

# *Economisch-Statistische Berichten*

Bioscoopbezoek

★

*Prof. Dr. Ir. H. G. van Beusekom*  
Moeilijkheden voor de particuliere  
woningbouw

★

*Dr. H. Witlox*  
„Koopluyden, let op Uw saeck!”  
„Normale” concurrentie en E.E.G.

★

*C. Vermey*  
De wereldscheepsbouw in 1957

★

*Guy E. Noyes*  
The longer term prospects in  
consumer credit in the United States

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

---

43e JAARGANG

No. 2119

WOENSDAG 12 FEBRUARI 1958

**BAKSTEEN**  
*Juwelier*

HORLOGES

SIERADEN

TAFELZILVER

*Sinds 1837 in het hart van Rotterdam*

WESTEWAGENSTRAAT 70 — TELEFOON 110583



- Pensioenregelingen
- Risico-herverzekering van pensioenfondsen

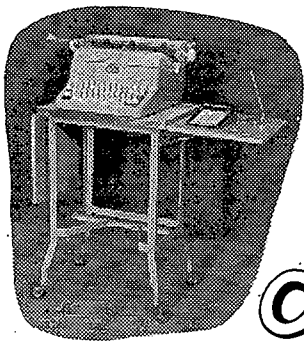
**EERSTE NEDERLANDSCHE**

HOOFDKANTOOR:

JOHAN DE WITTLAAN 50 - 'S-GRAVENHAGE

TEL. 01700 - 51. 43. 51

POSTADRES: POSTBUS 5



HOOG: 68 cm.  
BREED: 47 cm.  
DIEP: 35 cm.  
OP JUISTE  
TYPEHOOGTE GEMAAKT

**Officebay**

**BRENGT ELKE KANTOORMACHINE  
BINNEN IEDERS BEREIK**

Afgelopen is het gesjouw met Uw kostbare kantoor-machines. Dit handige en uiterst solide rolbare kantoor-machinetafeltje is onmisbaar op elk kantoor waar meerdere personen één bepaalde machine moeten bedienen. Het geheel is fraai afgewerkt, heeft goede zwenkwielen en twee extra opklapbare zijbladen.

Het blad is voorzien van slipvrije en geluiddempende laag.

**Prijs f 79.—**

ALLEENVERKOOP IN NEDERLAND:

**Fa. L. LORJÉ c.v. Herestraat GRONINGEN**

Kantoorboek- en kantoormachinehandel in de uitgebreidste zin.



**R. Mees & Zoonen**

**Bankiers en  
Assurantie-makelaars**

**Rotterdam**

**Amsterdam · 's-Gravenhage**

**Delft · Schiedam · Vlaardingen**

**Alblasserdam**

**Beheer en administratie  
van vermogens  
Executiele en bewind-  
voering**

**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.

# Bioscoopbezoek

Nederlanders zijn, althans vergeleken met de inwoners van enkele andere Europese landen, matige bioscoopbezoekers. In 1955 togen zij gemiddeld 6-maal bioscoopwaarts, tegen Engelsen 25-, Denen 13- en West-Duitsers 12-maal. Nochtans is de bioscoop verreweg onze belangrijkste bron van uithuizig vermaak: zij trekt namelijk meer publiek dan alle andere gemakkelikheden buitenshuis tezamen. Een fenomeen, dat meer dan enig ander in staat is onze huishoudelijkheid te doorbreken, prikkelt tot nader onderzoek. Het is dan ook geen wonder, dat het Centraal Bureau voor de Statistiek één der vrije-tijdsbestedingsrapporten aan het bioscoopbezoek heeft gewijd<sup>1)</sup>. Het desbetreffende rapport bevat, naast enkele opmerkingen over de ontwikkeling van het bioscoopwezen en de factoren, die daarbij van betekenis zijn, alsmede over de aard van het filmprodukt van voorheen en thans, tal van gecommuniceerde gegevens omtrent het bioscoopapparaat en de filmbelangstelling hier te lande.

Wat deze laatste betreft heeft het C.B.S. zich niet beperkt tot de vermelding van het aantal bezoeken, dat de diverse groeperingen onzer bevolking aan de bioscoop hebben gebracht, maar o.a. ook de films, die de geëqueterden het laatst hebben gezien en het mooist vonden, in 23 groepen ingedeeld. Dit was overigens, aangezien de filmtitels nogal eens verminkt doorkwamen, zeker geen sinecure. Het pleit dan ook voor de samenstellers van het rapport, dat zij bijv. de film „Leni in de tram” als „The Lady and the Tramp” wisten te identificeren en per saldo 95 pCt. der opgegeven titels volgens genre hebben kunnen rubriceren.

In de 94 regels, die ons ditmaal op deze plaats ter beschikking staan, kunnen wij ons niet in details — zoals bijv. de bezoekfrequentie van plattelands of gereformeerde jongeren van 18-28 jaar, of de belangstelling die in diverse

milieus voor griezelfilms aan de dag wordt gelegd—begeven. Wij willen volstaan met het geven van een ruwe schets. Allereerst zij dan vermeld, dat 43 pCt. onzer bevolking van 12 jaar en ouder, 63 pCt. der gereformeerden en 72 pCt. van degenen van 60 jaar en ouder nooit de bioscoop bezoekt en dat 7 pCt. onzer bevolking en 16 pCt. der 15-23 jarigen twee of meermalen per maand gaat. Hoezeer het gemiddelde bioscoopbezoek per leeftijdsklasse en maatschappelijke en religieuze groepering uiteen loopt, illustreert de eerste kolom van nevenstaande tabel. Veelvuldig bioscoopbezoek kan, naar het C.B.S. vaststelt, worden gezien als onderdeel van frequenter uitgaan in het algemeen: lieden, die vaak naar de bioscoop gaan, blijken nl. ook meer muziekkuitvoeringen, toneel- en cabaretvoorstellingen te bezoeken, dan matige en niet-bioscoopgangers.

In het algemeen gesproken worden liefde en sentiments-, muziek en show-, probleem- en Nederlandse speelfilms hier te lande het meest gewaardeerd. Er zijn natuurlijk wel verschillen aanwijsbaar. Zo blijken bijv. gereformeerden Nederlandse en religieuze films méér en probleem-, muziek

en show- en avonturenfilms minder op prijs te stellen dan andere met name genoemde kerkelijke groeperingen, terwijl jongemannen van 15-17 jaar een vrij sterke voorkeur voor films van het gewelddadige genre aan de dag leggen. Gelukkig gaat de voorkeur met het toenemen der jaren meer en meer uit naar zachtzinniger onderwerpen. De verschillen tussen de diverse maatschappelijke groeperingen zijn niet erg opvallend. Alleen bij de leidinggeevenden kan — hoewel bij dezen ook het genre liefde en sentiment de erepalm wegdraagt — worden gesproken van een milieu met een min of meer eigen voorkeur. Het zijn echter vooral de academici onder hen, die daarvoor hebben gezorgd: de preferentie der niet-academici lijkt nl. meer op die der totale bevolking. Wat het niveau der meest gewaardeerde film betreft, onderscheiden de leidinggeevenden zich, naar de tabel doet zien, zeer gunstig van de andere Nederlanders.

Z.

Filmbelangstelling van Nederlanders van 12 jaar en ouder

	Gem. aantal bezoeken per jaar	Van de meest gewaardeerde films behoorde .. pCt. tot de	
		topklasse	filmisch slechte
Milieu			
Landarb. e.d. ....	4	4	25
Arbeiders .....	9	5	26
Loontr. middenst. ....	8	10	14
Risicodr. middenst. ....	7	9	23
Boeren .....	3	2	28
Leidingg. en welgest. ....	9	18	8
Leeftijd			
18-23 jaar .....	17	8	24
60 jaar en ouder .....	2	9	12
Confessie			
Rooms-Kath. ....	9	6	22
Ned.-Herv. ....	6	8	18
Gereformeerd .....	3	5	14
Onkerkelijk .....	11	13	18
Totale bevolking .....	8	9	19

1) Deel 3. „Bioscoopbezoek”. Zeist-1957, 73 blz., f. 6,90. Verkrijgbaar bij Uitgeversmaatschappij W. de Haan N.V., Zinzendorfflaan 3, Zeist en bij de boekhandel.

## INHOUD

	Blz.
Bioscoopbezoek, door Drs. J. H. Zoon .....	123
Moeilijkheden voor de particuliere woningbouw, door Prof. Dr. Ir. H. G. van Beusekom .....	124
„Koopluyden, let op Uw saeck!”, door Dr. H. Witlox .....	126
De wereldscheepsbouw in 1957, door C. Vermey	130
The longer term prospects in consumer credit in the United States, door Guy E. Noyes .....	132

### Boekbesprekingen:

K. Beaton: Enterprise in oil; a history of Shell in the United States, bespr. door Prof. Dr. J. H. van Stuijvenberg .....	136
H. W. Boyd and R. Westfall: Marketing Research; text and cases, bespr. door P. L. F. de Jong .....	137
Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. M. P. Gans .....	138
Notities:	
Kindertal en kerkelijke gezindte in West-Duitsland	129

In 1957 zijn 88.400 woningen gereed gekomen; in 1958 zullen er naar mag worden verwacht ongeveer 80.000 gereed komen. De financiering hiervan is nu wel verzekerd: voor de helft van het bouwprogramma van 1958 door financiering op de voet van de Woningwet en voor de andere helft zullen particulieren moeten zorgen, die daarvoor kunnen rekenen op steun op de voet van de premieregeling. De huidige zorgen betreffen dus niet de produktie van 1958, doch de woningen, die in 1959 gereed zullen moeten komen. Allereerst wordt nl. voor het komende jaar een ernstige teruggang van de particuliere woningbouw als gevolg van financieringsmoeilijkheden verwacht. Verdere uitbreiding van de woningwetbouw is hiervoor geen remedie; het vraagstuk dient in de kern te worden aangepakt door de kapitaal-moeilijkheden uit de weg te ruimen. In een volgend artikel gaat schrijver na, of hiervoor een mogelijkheid aanwezig is.

## Moeilijkheden voor de particuliere woningbouw

Het bericht, dat in het afgelopen jaar 88.400 woningen zijn gereedgekomen, stemt hoopvol ten aanzien van het tempo, waarin de uiteindelijke overwinning van het nog steeds bestaande woningtekort zal worden bereikt. Dit aantal komt aanmerkelijk uit boven de produktie van 1956 en -voorafgaande jaren, zodat in 1957 feitelijk voor het eerst kan worden gesproken van een aanbouw, die tot een vermindering van het woningtekort leidt, welke inderdaad de moeite waard is.

Immers, de woningbehoefte in ons land neemt regelmatig toe; zij neemt zelfs vrij snel toe. De Directeur-Generaal van de Volkshuisvesting tekende in zijn jaarverslag over 1955 bij het cijfer van de woningproduktie ad 60.800 woningen aan, dat het woningtekort dientengevolge met rond 7.000 verminderde. Voor 1956 waren deze cijfers onderscheidenlijk 68.300 en 11.000 woningen. Deze cijfers wijzen op een jaarlijkse toeneming van de woningbehoefte door de vorming van nieuwe gezinnen, door vestigingsoverschot, door verbouwing, door onbewoonbaarverklaring, sanering, afbraak enz. van 54.000 tot 57.000 woningen.

