogte der directe programmakosten per uur toenemen”.

Dit nu is het paard achter de wagen spannen. Hier is geen politiek op lange termijn, hier is geen sprake van het zoeken naar andere mogelijkheden om de culturele kansen van het medium uit te buiten door te trachten nieuwe geldbronnen te vinden. Hier wordt, wat in de kringen van de V.A.R.A. geen onbekend begrip is, geen „actieve cultuurpolitiek” bedreven. En dat dan plotseling wel meer geld voor de programma's moet worden uitgegeven is niet duidelijk, het kan immers ook voor f. 3.500!

Wanneer de heer Rengelink, voor wiens kritiek ik bijzonder erkentelijk ben, verder stelt, dat het vraagstuk van de commerciële televisie niet louter een financiële zaak is, dan kunnen we hem volledig volgen, maar naast de culturele en geestelijke aspecten tellen ook nog de sociaal-economische, zoals de betekenis van de reclame voor de consument, vooral ook in tijden als de tegenwoordige met zijn bestedingsbeperking, het opdringen van buitenlandse etherreclame, de betekenis van de Nederlandse industriële ontwikkeling binnen de Euromarkt, zoals door Dr. Van der Wal in een pre-advies voor de Vereniging Nederlands Fabrikaat is uiteengezet en de democratische rechten van het bedrijfsleven om toegang tot het beeldscherm, gelijk door Prof. Ten Have zeer principieel in „Peraat” (orgaan van de P.v.d.A.) van 14 september jl. is behandeld.

Laten we thans de heer Rengelink puntsgewijs volgen.

1. Er is geen sprake van een over het hoofd zien van de cijfers van de V.A.R.A. over de jaren tot 1957, maar wel is gewezen op het feit, dat de bedragen toen besteed, eenvoudig niet zijn meegerekend in de beschouwingen van de V.A.R.A. En wanneer mijn opponent dan ook schrijft, dat de commissie zich kennelijk niet tot taak heeft gesteld, om de aan het Rijk terug te betalen voorschotten, mede in zijn prognoses op te nemen, dan wordt het beeld wel helemaal scheef getrokken. Dan zou „immers een aanmerkelijk grotere reeks van jaren in ogenschouw moeten zijn genomen”. En dat nu hadden we graag van de commissie gewild, want hiermee wordt al erkend, dat de financiële verwachtingen volkomen op losse schroeven staan.

2. Inderdaad is er in de nieuw ontwikkelde prognose uitgegaan van ter beschikking komen van fondsen voor de televisie zonder annuïteitenberekening. Men kan gemakkelijk veronderstellen, dat financiering uit leningen zal plaatshebben, zoals de V.A.R.A. doet, maar het is twijfelachtig, of een dergelijke financiering zal moeten worden gekozen. Derhalve is het logischer en ook doorzichtiger de berekening zo op te stellen, dat uitgegaan wordt van de te verwachten werkelijke bedragen, die voor televisie moeten worden uitgetrokken.

3. Wanneer de zenderkosten op dit niveau zijn gehouden, dat de heer Rengelink daaraan de conclusie verbindt, dat deze schattingen te laag zijn, dan valt de vergelijking alleen maar ten gunste uit voor de V.A.R.A., maar dan kan ons niet verweten worden een te ongunstig beeld te

willen schilderen. Integendeel, er is met de uiterste voorzichtigheid gewerkt met het cijfermateriaal.

4. De V.A.R.A., aldus de heer Rengelink, wil niets anders, dan de televisie zo krachtig mogelijk stimuleren. Maar het citaat, waaraan deze stelling wordt ontleend is één grote tegenstelling. Immers, Nederland mag niet achterblijven (bij welk land niet? Duitsland 35 uur p. w. - of Italië 40 uur p. w. - of Engeland, of welk land ook?) en een gezonde groei mag niet worden tegengehouden. Maar, er is gelijktijdig twijfel of een bijzondere snelle toename van het aantal televisieontvangers gewenst is. Het is echter jammer, dat het citaat op blz. 100 van het V.A.R.A.-geschrift niet wordt vervolgd, want daar kan men lezen:

„Integendeel, de commissie meent zelfs, dat indien een keuze zou moeten worden gedaan tussen stimuleren en beperken, het in deze tijd de voorkeur verdient de afzet wat te remmen, opdat de besteding van het nationaal inkomen meer geleid wordt naar die objecten waaraan een dringender behoefte bestaat!”

en verder:

„Het is dan ook zeer de vraag of het snellere teruglopen van regeringssubsidies wel opweegt tegen de nadelen verbonden aan het sterk bevorderen van de aanschaf van televisietoestellen”.