In het licht van deze cijfers kunnen wij met voldoening constateren, dat in 1957 het tekort met meer dan 30.000 woningen is verminderd. Dit is in ieder geval een aantal, dat zoden aan de dijk zet, ook al kunnen wij zonder nadere exacte gegevens wel aanhouden, dat het tekort voor het gehele land nog boven de 200.000 ligt.



Welke zijn nu de vooruitzichten voor 1958 en volgende jaren? Of meer concreet: mag ook voor de toekomst op een zo grote aanbouw worden gerekend, dat wij het in 1957 bereikte inhaaltempo erin kunnen houden?

Bij de beantwoording van deze vraag dienen wij allereerst te letten op de omstandigheden, welke in 1957 tot een zo grote woningproduktie hebben geleid. Reeds in de Troonrede van 17 september 1957 is uitgesproken, dat de grote aanbouw mede is te danken aan de gunstige weersomstandigheden in het begin van het jaar, die vorst-, sneeuw- en regenverlet tot het uiterste hebben beperkt. Maar er is meer. Behalve aan het gunstige weer is het grote aantal voltooide woningen, zoals de Minister in de Memorie van

Toelichting op de begroting 1958 opmerkt, te danken aan de continuïteit der bezetting van de bedrijven, welke het gevolg was van het gewijzigde goedkeuringsbeleid en van de afremming in andere sectoren van de bouwnijverheid. Met recht kon de Minister dan ook constateren, dat het in maart 1956 ingevoerde beleid, waardoor de woningbouw zo goed mogelijk werd ingesteld op de regionale bouwcapaciteit, zichtbaar gunstige resultaten heeft afgeworpen.

Ook het bouwprogramma voor 1958 is afgestemd op de geraamde bouwcapaciteit. Daarbij is uitgegaan van de verwachting, dat het aantal arbeiders in de bouwnijverheid nog iets zal stijgen, dat het winterwerk zal worden uitgebreid en dat er een voortgaande verhoging van de arbeidsproduktiviteit zal zijn. Aan het begin van 1958 waren rond 100.000 woningen in uitvoering. Bij een normale gang van zaken — dus zonder extra slechte weersomstandigheden of stagnatie door andere oorzaken — mag verwacht worden dat er hiervan ongeveer 80.000 zullen gereed komen.

Al zal het dus waarschijnlijk niet gelukken de recordproduktie van 1957 te evenaren, toch mag ook in 1958 op een grote produktie worden gerekend. De financiering van deze 80.000 woningen is, zij het niet zonder moeite, wel verzekerd. Indien er dus op het ogenblik zorgen zijn — en die zijn er in aanzienlijke mate — dan betreffen deze niet de produktie van 1958, doch de woningen, die in dat jaar in uitvoering zullen worden gebracht en die dus in 1959 gereed zullen moeten komen.

Het bouwprogramma voor 1958 is ook nu weer afgestemd op de aanwezige bouwcapaciteit. En deze laat toe, dat in dat jaar 80.000 woningen in uitvoering zullen worden genomen. Dit laatste is nodig om het thans bereikte uitvoeringspeil te handhaven. De stand van zaken is dus op het ogenblik deze, dat de woningbouw niet in de eerste plaats wordt belemmerd door onvoldoende bouwcapaciteit, maar door de beperkte kapitaalvoorziening.

Over de oorzaken van deze moeilijkheid behoeven wij niet te spreken. Een feit is, dat de toeneming van het aantal in uitvoering zijnde woningen samenviel met een kapitaalschaarste, die ten gevolge had, dat zowel de gemeenten als de particuliere bouwondernemers slechts moeilijk en onder bezwarende voorwaarden konden lenen.



ROTTERDAMSCH E BANK

FINANCIERING VAN  
IMPORT- EN EXPORT-  
TRANSACTIES

275 VESTIGINGEN IN NEDERLAND

(Advertentie)

Welke maatregelen zijn nu genomen om aan deze moeilijkheden tegemoet te komen?

In het najaar heeft de Bank voor Nederlandsche Gemeenten een woningbouwlening uitgeschreven tegen een rente van 6 pCt. Op deze lening is voor f. 394 mln. ingetekend. Dit bedrag is allereerst bestemd voor de financiering van de woningwetwoningen, die in de laatste maanden van 1957 nog in aanbouw moesten komen en verder voor het verstrekken van leningen aan gemeenten, die zich genoodzaakt hadden gezien, woningwetplannen te financieren met op korte termijn geleende gelden.

Voor 1958 zullen de woningwetwoningen voor het eerst weer, evenals zulks in het verleden altijd geschiedde, met rijksvoorschotten worden gefinancierd. Hiervoor is een bedrag van f. 540 mln. uitgetrokken, dat voldoende wordt geacht voor 40.000 woningen.

Voor de helft van het bouwprogramma van 1958 is dus financiering op de voet van de Woningwet verzekerd. Voor de andere helft zullen particulieren moeten zorgen, die daarvoor kunnen rekenen op steun op de voet van de premiereregeling.

Blijkens een persbericht van 21 januari 1958 heeft de Minister inmiddels bepaald, dat voor de te verlenen woningwetvoorschotten een rente van 4 pCt. in rekening zal worden gebracht. Deze lage rente heeft tot doel, de woningwetwoningen te houden binnen het bereik van hen voor wie zij bestemd zijn. In verband hiermede is bepaald, dat ten minste 80 pCt. van het aantal woningen, dat krachtens deze regeling zal worden gebouwd, bestemd moet worden voor hen, die niet meer verdienen dan een geschoolde arbeider.

De lage rentevoet van de woningwetvoorschotten — deze rentevoet is zeer laag, immers het Rijk zelf betaalt voor de woningbouwobligaties, die reeds tot een bedrag van meer dan f. 400 mln. zijn geplaatst, en ook voor de rentespaar-brieven 6 pCt. rente — betekent, dat het Rijk voor iedere te bouwen woningwetwoning, behalve de jaarlijkse bijdrage volgens de bijdragenregeling, een toeslag verstrekt van 2 pCt. van de stichtingskosten. In een vroegere periode noemde men dit een rentevoetbijdrage (circulaire van december 1915).

Gaat men voor de 40.000 in het programma opgenomen woningwetwoningen uit van een totaal aan grond- en bouwvoorschotten van f. 540 mln. — in werkelijkheid is het nog iets hoger, omdat ook nog gelden beschikbaar zijn uit een vroeger afgesloten contract met institutionele beleggers, die in 1958 eveneens voor de woningwetbouw zullen worden bestemd — dan komt men op een bedrag van zeker f. 14.000 per woning. Een rentebijdrage van 2 pCt. betekent dan een huurverschil van f. 280 per jaar of rond f. 5,50 per week.

Ter tegemoetkoming in de financieringsmoeilijkheden zal dus dit jaar aan de woningwetbouw boven de geldende bijdragenregeling, die naar wij mogen aannemen is afgestemd op de premiereregeling voor de particuliere bouw, een extra-bijdrage worden verleend, die gemiddeld f. 5,50 per week kan belopen.



Hoe staat het nu onder dit alles met de particuliere bouw? Voor de bouw van 40.000 woningen liggen de premies gereed. Maar hoe zit het met de financiering?

De particuliere bouw krijgt geen rijksvoorschotten en profiteert niet van de woningbouwobligaties en rentespaar-brieven. De particulier moet lenen op de vrije markt. Daar is geen geld te krijgen voor 4 pCt., zelfs niet voor 6 pCt.

De particuliere ondernemer moet aan zijn bank de markt-rente betalen die voor eerste hypotheke op het ogenblik  $6\frac{1}{2}$  of  $6\frac{3}{4}$  pCt. bedraagt en voor tweede hypotheke nog aanmerkelijk meer (thans 8 à  $8\frac{1}{2}$  pCt.). Over zijn gehele bouwsom betaalt de particuliere bouwer gemiddeld zeker 7 pCt. rente. Met de veel ongunstiger aflossingsvoorwaarden betekent dit tegenover de woningwetbouw een huurverschil van zeker f. 10 per week.

Op het bouwprogramma 1958 van de Minister heeft het particuliere bouwbedrijf dan ook onmiddellijk geantwoord, dat op de bouw van 40.000 woningen door particulieren niet mag worden gerekend. De financieringsmoeilijkheden zijn hiervoor een onoverkomelijk bezwaar. Het behoeft ons dan ook niet te verwonderen, dat allerwegen, ook in de kringen van de particuliere bouw zelf, voor het komende jaar een ernstige teruggang van de bouw wordt verwacht.

Wat doen wij nu hieraan? Van verschillende zijden is reeds dadelijk als remedie naar voren gebracht: verdere uitbreiding van de woningwetbouw. Wanneer de particuliere bouw geen kans ziet om 40.000 woningen te leveren, dan moeten wij dit verlies compenseren door de woningwetbouw meer dan 40.000 woningen te laten leveren.

Voor velen zou dit niet alleen een oplossing zijn van de gerezen moeilijkheid, maar tevens politieke winst betekenen. Op dit laatste gaan wij hier niet in, maar wij sluiten ons volledig aan bij de opmerking van burgemeester en wethouders van 's-Gravenhage in hun jongste nota over de woningpolitiek. Zij verklaren daarin, dat afgezien van de vraag, of zulks wenselijk zou zijn, uitbreiding van de woningwetbouw boven het huidige peil volstrekt onmogelijk is, omdat het uitgesloten is, dat binnen een redelijke termijn de nodige plannen voor uitvoering kunnen worden gereedgemaakt.

Het vraagstuk, waarvoor wij staan, dient dus in de kern te worden aangepakt. Wanneer de particuliere bouw geremd wordt, door kapitaal-moeilijkheden, dan moeten deze, hoe dan ook, uit de weg worden geruimd. Is hiervoor een mogelijkheid aanwezig? Zeer zeker wel. Immers, het is in het verleden ook wel eens voorgekomen, dat het particuliere bouwbedrijf geremd werd door kapitaal-schaarste en te hoge rente. Ook toen is er een oplossing gevonden. Waarom zou dit dan nu niet kunnen?

's-Gravenhage.

Prof. Dr. Ir. H. G. VAN BEUSEKOM.

Wat in de officiële Nederlandse discussies over de specifiek commerciële aspecten van de E.E.G. is gesteld over normale concurrentie schijnt in hoge mate te moeten worden toegeschreven aan „wishful thinking”. Te zeer is nagelaten om datgene, wat in Nederland als „normale” concurrentie wordt betiteld, te vergelijken zowel met de praktische mogelijkheden van de teksten van het E.E.G.-verdrag zelf als met de ontwikkeling van de gedachten in de belangrijkste deelnemende landen. Was dit wel gebeurd, dan zou gebleken zijn dat de kans, dat niet zal worden ingegrepen in de intieme verhouding koper-verkoper, gering is. Nederland zal, met als achtergrond zijn uitgebreide commerciële ervaring, moeten trachten de commerciële functie binnen de E.E.G. op eigen wijze te zien, op brede, goed gefundeerde wijze te verdedigen en aldus mede te vormen. Dit kan niet geschieden door praten alleen, maar zal moeten worden voorafgegaan door intensief luisteren naar wat anderen met een andere traditie ons te zeggen hebben.

## „Kooplieden, let op Uw saeck!” „Normale” concurrentie en E.E.G.

De ondertitel van achter naar voor doornemend kan men beginnen met vast te stellen, dat het ieder wel bekend zal zijn, wat de Europese Economische Gemeenschap is. Bij de vraag: „Wat is concurrentie?” zal het antwoord iets langer op zich laten wachten. Hoe dit zij, in dit artikel wordt bedoeld op de commerciële concurrentie, dus het verschijnsel van de marktrivaliteit, waarbij meerdere aanbieders elkaar het afzetgebied van een produkt betwisten. Wat „normaal” is in deze context zal waarschijnlijk een uitgebreid betoog oproepen, waarin vrijheid en persoonlijk initiatief een grote rol spelen.

Ons in dit betoog mappend, kunnen wij vaststellen, dat wat als „normaal” kan worden betiteld afhankelijk is van sprekers opvattingen op o.a. levensbeschouwelijk, economisch, en sociaal gebied. Het maatschappelijke kader is dan bepalend voor de concrete mogelijkheden tot verwezenlijking van de uiteenlopende denkbeelden. Voor zover dit kader op positieve wijze mede insluit, dat vorm gegeven wordt aan de commerciële vrijheid, kan men zeggen, dat een „institutionele markt” is ontstaan. Deze term werd — voor zover mij bekend — het eerst gebruikt door Prof. Ferri van de Universiteit van Pavia tijdens een in de zomer van 1957 te Milaan—Stresa gehouden congres over de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal. Prof. Ferri gebruikte deze term ter omschrijving van het feit, dat het verdrag tot oprichting van deze Gemeenschap ettelijke zeer stringente regels kent, waardoor de concurrentie in nauwkeurig uitgestippelde banen wordt geleid.

De draagwijdte van deze term *institutionele markt* is uiteraard niet tot de E.G.K.S.-markt beperkt, maar kan worden uitgebreid tot alle door concurrentieregels „gekanaliseerde” marktstructuren. Min of meer is dit „kanaliseren” tegenwoordig wel het geval in alle volkshuishoudingen in West-Europa, met name als gevolg van de praktisch overal bestaande en door de publieke opinie wel steeds geaccepteerde anti-monopoliewetgeving. Zeer uitgesproken echter wordt het streven tot concurrentieregeling indien wordt ingegrepen in de onmiddellijke verhouding verkoper — klant, welke verhouding met name in ons land als uitermate intiem en privé wordt gezien. En dit juist doen de non-discriminatievoorschriften zoals opgenomen bijv. in het Verdrag tot oprichting van de

Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal, die verbieden ongelijke prijzen en verkoopsvoorwaarden toe te passen bij gelijksoortige transacties. Hiermede is — met veel ruimte overigens — nagevolgd het systeem van politieke bewaking van de verhouding verkoper — koper, dat de Verenigde Staten reeds lang kennen in hun stelsel van *trade commissioners*. Ook de Europese Economische Gemeenschap heeft nu een stap gezet in de richting van de verwezenlijking van een institutionele markt met onder andere zekere non-discriminatievoorschriften. De stap is doelbewust wat het anti-monopoliestreven betreft, doch voorzichtig ten aanzien van de andere, de concurrentie kanaliserende, aspecten.

Dit zo veel mogelijk met-de-vingers-afblijven van de intieme verhouding verkoper — klant kan een Nederlander moeilijk anders dan reden tot bijval zijn. Er zijn evenwel enige vege tekenen aan de wand, die er op wijzen, dat dit neutralisme niet per se een blijvend gegarandeerde zaak is, ofschoon bij velen in Nederland de neiging bestaat dit aan te nemen. Als uitgangspunt bij een poging een en ander te bewijzen zullen het best kunnen dienen enige toonaangevende uitspraken over de in het E.E.G.-Verdrag opgenomen discriminatiebepalingen.

De Sociaal-Economische Raad stelt in zijn verslag van de werkzaamheden van de Commissie Europese Economische Integratie vast, dat het verdrag slechts één algemene regel bevat inzake discriminatie, nl. artikel 7, waarin onverminderd de in het Verdrag opgenomen bijzondere bepalingen, elke discriminatie op grond van nationaliteit verboden wordt. Ook blijkt later, dat de S.-E.R. de mogelijkheid, „de vaststelling van de prijs in beginsel voor iedere transactie afzonderlijk te doen geschieden” gered acht. De Raad heeft derhalve vrede met de desbetreffende verdragsbepalingen en juicht het toe, dat „een eerste denkbeeld... om in het algemeen discriminatie te verbieden bij de vaststelling van prijzen of condities ten opzichte van kopers of verkopers, die onderling in concurrentie zijn” niet werd verwezenlijkt. Het is van belang het bestaan van een „eerste denkbeeld” van deze strekking vast te houden.

In dezelfde richting gaan de gedachten van Regering en Volksvertegenwoordiging. In de Memorie van Toelichting staat geschreven: „Opvallend is de omschrijving, die van

de prijsdiscriminatie is gegeven: het ten opzichte van handelspartners toepassen van ongelijke voorwaarden bij gelijkwaardige prestaties, hun daarmee nadeel berokkenend bij de mededinging. Deze omschrijving wijkt sterk af van de bekende bepaling van artikel 60 van het E.G.K.S.-Verdrag<sup>1)</sup> en laat — naar het ondergetekende voorkomt — voldoende ruimte voor de *normale*<sup>2)</sup> commerciële praktijk zonder nochtans iedere discriminatoire behandeling als aanvaardbaar te beschouwen". Iets verder geeft de Regering de motivering uitvoeriger weer: het verbieden van elke discriminatie tussen producenten, tussen kopers of tussen verbruikers, zoals geschiedt door het E.G.K.S.-Verdrag, komt niet wenselijk voor, omdat „daardoor de *normale* commerciële praktijk ernstig gehinderd zou kunnen worden. Het is voldoende geacht discriminatie algemeen te verbieden voorzover zij op grond van nationaliteit plaatsvindt". Het gebruik van de niet nader gedefinieerde term *normaal* — waarvan de inhoud zozeer aan plaats en tijd is gebonden — is hier opvallend.

De Tweede Kamer heeft zich, naar blijkt uit het Voorlopig Verslag, akkoord verklaard met deze regeringsvisie. Er zijn evenwel Kamerleden, die enige beduchtheid tonen dat op grond van andere bepalingen van het E.E.G.-Verdrag het non-discriminatiebeginsel toch nog stringent kan worden uitgelegd. Deze beduchtheid blijkt uit het feit, dat deze leden uitdrukkelijk meenden te moeten doen uitkomen, dat het toepassen van ongelijke voorwaarden bij gelijkwaardige prestaties toch dikwijls „een onderdeel van *normale* concurrentie tussen ondernemers" is. In de Memorie van Antwoord gaat de Regering hierop in en zegt, deze vrees niet te kunnen delen, daar in het gelaakte artikel de bedoelde discriminatie „niet steeds verboden wordt, doch uitsluitend indien de mededingingspositie van de handelspartners daardoor wordt geschaad".

Ieder zou na kennisneming van het voorgaande kunnen besluiten, dat de gevaren van de institutionele markt der E.E.G. voor de typisch commerciële sfeer van aan- en verkoop niet groot zijn: aan de „normale" concurrentie zal geen afbreuk worden gedaan en de non-discriminatieplicht van het E.E.G.-Verdrag bestaat essentieel slechts om discriminaties op basis van nationaliteit te voorkomen.

Toch is een wakkere houding tegenover dergelijke sussende ideeën gewenst. Immers, met name in de Verenigde Staten en in het beperkte gebied van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal heeft de non-discriminatie-idee reeds veel opgang gemaakt en is aanleiding (geweest) tot eindeloze controversen. Het is dus alleen al om deze reden niet misplaatst te bezien of de ongecompliceerde kijk, die uit bovenstaande teksten blijkt, geheel gegrond is. Dit klemt temeer, daar Nederland in de E.E.G. met andere partners moet samenwerken, hetgeen een nemen en geven veronderstelt. Een volledige verwezenlijking van de Nederlandse commerciële kijk zal dus alleen mogelijk zijn, indien de partners op dit speciale punt dezelfde gedachten hebben als Nederland ofwel te zijner tijd geneigd zijn hun gedachten aan te passen aan de Nederlandse. Is dit niet het geval, dan zal wel een

<sup>1)</sup> De daar gebruikte omschrijving zegt, dat „discriminerende praktijken" bestaan in het „op de gemeenschappelijke markt toepassen door een verkoper van ongelijke voorwaarden bij gelijksoortige transacties". Waaruit, op grond van de aangehaalde tekst, tot een „sterke afwijking" wordt geconcludeerd, is mij niet geheel duidelijk — Wx.

<sup>2)</sup> Cursiveringen van mij — Wx.

zckere hoeveelheid water in de „normale" Nederlandse wijn moeten worden gegoten.

Laten wij dan eerst bezien, of de officiële verdrags-teksten soms toch aanleiding geven tot het plaatsen van vraagtekens. De non-discriminatiebepalingen van de E.E.G. vinden ongetwijfeld hun fundering in alinea 5 van de preambule van het Verdrag, waarin wordt gesteld, dat „de verwijdering van de bestaande hinderpalen eensgezind optreden vereist teneinde... de eerlijkheid in de mededinging te waarborgen". Hierop aansluitend zegt artikel 3f, dat in dit verband de werkzaamheid van de Gemeenschap omvat „de invoering van een régime, waardoor wordt gewaarborgd, dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt niet wordt vervalst". Concreter wordt het Verdrag in artikel 7, waarin „elke discriminatie op grond van nationaliteit" verboden wordt. De tweede alinea van dit artikel zegt dan, dat de Raad van Ministers, na raadpleging van de Gemeenschappelijke Vergadering en op voorstel van de Europese Commissie, regelingen „kan" treffen met het oog op het verbod van bedoelde discriminaties.

De Raad „kan" dus nader non-discriminatieregelingen opstellen. Men zou hier kunnen aannemen, dat het verbod van „discriminatie op grond van nationaliteit" vanaf het inwerkingtreden van het Verdrag absoluut en allesomvattend is, tot het ogenblik, dat de Raad de bedoelde regelingen heeft getroffen, waardoor dus slechts de werkingssfeer van het categorisch verbod in de voorafgaande passage wordt beperkt. Gezien de anarchie, die een dergelijke gang van zaken zou teweeg brengen, en mede gezien de behandeling van vergelijkbare gevallen in het verleden, kan men er evenwel van uitgaan, dat de praktijk niet zo dogmatisch zal zijn. We kunnen dus aannemen, dat normaliter de handel als vanouds zal kunnen worden gedreven totdat nadere bepalingen een koerswijziging voorschrijven. Artikel 7 zal dus voorlopig dienen als stok achter de deur tegen het uithalen van aperte stoutigheden.