Met geen woord wordt hier dus gerept over de culturele mogelijkheden van televisie, die door een snelle uitbreiding van het aantal televisietoestellen wordt vergroot; en over die culturele betekenis schrijft de V.A.R.A. in hoofdstuk 1 zo uitvoerig.

5. Ten slotte tracht de heer Rengelink nog eens met een tweetal irreële aftrekposten een beeld te geven, dat wij reeds in de algemene beschouwing en onder punt 1 op zijn onjuistheid hebben weerlegd. Het gaat niet aan vijf televisiejaren te verdoezelen en een financiering te suggereren, die het beeld nog eens extra onwaarschijnlijk maakt. Van een weerlegging van de nieuwe prognose en de kritiek in het onderhavige artikel is o.i. dan ook in het geheel geen sprake. Uit het ingezonden stuk van de heer Rengelink krijgt men veel meer de indruk, dat alles is gedaan om maar een zo gunstig mogelijk beeld van de financiële zijde van de televisie te scheppen. En dat, terwijl in omroepkringen, met name bij de N.C.R.V. en de V.P.R.O. al wordt gespeeld met de gedachte aan een tweede zendernet en dat eens de kleurentelevisie zal komen. Dan pas zijn bedragen nodig, waarbij die in de V.A.R.A.-berekeningen en die in de nieuw ontwikkelde prognose wegvallen.

Hilversum.

Drs. P. GROS.

## BOEKBESPREKING

*Ir. Ernst Hijmans en Dra. Eva Hijmans: Hoofdlijnen der toegepaste organisatie.* Tweede ongewijzigde druk. N.V. Uitgevers-Maatschappij AE. E. Kluwer. Deventer/Batavia, 210 blz., f. 24,75.

Als standaard-handboek over de wetenschappelijke bedrijfsorganisatie heeft dit werk, door vader en dochter geschreven, zonder twijfel zijn grote betekenis behouden, nadat in 1949 de eerste druk verscheen. Het niveau van het boek is moeilijk te definiëren; de schrijvers hebben zich niet zonder succes beijverd het voor theoretici zowel als practici (ook eenvoudige practici) te bestemmen. Tot dit laatste heeft stellig het vermijden van overbodig buitenlands jargon bijgedragen.



In het eerste deel van het boek wordt iets gezegd over het wezen van de organisatie, waarbij het verheugend aandoet dat deze organisatie ook van het standpunt van de werker wordt gezien. Het tweede deel behandelt de beginselen van de bestuurstechniek, waarbij wordt ingegaan op lijn- en staffuncties, op bevoegdheidsschema's en op de informele organisatie.

Het derde deel vormt een belangrijke kern van het boek. De (industriële) bedrijven worden in typen onderscheiden, al naar gelang van de aard van de markt, het ritme van de voortbrenging enz. In het vierde deel wordt, mede aan de hand van de zojuist genoemde typologie, op het eigenlijke bedrijfsgebeuren ingegaan, waarbij verschillende onderdelen van de efficiencybevordering aan ons oog voorbijtrekken. Het vijfde deel wijdt behartigenswaardige woorden aan de „bazen" (laagste bedrijfsleiding) en het zesde deel behandelt de zgn. nevendiensten.

In het zevende deel wordt de personeelszorg besproken, waaronder de zo belangrijke personeelsopleiding. Ten slotte wordt in het achtste hoofdstuk de financiële controle behandeld. In het zeer korte negende hoofdstuk worden enkele zeer praktische wenken over het aanpakken van organisatie-werk in de bedrijven gegeven.

Zoals wij in de aanvang reeds zeiden, is het boek een oriënterend werk van betekenis. Wij betreuren het echter dat deze tweede druk ongewijzigd is gebleven. De wetenschappelijke bedrijfsorganisatie heeft na de jongste oorlog een snelle ontwikkeling doorgemaakt; zelfs in een periode van zes jaar is er veel veranderd.

In de eerste plaats heeft de overtuiging veld gewonnen dat de efficiency niet het monopolie van de industriële ondernemingen is, doch dat zijn principes evenzeer gelden voor dienstenverlenende bedrijven en voor niet economische organisaties, zoals leger, kerk en vereniging.