Binnen dit kader ziet de koopman zich nu vooral gesteld tegenover de vraag, wat de juiste economische, zo men wil commerciële, vertaling is van „eerlijke mededinging" en van het zuiver politieke begrip „discriminatie op grond van nationaliteit". Aangenomen mag worden, dat hierbij niet voor ogen is gehouden het ondenkbare voorbeeld van een Nederlandse of Duitse producent, die slechts tegen de extra prijsverhoging of -verlaging aan een Franse afnemer wenst te verkopen „omdat die nu eenmaal Fransman is". De reden, waarom in talloze gevallen tegen van het land van voortbrenging afwijkende prijzen naar andere landen wordt verkocht is uitsluitend te zoeken in het feit, dat op die buitenlandse afzetmarkt de prijsverhoudingen anders liggen dan op de eigen binnenlandse markt. Uiteraard kan de handelswereld er van uitgaan, dat hij de ontwikkeling op dit gebied rustig kan afwachten en de gebruikelijke — zo men wil: normale — handelwijze kan voortzetten. Deze handelswereld zal er zich echter rekenschap van moeten geven, dat afnemers (-organisaties), die ontdekken, dat hun inkoopprijs hoger ligt dan die van hun collega's in een ander E.E.G.-land, die van dezelfde E.E.G.-leverancier betrekken, al spoedig geneigd zullen zijn aan de hand van de bovenvermelde non-discriminatiebepaling een beroep te doen op het Hof van de E.E.G.<sup>3)</sup>

<sup>3)</sup> Volledigheidshalve kan hierbij worden aangetekend, dat bij dergelijke geschillen een klassieke formeel-juridische bewijsvoering pro of contra volstrekt ondoelmatig zal zijn.

Latere artikelen werken, voor onderdelen van het commerciële verkeer, het non-discriminatiestreven van de aanvangsartikelen van het E.E.G.-Verdrag nader uit. Zo verklaart artikel 86 als onverenigbaar met de gemeenschappelijke markt en verboden, alle overeenkomsten tussen ondernemingen en dergelijke, die „de handel tussen lidstaten ongunstig kunnen beïnvloeden en er toe strekken of ten gevolge hebben, dat de mededinging binnen de gemeenschappelijke markt wordt verhinderd, beperkt of vervalst, en met name die, welke bestaan in . . . d) het ten opzichte van handelspartners toepassen van ongelijke voorwaarden bij gelijkwaardige prestaties, hun daarmee nadeel berokkenend bij de mededinging”. Artikel 86 — handelend over het misbruiken van een dominerende marktpositie — kent in lid c een gelijke terminologie.

Daar het eerder vermelde artikel 7 in het algemeen alle discriminaties op basis van nationaliteit verbiedt, was te verwachten, dat ook hiertoe strekkende ondernemersafspraken werden verboden. Toch zijn deze artikelen 85 en 86 ruimer geformuleerd. Niet alleen wordt geen gebruik gemaakt van het woord „non-discriminatie”: het wordt omschreven. Bovendien wordt er als het ware de motivering van dit discriminatieverbod bijgegeven. Elke toepassing van ongelijke prijzen en verdere verkoopsvoorwaarden bevoordeelt immers de ene afnemer ten nadele van de andere en benadeelt dus ipso facto de positie van deze laatste op de concurrerende markt, of vice-versa. Voor de economische praktijk is het onverschillig of deze benadeling rechtstreeks geschiedt dan wel middellijk via bevoordeling van een andere afnemer van hetzelfde produkt.

Dit voor ogen houdende kost het niet veel moeite zich een idee te vormen van de complicaties, die in de zo simpel neergezette verdragsregels schuilgaan. Inderdaad zijn — zoals Regering en Volksvertegenwoordiging stellen — de desbetreffende E.E.G.-bepalingen minder rigoureuze dan de E.G.K.S.-bepalingen. De E.E.G.-bepalingen zijn bewust voortgekomen uit het streven slechts die discriminatoire handelingen tegen te gaan, die het bestaan van de landsgrenzen binnen de gemeenschappelijke markt accentueren. Enigszins aangedikt zou men kunnen zeggen, dat het E.E.G.-Verdrag vrede heeft met alle binnen de landsgrenzen in praktijk gebrachte commerciële discriminaties, doch op één voorwaarde: dat ten aanzien van de commerciële activiteiten in de partnerlanden een hiermede volkomen parallel lopende houding wordt aangenomen. Met andere woorden: het E.E.G.-Verdrag wenst één in de Gemeenschap brengen, een internationaliseren, van de binnen het eigen land toegepaste discriminatoire handelwijzen.

Ook zonder de in het Verdrag voorziene nadere uitvoeringsvoorschriften zal dus een Franse afnemer zijn Belgische leverancier — en dit temeer indien deze leverancier een belangrijke, oligopolistische positie op de markt inneemt — kunnen aanklagen bij het Hof op grond van het feit, dat deze leverancier in Nederland verkoopt tegen een prijs, die 10 pCt. lager is dan de prijs waartegen hij in Frankrijk verkoopt. Hierdoor immers wordt de concurrentiepositie van de betrokken Franse afnemer op de gemeenschappelijke markt benadeeld. Aan een dergelijke klacht zal slechts kunnen worden ontkomen, indien reeds spoedig na de inwerkingtreding van het Verdrag uitdrukkelijk komt vast te staan, dat de tussen de verschillende landen of zelfs gebieden bestaande verschillen in prijs- en marktstructuur aanleiding mogen zijn

tot het noteren van uiteenlopende prijzen. Slechts indien dit het geval is, blijkt de gerustheid van de integratiecommissie van de S.-E.R. gegrond. Bovendien gaat dan haar wens in vervulling, dat dumping toegelaten blijft „omdat dit een op commerciële overwegingen berustende discriminatie is”. Veel hoop hierop bestaat echter niet: artikel 91 verbiedt immers categorisch alle dumpingpraktijken zonder een uitzondering te maken voor commercieel gefundeerde. Nadere uitvoeringsvoorschriften en jurisprudentie zullen hier dus nog veel licht moeten geven. Tevens zal de vraag moeten worden opgelost, of een *systematische* prijsaanpassing-naar-beneden onder dumping zal kunnen worden gerangschikt en waar de grens zal komen te liggen tussen een geoorloofde prijsaanpassing van die aard en dumping. Ook stoot men op de vraag hoe het eigenlijk staat met de mogelijkheid tot het vragen van *hogere* prijzen indien dumping — of al wat daarvoor doorgaat: een commercieel bruikbare definitie hiervan bestaat immers nog niet ondanks G.A.T.T. enz. — reeds a priori verboden is.

Stellen wij dus de aangehaalde verdragsteksten tegenover de uitspraken van Regering en Volksvertegenwoordiging, dan is er wel reden het optimisme van deze laatste enigszins voorbarig te achten: de in de Nederlandse stukken zo regelmatig gebruikte term „normale concurrentie” — waaraan voldoende speelruimte zou worden gelaten — wordt in zijn praktische consequenties niet ondersteund door de strekking van de E.E.G.-bepalingen. Ook de Nederlander zit — generaliserend gesproken — een commercieel spel in het bloed, dat zich met name kenmerkt door een uitgesproken beweeglijke en pragmatische houding tegenover het afzetgebied in zijn geheel en een sterk „individualiserende” houding tegenover elke afnemer in het bijzonder. Elk geval wordt in sterke mate op zijn eigen merites beoordeeld. In deze zin is „normale concurrentie” dan ook — nogmaals: generaliserend gesproken — gelijk aan een in beginsel discriminerende commerciële houding. Deze houding is nu niet bepaald gelijk aan die, welke spreekt uit de regels van het E.E.G.-Verdrag voor de *gemeenschappelijke* markt.

Doch afgezien hiervan is er nog een andere aanwijzing, die aantoonde dat Nederland wel gedwongen zal zijn te zijner tijd enig water in zijn vertrouwde commerciële wijn te doen. Deze aanwijzing is het harde feit, dat Nederland met andere landen zal moeten samenwerken. De daar heersende stemming zal uit het volgende afdoende blijken.

Sinds 9 augustus 1953 kent Frankrijk een decreet ter handhaving of vestiging van de vrije industriële en commerciële concurrentie. Artikel 2 hiervan stelt met ongeoorloofde prijsstelling gelijk het feit „de pratiquer habituellement des majorations discriminatoires de prix qui ne seraient pas justifiées par des différences de prix de revient”, onverschillig door wie dit geschiedt. Dit decreet bracht veel ontselstenis in handelskringen doch men dacht aanvankelijk enig soelaas te vinden in de woorden *habituellement* en *majorations*. Dit soelaas bleek evenwel niet houdbaar, hetgeen duidelijk wordt als men zich voor ogen stelt, dat een nieuwe prijs, tot stand gekomen na verhoging van een *rock bottom*-prijs, verboden zou zijn, doch dezelfde prijs zou zijn toegelaten, indien hij tot stand gekomen zou zijn door middel van een korting op een maximum-prijslijst. Alleen een zeer soepele en begrijpende houding van de Franse *Conseil d'Etat* heeft tot heden een volslagen anarchie kunnen voorkomen.



West-Duitsland is (nog) niet zover gegaan. Het heeft alleen de grondslag voor een vergelijkbare ontwikkeling gelegd op basis van het in de grondwet neergelegde gelijkheidsbeginsel, dat — naar men aanneemt — onder omstandigheden - privaatrechtelijke consequenties heeft.

### Kindertal en kerkelijke gezindte in West-Duitsland

In „Wirtschaft und Statistik” van januari jl. zijn de resultaten gepubliceerd van een onderzoek naar de relatie tussen de religieuze overtuiging van echtparen en het aantal kinderen dat uit hun huwelijk is geboren. Het kindertal per honderd gehuwde Rooms-Katholieke en Evangelische vrouwen bleek resp. 209 en 180 te bedragen. In deze gemiddelden zijn ook de huwelijken begrepen, die reeds lang geleden werden gesloten. Verdeelt men de huwelijken over verschillende perioden, dan komt aan het licht, dat de verschillen in kindertal tussen beide categorieën vrouwen doorgaans geringer worden, naarmate het huwelijk van recenter datum is. Zoals onderstaande tabel doet zien, zijn de verschillen in grote gemeenten kleiner dan in plaatsen met een gering inwonertal. Dit laatste geldt zowel voor de reeds lang geleden als voor de in latere jaren aangegeane echtverbintenissen.

*Gemiddeld aantal kinderen van Rooms-Katholieke vrouwen in pCt. van dat van Evangelische vrouwen*

Jaar, waarin het huwelijk werd gesloten	Totaal	Gemeenten met ... inwoners	
		minder dan 2.000	100.000 en meer
1920 en eerder	128	130	116
1921—1924	128	129	120
1925—1928	118	124	100
1929—1932	113	117	104
1933—1936	112	117	103
1937—1940	107	109	100
1941	101	98	87
1943	102	104	88
1945	112	118	104
1947	108	102	97
1949	96	102	96
totaal	116	118	107

Uit huwelijken, waar man en vrouw dezelfde religie zijn toegedaan, worden gemiddeld meer kinderen geboren dan uit gemengde huwelijken. Het geringst is het aantal kinderen, indien één der echtparen Rooms-Katholiek noch Evangelisch is. Opmerkelijk is, dat de verschillen in kindertal tussen zuiver — in de zin van niet gemengd — Rooms-Katholieke en zuiver Evangelische huwelijken naar verhouding het grootst zijn in die gebieden van Duitsland waar betrekkelijk weinig Katholieken wonen en het kleinste, waar het Evangelische deel der bevolking gering is. Hieruit blijkt, dat de invloed van een religie, in de zin van een groter kindertal, het meest tot uiting komt daar, waar haar aanhangers kwantitatief een minderheid vormen.

Dit vindt reeds zijn weerspiegeling in diverse Duitse concurrentieregels, met name ten aanzien van de ook uit het E.G.K.S.-Verdrag bekende voorschriften over algehele en aan de transacties voorafgaande prijzenpublicatie voor normale handelsartikelen. Interessant is, dat het *Bundesgerichtshof* onlangs gesteld heeft, dat afwijking van een aldus gepubliceerde prijschaal tot een troebele en onware prijsvorming leidt en om deze reden als onzuivere concurrentiepraktijk kan worden gekenschetst.

Duidelijk is dus wel, dat de gedachten over „normale concurrentie” bij onze twee voornaamste E.E.G.-partners anders liggen dan in Nederland. Wij mogen er uiteraard voorzichtigheidshalve niet op rekenen, dat Frankrijk en West-Duitsland van plan zijn op hun schreden terug te keren. De enige mogelijkheid is, dat de richting van deze schreden vanaf de start van de E.E.G. mede zal worden bepaald door de Nederlandse commerciële opvattingen.

Wat dus in de officiële Nederlandse discussies over de specifiek commerciële aspecten van de E.E.G. is gesteld over normale concurrentie schijnt in hoge mate toe te schrijven aan *wishful thinking*. Te zeer is nagelaten, datgene wat in Nederland als „normale” concurrentie wordt betiteld, te vergelijken zowel met de praktische mogelijkheden van de teksten zelf van het E.E.G.-Verdrag als met de ontwikkeling van de gedachten in de belangrijkste deelnemende landen. Was dit wel gebeurd, dan zou gebleken zijn dat de kans, dat niet zal worden ingegrepen in de intieme verhouding koper — verkoper, gering is.

„Wéér een punt tegen de E.E.G.!” is men wellicht geneigd uit te roepen in het koor van allen, die Nederlands positie door het E.E.G.-Verdrag toch al sterk benadeeld achten. Mijns inziens evenwel ten onrechte: in de Verenigde Staten heeft een stringent discriminatieverbod geen nationale degeneratie met zich gebracht. Ook in de E.G.K.S.-sfeer pleit geen van de Westeuropese partnerlanden voor opheffing van het non-discriminatieverbod, doch slechts voor een zekere versoepeling van de momenteel te formalistisch-juridische visie op dit begrip. Alles hangt af van de concrete inhoud, die het non-discriminatiebeginsel krijgt. Het schijnt dus overbodig spookbeelden te gaan zien doordat het minder gemakkelijk zal worden „te oogsten, waar men niet heeft gezaaid”, hetgeen — volgens een oude Britse uitdrukking — het heilig recht van de koopman is. Nadeel valt slechts te vrezen van een misogynie houding, die dat probeert af te houden, waarvan de nadering eigenlijk in de natuur der dingen ligt. Een commercieel feudalisme past niet voor continenten omvattende markten in een tijd van stabiliteit verlangende grootindustrie, die daarenboven *automation* in het vooruitzicht heeft. Wij zullen, met als achtergrond onze uitgebreide commerciële ervaring, moeten trachten de commerciële functie binnen de E.E.G. op eigen wijze te zien, op brede, goed gefundeerde wijze te verdedigen en aldus mede te vormen. Dat dit niet kan geschieden alleen door praten, maar dat dit zal moeten worden voorafgegaan door intensief luisteren naar wat anderen met een andere traditie ons te zeggen hebben, is duidelijk. Anders worden de discussies over het concurrentieregime op de E.E.G.-markt een langs elkaar heen praten tussen partners, die zonder elkaar toch niet kunnen leven; en ontwaarden zij in schietpartijen met spek: pijnloos, men kan er onbepaalde tijd mee doorgaan, maar op den duur: niet rendabel.

Schrijver geeft in dit artikel een overzicht van de bouwactiviteit in de voornaamste scheepsbouwlanden. Hieruit blijkt o.a., dat Japan zich als scheepsbouwland niet alleen op de eerste plaats heeft gehandhaafd, maar ook het sedert 1920 op naam van Engeland staande produktierecord heeft verbeterd. De grote Nederlandse werven, die zonder uitzondering wederom op een alleszins gunstig jaar kunnen terugzien, beschikken, in tegenstelling tot de Noordnederlandse werven, over een goed gevulde orderportefeuille, waardoor zij nog gedurende verscheidene jaren van een volledige werfbezetting verzekerd zijn. Dit geldt trouwens eveneens voor het merendeel der voornaamste scheepsbouwlanden, zodat het uitblijven, ten gevolge van de weinig bevredigende gang van zaken in de algemene vracht- en tankvaart, van nieuwe bouwopdrachten in de bedrijfsresultaten gedurende de eerstvolgende jaren niet merkbaar tot uitdrukking zal komen.

## De wereldscheepsbouw in 1957

In het afgelopen jaar wist Japan zich, wat de te water gelaten tonnage betreft, op de eerste plaats als scheepsbouwland te handhaven. Niet minder dan 2,3 mln. brt. liepen van stapel, d.w.z. 500.000 brt. meer dan in 1956. Hiermede is bovendien een nieuw record gevestigd en heeft Japan het tot dusver op naam van Engeland staand record, t.w. 618 schepen, metende iets meer dan 2 mln. brt., welke produktie in 1920 werd bereikt, verbeterd.

De produktie der Engelse werven bedroeg verleden jaar 1.469.155 brt., d.w.z. slechts 5.000 brt. minder dan in 1955, in welk jaar door Engelse werven de tot dusver grootste produktie sedert het eind van de oorlog werd bereikt.

In Duitsland, dat met Japan en Engeland tot de belangrijkste scheepsbouwlanden behoort, bedroeg de produktie verleden jaar 1,2 mln. brt., d.w.z. slechts ca. 270.000 brt. minder dan in Engeland. In de overige landen tezamen werden verleden jaar ca. 8.350.000 ton te water gelaten, een stijging van ca. 1.650.000 brt. vergeleken met 1956. In totaal waren eind vorig jaar in alle landen tezamen meer dan 33 mln. brt. in aanbouw, resp. bestelling. Ofschoon het aantal nieuwe bouwopdrachten gedurende het tweede halfjaar van 1957, ten gevolge van de weinig bevredigende gang van zaken in de algemene vracht- en tankvaart, aanzienlijk bij dat van 1956 en de eerste maanden van het afgelopen jaar ten achter bleef, is de orderportefeuille der grote werven nochtans zodanig, dat men gedurende de eerstvolgende jaren ruimschoots van werk is voorzien.

Ook in Japan liep het aantal geplaatste bouwopdrachten voor buitenlandse rekening verleden jaar aanvankelijk vrij scherp terug. Gedurende het tijdvak april/september jl. werden slechts 19 schepen, metende 489.000 brt., door buitenlandse opdrachtgevers in Japan besteld. Sedertdien plaatste echter een der Amerikaanse oliemaatschappijen een opdracht voor de bouw van vier turbine-tankers met een draagvermogen van ca. 46.800 ton elk, terwijl, eveneens voor Amerikaanse rekening, een opdracht voor de bouw van drie tankers met een draagvermogen van 68.000 ton werd geboekt. Bovendien zouden, naar verluidt, Griekse reders in Japan zes motorvrachtschepen met een draagvermogen van 12.400/15.000 ton elk hebben besteld.

Sommige Japanse werven zijn thans wederom bereid vaste prijzen te noteren en bovendien voor een gedeelte der bouwsom krediet gedurende maximaal vijf jaren te verlenen. Dit voorjaar wordt ten slotte in Japan een begin gemaakt met de bouw van twee door atoomkracht voortbewogen schepen, t.w. een tanker met een draagvermogen van 80.000 ton en een passagiersschip van 20.000 brt. De tanker wordt gebouwd door de Mitsubishi Nippon werf in Yokohama en het passagiersschip door de Sjin Mitsubishi werf in Kobe.

De Engelse werven boekten gedurende de eerste drie kwartalen van het afgelopen jaar opdrachten voor de bouw van 1.498.000 brt. Aan het eind van het jaar waren in totaal 6.750.000 brt., ter waarde van bijna £ 1 mrd. in aanbouw, resp. bestelling.

Hoe bevredigend op zichzelf, bedroeg Englands aandeel in het wereldtotaal ultimo 1957 echter nauwelijks 20 pCt. vergeleken met meer dan 50 pCt. een tiental jaren geleden. Bovendien bestaat de orderportefeuille voor een zeer groot deel uit opdrachten van Engelse rederijen en is blijkens onderstaande, door de Shipbuilding Conference gepubliceerde, gegevens het aantal bestellingen voor buitenlandse rekening wederom gedaald.

Periode van 12 maanden eindigend:	Nieuwe bouwopdrachten					
	Voor Engelse rekening			Voor buitenlandse rekening		
	aantal schepen	in duizenden brt.	in pCt.	aantal schepen	in duizenden brt.	in pCt.
30 november 1955	353	2.036	91,9	33	181	8,1
30 november 1956	278	1.548	71,8	53	608	28,2
30 november 1957	262	1.656	75,8	45	528	24,2

Geschatte waarde der eind november jl. in aanbouw, resp. bestelling zijnde tonnage £ 960 mln., waarvan £ 785 mln. Engelse en slechts £ 175 mln. buitenlandse bestellingen.

Dat het aandeel der Engelse werven in het totaal der buitenlandse opdrachten zoveel kleiner is dan bijv. in Japan en in Duitsland, vindt zijn verklaring in de hogere bouwrijzen en de langere levertijden. Bovendien heeft Englands scheepsbouw te kampen met voortdurend terugkerende arbeidsconflicten, welke — tot dusver althans — als regel tot loonsverhogingen leidden; deze loonsverhogingen worden krachtens de „cost plus“-clausule in de bouwcontracten op de opdrachtgevers afgewenteld.

# AMSTLEVEN

Levensverzekering

## BUREAU VOOR PERSONEELVERZEKERING



(Advertentie)

Tot welke consequenties de „cost plus”-clausule in de praktijk leidt, blijkt o.a. uit de mededeling van de president der London & Overseas Freighters Ltd. ter gelegenheid van de jaarvergadering, nl. dat de uiteindelijke bouw prijs van het tankschip „London Valour”, dat in oktober 1951 op basis van een prijs van circa £ 1 mln. werd besteld en in december 1956 werd opgeleverd, niet minder dan £ 1.513.389 bedroeg! Sir Austin Anderson, de president der Orient Steam Navigation Co. Ltd., wees er tijdens de laatste jaarvergadering op, dat de basisprijs van het nieuwe passagiersschip „Oriana”, 40.000 ton, £ 12,5 mln. bedraagt, hetgeen betekent, dat de bouw van dit ene schip de helft meer kost dan de totale aanschaffingswaarde van de oorspronkelijke vloot! De aanzienlijke stijging der bouw prijzen sedert 1939 blijkt overigens duidelijk uit enkele voorbeelden, welke door de president der Cunard Steamship Co. Ltd. werden geciteerd, nl. kostprijs van een passagiersschip voor de Canada-dienst vóór de oorlog ca. £ 1 mln., thans £ 5 mln.; kostprijs van een lijn-vrachtschip vóór de oorlog £ 247.000, thans £ 1,2 mln.