In de tweede plaats zijn er in luttele jaren tijds velerlei nieuwe technieken, methoden en ideeën ontwikkeld. Wie de NIVE-tijdschriften leest of de Efficiencydagen bezoekt zal van de bonte variatie dezer technieken enz. kennis kunnen nemen. Voor een deel is hier sprake van oude wijn in nieuwe kruiken, doch voor een ander deel zijn wezenlijk nieuwe leerstukken aan de wetenschappelijke bedrijfsorganisatie toegevoegd. Wij denken hier aan vraagstukken als de automatisering, operationeel onderzoek, topleiding, typebeperking, assortimentsbepaling, personeelsverloop en de vergaande ontwikkeling in de synthetische tijdstudie. Al deze vraagstukken vindt men wel in embryo in het boek, doch er wordt nauwelijks nader op ingegaan.

In de derde plaats is er in de laatste jaren een naarstig zoeken naar de achtergronden der efficiency bijgekomen, de zgn. filosofie van de bedrijfsleiding. Hierover bestaat nog geen algemeen gevormde mening. Wel kan met zekerheid worden gezegd dat een praktische wetenschap als de organisatie-leer het niet zonder ethiek kan stellen. En ook staat wel vast dat de doelstellingen van de ondernemingen aan geleidelijke veranderingen onderhevig zijn, mede door de zich wijzigende ethiek.

Moge een komende druk van dit lezenswaardige standaardwerk met de vorengenoemde nieuwe stromingen rekening houden, ook in de literatuur-opgave. Het is deze aanvullingen ongetwijfeld waard.

**De geldmarkt.**

De geldmarktruimte, die de maand november kenmerkte, bleef ook gedurende de eerste week van de laatste maand des jaars gehandhaafd. De banken hielden grotere saldi bij de Centrale Bank aan dan correspondeerde met de minimum-kaspercentages, aldus bij voorbaat een stevig grondje leggend voor het bereiken van het vereiste gemiddelde over de gehele november/december periode. Daarnaast hadden zij nog zoveel liquide middelen over, dat er sprake was van een overvloedig aanbod van call; de notering van dit krediet bleef ongewijzigd  $3\frac{1}{4}$  pCt. Ook op de discontomarkt was het een en al ruimte. Eén, twee resp. driemaandspapier deed hier ca.  $4,4\frac{3}{8}$  resp.  $4\frac{5}{8}$  pCt.

Een ander symptoom van ruimte vormden de grote inschrijvingen bij de tender van 2 december op nieuwe driemaands-schatkistpromessen. De Agent wees hierop een bedrag van liefst f. 156 mln. toe, terwijl hij het toewijzingsdisconto stelde op  $4\frac{3}{4}$  pCt., hetzelfde percentage dus als bij de vorige tender (18 november). In marktkringen bestond de indruk, dat er ook op  $4\frac{5}{8}$  pCt. heel wat was ingeschreven, doch dat het Ministerie maar al te graag bereid was om een achtste procentje méér te betalen, teneinde, zo niet het onderste uit de kan, dan toch in elk geval een zeer substantiële portie geldmiddelen binnen te krijgen.

Het opnieuw paraïsseren van een negatief tegoed van het Rijk bij De Nederlandsche Bank op de weekstaat van 2 december vormde voor deze geldzucht van de Schatkist een gereede verklaring. Laatstgenoemd negatief saldo hield inmiddels verband met een bijzondere oorzaak, nl. een terugbetaling van het Rijk aan de Centrale Bank van f. 100 mln., in mindering op de veelbesproken boekvordering van laatstgenoemde instelling op Vadertje Staat. Hoewel dit uiteraard in wezen slechts een broekzak-vestzaktransactie voorstelde, waren degenen, die gaarne plegen te spreken in de trant van „het oude zeer afkomstig van de Markenvordering" en van een „ontsiering van de Bankbalans" thans zeer in hun nopjes met deze reducering van dit ontsierende zeer.