Afgezien van Japan is het in het algemeen nog steeds niet mogelijk bouwcontracten tegen vaste prijzen te sluiten. Weliswaar wordt hierop, vooral nu de gang van zaken in de scheepvaart zoveel ongunstiger is geworden, door reders aangedrongen, maar zolang de werven nog over een goedgevulde orderportefeuille beschikken, zal de bereidheid der werfdirecties om de „cost plus”-clausule prijs te geven, naar gevreesd moet worden, niet bijster groot zijn.

Op de Duitse werven waren eind vorig jaar ca. 5,5 mln. brt. in aanbouw, resp. bestelling. Evenals in Japan domineren ook hier de buitenlandse opdrachten. Ongeveer 75 pCt. der bestellingen werd door buitenlandse opdrachtgevers geplaatst! Van de verleden jaar opgeleverde tonnage was eveneens het overgrote deel voor het buitenland bestemd. Op 1 december jl. had de Duitse koopvaardijvloot, blijkens gegevens verstrekt door het Institut für Schiffahrtforschung, een inhoud van 3.523.924 brt., waarvan 71,5 pCt. sedert het eind van de oorlog werd gebouwd.

Door Zweedse werven werden verleden jaar, blijkens door de Zweedse vereniging van scheepsbouwers verstrekte gegevens, 81 schepen, metende 670.000 brt., te water gelaten; 70 pCt. was voor het buitenland bestemd. Bovendien werden verleden jaar opdrachten voor de bouw van 60 schepen, metende ca. 1 mln. brt. in Zweden besteld. De orderportefeuille der Zweedse werven had eind vorig jaar een omvang van 3,7 mln. brt. Gedurende de eerste tien maanden van het afgelopen jaar werden 130.000 brt. aan de Zweedse koopvaardijvloot toegevoegd, waardoor de inhoud eind oktober jl. tot 3,1 mln. brt. was gestegen.

In Denemarken kwamen verleden jaar 171.000 brt. gereed, terwijl 33 schepen, metende 184.500 brt., te water werden gelaten. Hiervan was 32 pCt. voor het buitenland bestemd. Ofschoon gedurende het tweede halfjaar geen belangrijke opdrachten werden geboekt, was het aantal in portefeuille zijnde bestellingen zodanig, dat de grote Deense werven gedurende de eerstvolgende 2 à 3 jaren van

voldoende werk zijn voorzien. Dank zij de modernisering en uitbreiding der Noorse werven gaan de Noorse rederijen er meer en meer toe over hun bouwopdrachten in het eigen land te plaatsen. Afgeleverd werden verleden jaar door Noorse werven ca. 190.000 brt.; deze tonnage werd goeddeels voor Noorse rekening gebouwd. Gedurende het afgelopen jaar nam de Noorse koopvaardijvloot met ca. 700.000 brt. toe en steeg de totale tonnenmaat onder Noorse vlag tot ca. 8,9 mln. brt.; d.w.z. ongeveer 8 pCt. van het wereldtotaal. Het aandeel der Noorse tankvloot in de wereldtankvloot bedroeg eind 1957 ongeveer 58 pCt.! Ongeveer de helft der vloot bestaat uit schepen, welke minder dan 5 jaren oud zijn; de gemiddelde leeftijd bedraagt ongeveer negen jaar. Typerend voor het beleid der Noorse reders is, dat slechts ongeveer een zesde der vloot op de open markt voor emplooi is aangewezen. De resterende vijf zesden zijn op lange termijn bevracht, dan wel varen in geregelde lijndienst.

In de Verenigde Staten waren op 1 november jl. in totaal 98 schepen in aanbouw. Hierin zijn o.a. begrepen 83 tankers, metende 2.170.000 brt., vier passagiers-vrachtschepen, zes ertsschepen en drie vrachtschepen. Gedurende het tijdvak januari/oktober werden 19 schepen, metende 260.000 brt., opgeleverd, waarin begrepen de tanker „World Beauty”, voor de rederij Niarchos, met een draagvermogen van 46.000 ton. Voor rekening dezer rederij zijn thans nog op Amerikaanse werven twee tankschepen met een draagvermogen van resp. 65.000 en 100.000 ton in aanbouw, resp. bestelling. Dit jaar wordt in Amerika ook de kiel gelegd van de „Savannah”, die door atoomenergie zal worden voortbewogen. De „Savannah” zal volgend jaar te water worden gelaten, om in 1960 in de vaart te worden gebracht.

Blijkens door het C.B.S. gepubliceerde gegevens werd de Nederlandse koopvaardijvloot in het afgelopen jaar met 125 schepen, metende 345.694 brt., uitgebreid en telde zij op 1 januari jl. 1.610 schepen met een inhoud van 4.316.403 brt. De Noordnederlandse werven leverden in het afgelopen jaar ruim tachtig voor de kustvaart bestemde schepen op. Aan de vloot van Nederlandse kustvaarders werd in 1957 ruim 60.000 ton draagvermogen toegevoegd. Ongeveer 15 pCt. der verleden jaar geboekte opdrachten voor de bouw van kustvaarders werd door Engelse en Duitse opdrachtgevers verstrekt. Nieuwe bestellingen waren verleden jaar echter aanzienlijk minder talrijk.

De grote Nederlandse werven, die zonder uitzondering wederom op een alleszins gunstig jaar kunnen terugzien, beschikken, in tegenstelling tot de Noordnederlandse werven, over een goed gevulde orderportefeuille, waardoor zij nog gedurende verscheidene jaren van een volledige werkbezetting verzekerd zijn. Dit geldt trouwens eveneens, zoals uit bovenstaand overzicht blijkt, voor het merendeel der voornaamste scheepsbouwlanden, zodat het uitblijven van nieuwe bouwopdrachten in de bedrijfsresultaten gedurende de eerstvolgende jaren niet merkbaar tot uitdrukking zal komen.

Rotterdam.

C. VERMEY.

Onderzocht wordt welke factoren de ontwikkeling van het afbetalingskrediet beïnvloeden. Genoemd worden: de groei van het nationaal inkomen, de ontwikkeling van de bevolking naar omvang en structuur en het meer en meer verlenen van pensioenen en andere sociale voorzieningen. Gesteld wordt, dat het uitstaande bedrag aan afbetalingskrediet omstreeks 1965 ca. \$60 mrd. zou kunnen bedragen. Door het verlenen van afbetalingskrediet voor een veel ruimere categorie consumptiegoederen, waaronder ook niet duurzame, zou de groei sneller kunnen gaan dan de afgelopen jaren. Voorts wordt nog aandacht geschonken aan enkele structurele veranderingen, die eveneens het afbetalingskrediet beïnvloeden, t.w. de sterke toename van het huursysteem en het verstrekken van krediet in de vorm van een „openend mortgage” voor bijv. keuken- en sanitaire installaties, waardoor het traditionele kopen op afbetaling ongunstig wordt beïnvloed.

There is a tendency among those closely associated with consumer credit in the United States to regard the field as an infant industry (if perhaps an enfant terrible) and themselves as pioneers blazing a trail through jungles of prejudice and misunderstanding. There is still a sense of daring innovation—perhaps even a little of the thrill of feeling somehow less respectable and a little more gay and dashing—than other credit areas, such as business and mortgage lending and investment portfolio management.

In fact, consumer credit in the United States is already a big business and a mature business. The flow of funds involved is enormous — for installment credit alone, it is in the neighborhood of \$ 3½ billion of extensions and repayments every month — about \$ 40 billion every year. Taken by itself \$ 40 billion is an impressive, but not a very meaningful, figure. To help put it in perspective, it is a little larger, for example, than the total value of farm output, which amounted to \$ 38 billion in 1956. It is a little smaller but close to the cost of all construction, public and private, which came to \$ 46 billion in 1956. It is over twice as large as the \$ 19 billion spent on new automobiles. Obviously, one cannot conclude from these comparisons that the consumer installment business in the United States is larger than farming and twice as big as the automobile industry — for a credit extension is not quite the same thing as the production and sale of a physical commodity. All these data are intended to show that \$ 40 billion is a large amount of money and that the extension of installment credit is a very large business.

Especially in economic writings the word mature is sometimes used to convey a condition which is not capable of further growth and development. As will be quite evident from what follows, installment credit in the United States is not mature in this sense. But it is highly developed from a technical standpoint and it is thoroughly integrated in the day-to-day life of the community. It has passed the period of growing up to the economy and henceforth its growth will be more closely related to over-all growth and to shifts in the structure of economic life.

At the end of World War II consumer installment credit outstanding amounted to only about \$ 2½ billion.

## The longer term prospects in consumer credit in the United States<sup>1)</sup>

It is now \$ 33 billion. Expressed in percentage terms this growth is phenomenal, but such a percentage would be meaningless in terms of the future. The level in 1945 was artificially low for a number of important reasons, and much of the expansion since then must be regarded as catching up. This can probably be seen best if installment debt is related to income. In 1940 and 1941 installment credit outstanding was running around 7 per cent of disposable personal income — during the war it declined to around 1½ per cent. By 1950 it was back up around the 7 per cent level — and since then it has pushed up close to 11 per cent. In a very rough sense this might suggest that about half the growth in outstandings since the war could be regarded as “catching up” and the other half to broader use of installment credit, more liberal terms, price developments, and other like factors. This still leaves an impressive growth rate and one which could hardly be expected to be maintained.

More recently, since 1955 to be specific, installment credit growth in relation to disposable income has been more moderate, and at first glance continued growth at this rate certainly does not seem impossible, or even unreasonable.

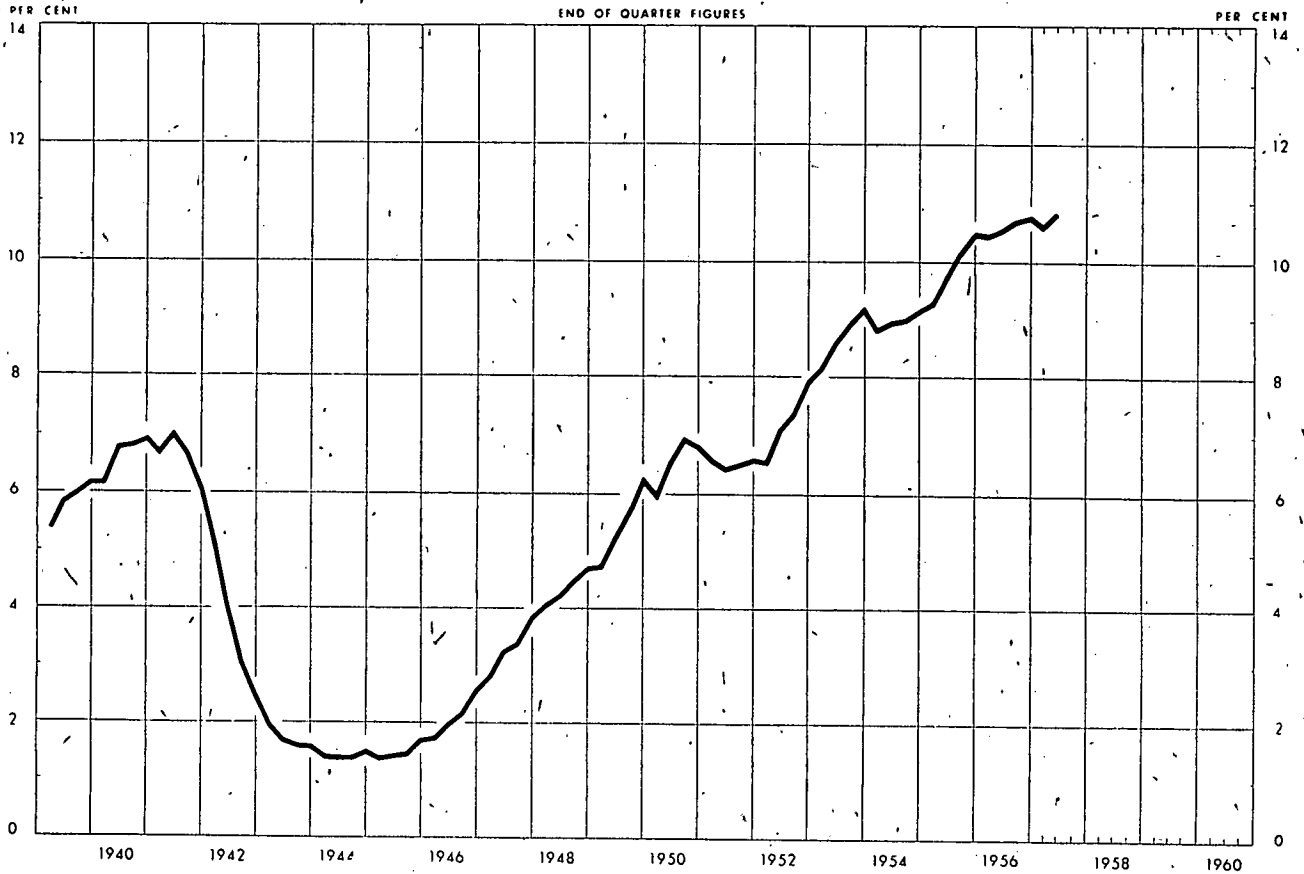
Perhaps this provides the best basis for a first cautious glimpse into the future. Projections of the gross national product by some of the best informed experts indicate a level of about \$ 600 billion by 1965, on the assumption that there is not a major war or a serious depression. It also assumes a reasonable degree of price stability, for even creeping inflation could easily expand the dollar size of gross national product beyond this level in eight years.

A \$ 600 billion gross national product implies an annual disposable personal income of about \$ 400 billion, as contrasted to the \$ 300 billion rate, in round figures, at present. If the more moderate rate of growth in consumer credit that has prevailed since 1955 is projected to 1965, outstandings might reach about 15 per cent of disposable

<sup>1)</sup> The views expressed in this paper are those of the author, an adviser, Division of Research and Statistics, Board of Governors of the Federal Reserve System, and should not be considered as representing the official views of the Board of Governors of the Federal Reserve System.

# RELATION OF CONSUMER INSTALMENT CREDIT TO DISPOSABLE PERSONAL INCOME\*

BASED ON DEPARTMENT OF COMMERCE AND FEDERAL RESERVE ESTIMATES



\* AMOUNT OF CONSUMER INSTALMENT CREDIT OUTSTANDING AT END OF QUARTER AS PERCENTAGE OF DISPOSABLE INCOME FOR THE QUARTER (SEASONALLY ADJUSTED TOTALS AT ANNUAL RATES)

BOARD OF GOVERNORS OF THE FEDERAL RESERVE SYSTEM

income. This suggests, as a first approximation, that installment credit outstanding in 1965 could amount to about \$ 60 billion — a little less than double the present \$ 33 billion. Over the eight-year period this would mean an average increase of almost \$ 3½ billion per year — not a spectacular figure compared with the \$ 5½ billion increase in 1955 — but impressive in relation to about \$ 2½ billion in 1956 and 1957.

All these figures are based on certain relationships which have prevailed in the past. It would be unreasonable to expect that these relationships will remain the same. It is appropriate, therefore, to turn to some of the things which are likely to cause installment credit to be larger or smaller, as a percentage of disposable income, than a simple projection would indicate.

The size and structure of the population is of obvious importance. Census estimates indicate that total United States population will be over 190 million by 1965 — probably about 193 million. The increase for the 10-year period from 1955 to 1965 amounts to 17 per cent. This is not as high as the rate of growth we have projected for consumer credit, and it is important to relate the two to determine that the per capita or per household volume of indebtedness implied is not unreasonable. Per capita installment debt is now a little under \$ 200. The \$ 60 billion projection for 1965 would imply a per capita installment debt of over \$ 300 — somewhere in the neighborhood of \$ 310 to \$ 320.

There are approximately 50 million households at present which makes the average installment debt per

household just over \$ 650. The number of households in 1965 is harder to estimate with confidence, as the net rate of household formation each year can fluctuate over a fairly broad range. However, most experts project net household formation at around 800,000 to 900,000 per year between now and 1965 — or estimate about 55 million for that year. This yields a per household installment debt of about \$ 1,100. An increase in average installment debt of \$ 450 per household over an eight-year period is large, but not necessarily alarming or impossible.

However, the \$ 33 billion of installment debt outstanding today is owed by less than half of all the families, so the average installment debt per *indebted* household is more than double the average for all households — probably about \$ 1,300. Furthermore, among these indebted families there is a heavy concentration in the middle income range and in the 25 to 45 age bracket. If the proportion of indebted families remained the same, the average debt per indebted family would be over \$ 2,200. This probably implies a debt burden on younger married couples which would exceed tolerable limits. In other words, vigorous growth in the use of installment credit among these groups which have used installment credit most actively in the past seems unlikely in the future simply because both the frequency of use and the volume of indebtedness are already high. Moreover, these are the very age groups which will be expanding the least in the next eight years. In fact, the absolute number of persons between 25 and 35 will be smaller in 1965 than it is today by about one million.

If the pattern of consumer credit use does not expand in other age and income brackets, these facts would cast serious doubt on the \$ 60 billion projection, which involved a rate of installment credit growth substantially in excess of population growth. This may be counterbalanced, however, by some other changes. For example, among people 65 years of age and over, at present more than half have never used installment credit in their entire lifetime. This will not be true to the same extent of people who reach 65 during the next eight years. Many more of them will have become accustomed to installment purchases of major durable goods.

Even more important, perhaps, is the basic shift which has been taking place in the American economy toward the provision for postretirement living costs through social security and pension plans. Older people who have accumulated liquid assets to support themselves after retirement obviously would be ill advised to incur the relatively high cost of installment financing for major purchases. But the beneficiary of an annuity or the recipient of monthly retirement benefits might well find installment financing not only convenient, but essential to accomplish major purchases. More and more of the increasing number of older people will fall in this latter category. Thus it seems reasonable that consumer credit use may expand considerably among older age groups in the population.

While it is impossible to translate such considerations into specific dollar magnitudes, in a rough way they may be said to balance one another — some negative influence from the changing age structure of the population being offset by the infiltration into both the older age brackets and the upper income groups of people who are accustomed to the use of installment financing. At least, taken together, these considerations do not seem to call for any drastic upward or downward revision of the \$ 60 billion first approximation.

Changes in the financing process itself can also have an important impact on the rate of growth. For example, terms are important. A widespread relaxation of terms could lead to a much larger growth than has been contemplated so far, while a significant cutback in terms would have the opposite effect.

Data from a small sample of banks and larger finance companies indicate an increasing percentage of automobile contracts at 36 months, but little or no tendency to go beyond this figure. Similarly, downpayments seem to have stabilized at the more liberal levels introduced in 1955.

In the absence of regulation, and that seems a remote prospect at the moment, a cutback in terms does not appear to be likely. By and large lenders' experience with the present terms structure has been satisfactory. Because of the relatively high cost of setting up an installment loan, a longer average term tends to increase the profitability of any given volume of outstandings. So far this has probably counterbalanced, or more than counterbalanced, the increased risk exposure in the eyes of most lenders. Some more conservative participants and observers are concerned that in a good many of the contracts outstanding the resale value of the automobile securing the loan is less than the amount of the loan, or would be if the loan became delinquent for a few months or there was a drop-off in used car prices. However, the business is highly competitive in most areas and this and other factors would make it very difficult for lenders to cut back

from the terms now prevailing, assuming that there is not a serious general economic setback.

The possibility of a significant further relaxation also seems remote. In the first place, the advantage to purchasers in the form of lower monthly payments is much less impressive as the period of repayment is stretched beyond 36 months. Therefore, the pressure from manufacturers and dealers to relax terms is likely to be less. Also, as indicated above, with the terms now prevailing, if one plots the resale value of an auto over the lifetime of the loan against the unpaid balance of the loan, the two lines are very close together over considerable range. A further relaxation would create a very unfavorable relationship indeed.

Finally, we have some evidence that repossessions have crept upward since 1955, even though economic conditions in general have been very good. This seems to be especially true among lenders who have gone all the way in accepting the liberalization of terms that started in 1955. While the situation is certainly not alarming and the relatively strong used car market has minimized losses on these repossessions, there can be little doubt that such experience acts as a powerful brake on any further liberalization.

Downpayments and maturities have been discussed in relation to automobile financing because some statistical information is available on this financing. What is known about terms in other areas indicates that the situation is not too different. On balance, therefore, it is more likely that the present terms structure will be maintained for some time, than that it will be either relaxed or tightened.

Next it is appropriate to look at the future in terms of the purposes of installment borrowing. Rough estimates suggest that about 80 per cent of the present outstandings are to finance consumer durable or hard goods purchases and the other 20 per cent are for a wide variety of purposes, including purchases of apparel and other consumer goods and services as well as for the consolidation of indebtedness.

First, the concentration of installment credit in the durable goods field suggests that the future growth of installment debt depends to a large extent on the continuance of strong markets for durable goods. For the twelve years since the end of World War II the numbers of various types of major durable goods that have been produced and sold in the United States are almost unbelievable — over 60 million automobiles, about 60 million television sets, over 115 million home radios, plus over 50 million automobile radios, over 50 million electric refrigerators and just under 50 million gas and electric cooking stoves and washing machines. In the light of the 50 million households in the United States, it would certainly seem fairly clear to anyone except an American that these markets were saturated. Even some Americans caught in the traffic jams around every major city would agree. But the people who should know best estimate that Americans will continue to buy automobiles in substantial numbers and that the automobile population will continue to creep upward, as average sales exceed scrappage by 2 to 2½ million a year, to something in the neighborhood of 75 million by 1965.