**De kapitaalmarkt.**

Meer nog dan door Wallstreet — dat overigens o.a. ten gevolge van de weinig voorspoedige Speednik-lancering ook weinig opwekkends te zien gaf — werd de beurstemming op de Amsterdamse aandelenmarkt de afgelopen week beheerst door het slechte nieuws uit Indonesië. Het „organiseren" van de eigendommen van Nederlandse ondernemingen via nationalisatie, bezitsvorming door het personeel enz. leidde tot niet onaanzienlijke koersverliezen bij de op Indonesië georiënteerde fondsen. Het in dit verband wel genoemde bedrag der Nederlandse investeringen in Indonesië ad f. 5 mrd. stelt inmiddels vermoedelijk het oorspronkelijke bedrag dezer investeringen op basis van historische uitgaafprijzen en zeker niet de huidige waarde voor. Dat de recente beurswaarde van de Indonesische aandelen van bovengenoemd bedrag slechts een zwakke schaduw vormt, wordt bijv. gesuggereerd door de beurswaarde per 30 november van alle cultuur-ondernemingen ad f. 147 mln. Intussen blijft het voor de houders van de betreffende fondsen een nare zaak. Voorspellingen, dat de Indonesische fondsen straks een nieuwe rubriek zullen vormen in de rij van Russen, Oostenrijks-

Hongaarse fondsen en andere non-valeurs, waarbij de Nederlandse beleggers honderden miljoenen zo niet miljarden guldens zijn ingeschoten, waren uiteraard niet geschikt om de neerslachtige stemming dezer houders wat op te monteren.

In verband met deze situatie maakte het sporadisch gunstige nieuws weinig indruk. Zo had het onveranderde interim-dividend van Philips en het bericht, dat deze aandelen op de Westduitse beurzen genoteerd zullen worden, niet het minste of geringste effect. Daarentegen werd het bericht dat in één der Unilever-fabrieken enige procenten van het fabriekspersoneel moet worden ontslagen op de geijkte wijze, d.w.z. ongeveer met het commentaar „dat het nergens meer iets gedaan is”, ontvangen.

Op de obligatiemarkt was weinig verandering te constateren. De indruk bestaat, dat de markt der „oude” obligaties voornamelijk het terrein der institutionele beleggers vormt, terwijl de nieuwe 6 pCt. obligaties meer tot het domein der particulieren behoren. Dat de 6 pCt. obligatie-uitgiften werken als een soort consolidatie van particuliere besparingen blijkt bijv. uit het bericht, dat alleen reeds bij de Rijkspostspaarbank in november bijna f. 20 mln. werd onttrokken voor inschrijving op de Woningbouwlening. Of de particulieren, in het bijzonder degenen met hoge inkomens, met deze voorkeur voor de nieuwe zesprocenters boven oude drieën, viere enz. nu verstandig handelen, is een tweede. Hun banken, commissionairs en andere beleggingsadviseurs herinneren er hun keer op keer aan, dat aankoop ter beurse van oude ver beneden pari noterende laagrentende stukken ten gevolge van de hiermede te behalen belastingvrije koerswinst bij aflossing, vaak veel voordeliger uitkomt dan het intekenen à pari op nieuwe leningen. In de meeste gevallen zijn deze adviezen echter blijkbaar boter aan de gal gesmeerd. Het aureool van 6 pCt. rente schittert kennelijk zo fel, dat het velen ietwat verblindt. Dit bleek ook weer uit de overtekening, verscheidene malen, van de jongste 6 pCt. emissie der PGEM, zulks ondanks het feit, dat hier reeds na vijf jaar vervroegde aflossing, dus conversie, mogelijk is. De emittenten profiteren hier dankbaar van. Reeds verluidde, dat weer een nieuwe PGEM 6 pCt. obligatie-emissie, nog groter dan haar voorganger, op stapel staat.

Aand. indexcijfers	A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	22 nov. 1957	29 nov. 1957	6 dec. 1957
Algemeen .....		176,4	178,4	172,9
Internat. concerns .....		250,1	255,8	247,5
Industrie .....		130,1	128,3	125,9
Scheepvaart .....		123,0	121,7	118,7
Banken .....		105,9	104,6	103,0
Indon. aand. ....		71,6	70,9	67,0

Aandelen	f. 155,70	f. 162,50	f. 157,20
Kon. Petroleum .....	327½	329	320¼
Unilever .....	240¼	238	231½
Philips .....	148¼	147¼	139½
A.K.U. ....	237	236	230
Kon. N. Hoogovens .....	180	176½	174
Van Gelder Zn. ....	138¼	138½	138½
H.A.L. ....	190	189½	190
Amsterd. Bank .....	91¼	92	87½
H.V.A. ....			

Staatsfondsen			
2½ pCt. N.W.S. ....	53	57	57
3½ pCt. 1947 .....	82½	82	82½
3¼ pCt. 1955 I .....	80½	80%	80¾
3 pCt. Grootboek 1946 .....	80½	80%	80
3 pCt. Dollarlening .....	86¾	86¾	85½

Diverse obligaties			
3½ pCt. Gem. R'dam 1937 VI ...	82%	82½	81
3¼ pCt. Bk. v. Ned. Gem. 1954 II/III	76	76	76½
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen .....	81¾	81	81½
3½ pCt. Philips 1948 .....	87½	87	87¾
3½ pCt. Westl. Hyp. Bank .....	78	77	78½

New York			
Aandelenkoersgemiddelde .....			
Dow Jones Industrials .....	442,7	449,9	447,2

J. C. BREZET.

## DE WERELD IS KLEIN

Want waar ook ter wereld....

men leest overal de

### Frankfurter Allgemeine

ZERTUNG FÜR DEUTSCHLAND

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

Vraagt inlichtingen en proefno's bij de importeur:

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



## Vraag 't aan iedereen

die KLM-werkkleding gebruikt en U zult

't steeds weer horen bevestigen:

KLM-werkkleding is af, in alle opzichten!

- VOLLE GARANTIE
- oersterke stof
- langere levensduur
- beter wasbaar
- weinig verstelwerk
- alle naden 3 x gestikt
- maximale bewegingsvrijheid
- extra versterkte zakken



Eis met klem  
merk KLM, want....

**KLM WERKKLEDING**  
Kan Langer Mee

K.L.M. werkkledingfabrieken te Haaksbergen.

# DE TWENTSCHE BANK N.V.

Gecombineerde Maandstaat op 30 november 1957

Kas, Kassiers en Dag- geldlenen . . . f	49.293.033,44	Kapitaal . . . . . f	49.000.000, -
Nederlands		Reserve . . . . . „	21.000.000, -
Schatkistpapier „	329.800.000, -	Bouwreserve . . . . . „	1.000.000, -
Ander Overheidspapier „	24.990.024,22	Deposito's op Termijn „	298.612.047,48
Wissels . . . . . „	30.336.098,98	Crediteuren . . . . . „	594.088.170,10
Bankiers in Binnen- en Buitenland . . . . .	46.578.878,14	Geaccepteerde Wissels „	1.748.551,48
Effecten, Syndicaten en Waarden . . . . .	42.353.326,63	Door Derden	
Prolongaties en Voor- schotten tegen Effecten „	31.262.218,97	Geaccepteerd . . . . .	366.003,80
Debiteuren . . . . . „	432.876.544,48	Overlopende Saldi en Andere Rekeningen „	33.619.995,83
Deelnemingen (incl. Voorschotten) . . . . .	6.944.643,83		
Gebouwen . . . . . „	5.000.000, -		
	<u>f 999.434.768,69</u>		<u>f 999.434.768,69</u>

## Abonneert U op DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van:

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

Abonnementsprijs f 22.50;  
fr. p. post f 23.60; voor stu-  
denten f 19.—; fr. per post  
f 20.10.

Abonnementen worden aan-  
genomen door de boekhandel  
en door uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN**  
TE HAARLEM

### vacatures

#### STREEKZIEKENHUIS GORINCHEM

Het Dagelijks Bestuur van het Streekziekenhuis Gorinchem roept sollicitanten op naar de betrekking van

#### ADMINISTRATEUR-ECONOOM

van het in aanbouw zijnd ziekenhuis  
(vleugelsysteem, 236 bedden).

Gegadigden die beschikken over ruime ervaring in een verantwoordelijke functie bij een der bestaande ziekenhuizen genieten de voorkeur. Zij moeten overigens organisatorische capaciteiten bezitten en volkomen in staat zijn om op de grondslag van modern bedrijfsbeheer omtrent alle problemen van ziekenhuisexploitatie van advies te dienen en tevens om de administratie en de boekhouding van het ziekenhuis te leiden.

De aan deze functie verbonden bezoldiging bedraagt in minimum f. 718,— en in maximum f. 950,— per maand, exclusief 6 pCt. en A.O.W.-compensatie. Aanstelling boven het minimum is, mogelijk.

De te benoemen functionaris zal een belangrijk aandeel hebben bij de voorbereiding van de inrichting van het ziekenhuis, waarvan de opening vermoedelijk 1 juli 1959 zal kunnen plaatsvinden.

Brieven met uitvoerige inlichtingen omtrent vroegere en tegenwoordige werkring en opgave van referenties te richten tot de Voorzitter (p/a Stadhuis Gorinchem) binnen 2 weken na verschijning van dit blad.

Op toewijzing van een passende woning kan gerekend worden.

Vooraanstaande verfindustrie in het Westen van het land vraagt ten behoeve van haar afdeling buitenlandse verkoop voor een verantwoordelijke, commerciële-organisatorische taak, die grondige kennis der moderne talen, ervaring in het zelfstandig corresponderen, ruime algemene ontwikkeling alsmede middelbare schoolopleiding vereist, een

#### assistent

van de

#### export-manager

die na een periode van inwerken de Export-Manager bij diens afwezigheid zal kunnen vervangen. Het is de bedoeling, om betrokkene zo nodig, met de zelfstandige behandeling van opdrachten in het buitenland te belasten. Bekendheid met de internationale handel en ervaring met de commerciële en administratieve aspecten van exportzaken is gewenst. Leeftijd omstreeks 35 jaar. De werkring biedt ruime perspectieven en een dienovereenkomstige salariering.

Eigenhandig geschreven brieven met volledige gegevens, waarvan geheimhouding is gewaarborgd, worden ingewacht aan het Bureau van dit Blad onder no. E.-S.B. 46-1, postbus 42, Schiedam.



# PENSIOENVERZEKERING

VOOR IEDER BEDRIJF EEN PASSENDE REGELING  
VOOR IEDERE REGELING EEN PASSENDE VERZEKERING



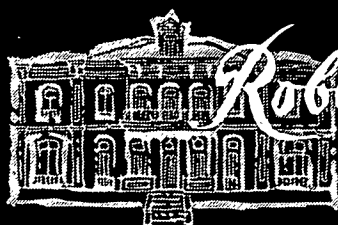
## DE OLVEH VAN 1879

HOOFDKANTOOR: KORTENAERKADE 1 's-GRAVENHAGE — TELEFOON 183390

BIJKANTOREN: AMSTERDAM - ARNHEM - EINDHOVEN - 's-GRAVENHAGE -

GRONINGEN - ROTTERDAM - UTRECHT

Deskundig  
advies wordt  
op aanvraag  
gaarne verstrekt.



*Robbers en van den Hoogen.*

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



KONINKLIJKE  
*Dobbelman N.V.*

fabrikante van  
Castella producten,  
Nijmegen,

zoekt voor spoedige indiensttreding een

### DESKUNDIGE OP HET GEBIED VAN MARKTONDERZOEK

die na een inwerkperiode belast kan worden met de leiding van het marktonderzoek.

Zijn taak zal bestaan uit:

- Coördinatie van alle vormen van marktonderzoek binnen het eigen bedrijf;
- Het doen voeren van aan hem opgedragen incidentele marktonderzoekingen;
- Het opbouwen van een prognose van te verwachten omzetten en tendenzen.

Wij geven de voorkeur aan een academisch gevormde kracht, maar leggen in ieder geval de nadruk op een goede theoretische ondergrond met voldoende praktijk-ervaring.

Geboden wordt een prettige werkkring van dynamische en adviserende aard, gunstige salariëring en aantrekkelijke sociale voorwaarden, waaronder de mogelijkheid tot directe opneming in het pensioenfonds.

Sollicitaties, waaruit capaciteiten en ervaring duidelijk blijken, voorzien van een recente pasfoto en met de hand geschreven, kunnen worden gericht aan de Koninklijke Dobbelman N.V., Directie Commerciële Zaken, Graafsedwardsstraat 12, Nijmegen.

## Attentie!

Het volgende nummer van „E.-S.B.” zal een dubbelnummer zijn, dat op 18 december verschijnt en waarmee de jaargang wordt afgesloten.



Adverteerders wijzen wij er op dat tekst en/of materiaal voor dit laatste nummer in 1957, **uiterlijk 14 december** in het bezit van de advertentieafdeling, Postbus 42 - Schiedam, dient te zijn.



Na 18 december verschijnt het eerstvolgende nummer op 2 januari 1958.