If these projections are roughly accurate the credit demand to finance automobile ownership will continue to expand, but not so rapidly as in recent years. Since 75 million autos by 1965 involve a smaller rate of increase than \$ 60 billion of consumer credit, some shift to other uses is implied. Looking at the other durables available

this does not seem unreasonable. Color television is now technically satisfactory and many of the most popular programs are being telecast in color. Even at some reduction from present prices, the "shift to color" could absorb considerable credit. Similarly, air conditioning now affords a wide range of expenditure opportunities to the consumer from as much as \$ 3,000 for a "full house" installation to as little as \$ 150 for a one-room window unit. Furthermore, many of the major appliances now in use were installed as original equipment in the 12 million new houses that have been built since 1946 and were financed as part of the house purchase. As these become worn out or obsolete, installment credit will unquestionably be used to a considerable extent in financing their replacement. These things, plus innovations in the field of consumer durable goods that are not yet on the market, should provide an outlet for any slack that is left in the budget after consumers' desires for new automobiles are satisfied. Americans are very fond of autos and appliances and have come to depend heavily upon them. There is every reason to suppose that they will continue to buy them if the general economic climate is encouraging.

Looked at from another angle, the heavy concentration of installment credit financing in the durable goods field to date suggests a big area for possible further expansion. In June 1957 personal consumption expenditures in the United States were at an annual rate of \$ 279 billion. Of this, only \$ 35 billion was for durable goods, while \$ 139 billion was for nondurable goods and \$ 105 billion for services. If some form of installment financing, like revolving credit, for example, were really to take hold in the nondurable and service fields, it would certainly bring about an over-all expansion in this type of credit that would exceed the rate we have experienced recently <sup>2)</sup>.

To date the use of such installment-type financing techniques for soft goods has amounted to relatively little in terms of the broad aggregates. Precise figures are not available, but indications are that, despite its aggressive promotion in some quarters, installment financing of other than durable goods purchases has probably been growing less rapidly than installment sales of durables.

The possibility of an important breakthrough of installment financing into the nondurable goods area is a matter of conjecture, but if such a breakthrough should take place, then the earlier estimate of the prospective volume of installment-type financing over the next several years is probably too low—perhaps by a substantial margin.

Some observers argue that the United States is moving, more rapidly than is generally realized, toward a "rental economy". They envisage a revolution in the marketing of durable goods in which the present installment sale procedures would be all but completely replaced by rental arrangements—not only for automobiles, but for washing machines, dryers, stoves, TV, and other appliances. Such a shift would not reduce the total need for credit to finance the distribution process—it might well increase

<sup>2)</sup> "Revolving credit" is an extension and further development of the traditional 30-day charge account. There are a number of variations, but the underlying principal is that the customer receives a "line of credit" against which he can make any purchase he chooses. Instead of paying within 30 days, he pays a predetermined amount each month, e.g., 10 per cent of the total line. The difference between the balance owed at any point and the total amount of the line is always available to him for further purchases. A service charge of 1 to 1½ per cent per month is customary on the unpaid balance.

it. However, if this method of distribution became widespread it would probably be financed by credit extensions directly to distributors, secured, perhaps, by rental contracts. Thus, if one defines consumer credit as we do today, to exclude such arrangements, the growth of rental distribution would be largely at the expense of installment sales.

Rental arrangements do not seem to have captured a substantial share of the total market from conventional financing of hard goods distribution up to the present time. This does not mean that they cannot and will not. So far as the consumer is concerned, there will be some resistance. Americans tend to take pride in the ownership of durable goods, especially automobiles, even though they may owe a considerable share of the purchase price. On the other hand, servicing costs and difficulties, which are increasing in many areas, will provide some stimulus to the substitution of rental for purchase. Salesmen, doctors and others who use passenger cars for business purposes already find rental more convenient and economical in many cases.

Another structural change in financing techniques which would not reduce credit use, but which might operate to limit the growth of installment credit as narrowly defined, is the open-end mortgage. Almost all of the houses currently sold in the United States are financed with amortized mortgages, i.e., repayment is in the form of equal monthly installments which extend over a period of years—typically 20 to 25. Thus, if the property is well located and has been well maintained, after 10 years or so its value is likely to exceed the amount of the loan still outstanding by more than the margin of safety lenders normally require on new loans.

Some mortgage lenders have been promoting the use of this equity as security for loans to finance home improvements and major durable goods purchases. A technical obstacle to the growth of such credit in many states has been the legal requirement that any supplement to the lien which secures the first mortgage loan must be separately recorded and the cost involved is prohibitive for a relatively small loan. Should these laws be changed, so that new indebtedness may be substituted for debt paid off on a first mortgage, without expensive legal processes, this type of financing might be substituted for installment sales, especially in the case of major home improvements, such as kitchen and bathroom remodeling. This is so similar to installment financing that it should probably be regarded as a supplement rather than an alternative, but the lending institutions involved are different. Thus, it could be that consumer lenders will find that their problem is not one of breaking down a prejudice against installment financing, but rather of defending an entrenched position against the onslaught of new techniques which threaten to divert an important part of the business they have enjoyed in the past to other groups of lenders.

In summary, the most likely prospect seems to be for a continued reasonably steady growth of consumer credit in the United States over the next eight to ten years. This prospect does not allow for either of two possible structural changes—first, aggressive expansion in the use of rental and other techniques which might replace a large part of installment financing as it is now known and, second, the extension of installment financing to a much broader range of consumption expenditures, which might cause a faster rate of growth than we have seen in recent years.

Washington.

GUY E. NOYES.



## BOEKBESPREKINGEN

*K. Beaton: Enterprise in oil: a history of Shell in the United States.* Appleton-Century-Crofts, Inc., New York 1957, 815 blz., \$ 7,50.

Sinds de tweede wereldoorlog wordt het onderzoek op het gebied van de economische geschiedenis in de Verenigde Staten gekenmerkt door een sterke ontwikkeling in de richting van de „*entrepreneurial history*”. Herhaaldelijk verschijnen monografieën van bedrijfstakken of van belangrijke ondernemingen, die al het aanwezige materiaal ter beschikking stellen tot het schrijven van hun lotgevallen. Het is, alsof deze ondernemingen willen zeggen: „Hier ben ik dan. Gij, buitenstaander, weet natuurlijk, dat ik besta. Maar Gij kent mij niet. Wellicht zijt Gij, verkeerd voorgelicht, behept met onjuiste meningen, ja misschien zelfs bevangen in vooroordelen omtrent mij. Door middel van dit boekwerk, geschreven door iemand, die in volle vrijheid zijn taak heeft kunnen verrichten, geef ik U thans de gelegenheid, mij te leren kennen. Gij kunt inzicht krijgen in mijn „*faits et gestes*”, in mijn gehele bedrijfs-politiek, in de omstandigheden, waaronder ik heb gewerkt, in de motieven, die mij tot bepaalde beslissingen hebben gebracht, in mijn falen en in mijn succes, kortom: ik zal U niets verbergen, zodat Gij tot een zelfstandig oordeel over mijn verrichtingen kunt komen”.

Het zal duidelijk zijn, dat dergelijke studies, waarin het leven van een onderneming neerslaat, een grote actuele betekenis kunnen hebben voor de bedrijfsman, de econo-mist en de historicus. Dit geldt speciaal wanneer zij door een capabel schrijver worden samengesteld.

„*Enterprise in oil*” behoort tot deze waardevolle studies. Beaton is erin geslaagd (na een onderzoeksperiode van bijna tien jaar) een soms fascinerend overzicht te geven van de oprichting en de groei der Shell-ondernemingen in de Verenigde Staten. Door zijn relaas te plaatsen tegen de achtergrond van de gelijktijdige economische ontwikkeling in ruime zin heeft het de gewenste diepte gekregen.

De Royal Dutch Shell-group begon in 1912 met de invoer van Sumatraanse benzine in het N.W. van de Verenigde Staten met het doel, de Standard Oil Co. op haar „*home market*” aan te tasten. Uit dit zeer bescheiden begin heeft zich gedurende de daarop volgende decennia een van de grootste ondernemingen in het Amerikaanse bedrijfsleven ontwikkeld, met bronnen, die in 1955 ruim 100 mln. barrels ruwe olie produceerden (bijna 60 pCt. van de behoefte van het concern), pijpleidingen ter lengte van 8.000 km, een raffinagecapaciteit van ongeveer 200 mln. barrels per jaar, talrijke chemische fabrieken voor het verkrijgen van derivaten, een fijn vertakte verkooporganisatie en een omzet, die over 1955 bijna \$ 1,5 mrd. bedroeg.

In deze indrukwekkende groei hebben tijden van open neergang elkaar afgewisseld. Nadat de Shell-organisatie er tot 1920 in geslaagd was, vaste voet op de Amerikaanse oliemarkt te krijgen, vond in de daarop volgende „*boom*”-jaren een uiterst snelle expansie plaats. Tegen het eind van de jaren twintig waren Shell-produkten in alle 48 Amerikaanse Staten verkrijgbaar.

De splende depressie, die op de crisis van 1929 volgde, bracht een ernstige terugslag. In 1931 leed de Shell-Union een verlies van \$ 27 mln., d.w.z. meer dan 25 pCt. van het totale deficit van de twintig belangrijkste Amerikaanse

oliemaatschappijen gezamenlijk. Weliswaar trad er vervolgens een verbetering in de financiële resultaten op, mede teweeggebracht door de toegepaste rigoureuze bezuinigingen, doch het duurde tot juli 1936 voordat er, voor het eerst sinds oktober 1931, weer een uitkering op de cumulatief preferente aandelen plaatsvond.

De door de Shell-maatschappijen, speciaal in het midden-Westen, destijds geleden verliezen, waren groter geweest dan die van hun concurrenten, waarvan er vele „*had continued to make money during the very worst times*”. Beaton verklaart deze ongunstige ontwikkeling uit het feit, dat de Shell-maatschappijen, betrekkelijke *new-comers* op de Amerikaanse markt, niet alleen voor de noodzaak hadden gestaan, zich een plaats te veroveren naast en ten koste van oude, reeds lang gevestigde concerns als de Standard Oil en Socony, maar dat zij zich bovendien de daarvoor benodigde produktie-installaties, speciaal ook die ten behoeve van de detailverkoop, slechts hadden kunnen verwerven tegen topprijzen in de hoogconjunctuur van de jaren twintig: de relatief hoge afschrijving, die daaruit voortvloeide, drukte als een zeer zware last op het Shell-concern.

Vooraf deze omstandigheid heeft ertoe geleid, dat na afloop van de depressieperiode in 1936 — een tijd „*for holding fast and weathering the storm*” — met de in het verleden gevolgde bedrijfspolitiek werd gebroken. Tot dan toe had „*volume*”, de kwantitatieve grootte van de omzet, als het belangrijkste kompas voor de beoordeling van het bedrijfsbeleid gefungeerd. Deze maakte nu als zodanig plaats voor een nieuwe conceptie, die van de „*competitiveness*”, de concurrentiekracht. Volgens deze nieuwe opvatting dienden de kosten van de Shell-ondernemingen op iedere belangrijke markt niet hoger te zijn dan die van de sterkste concurrenten. Anders behoorden de desbetreffende markten te worden geabandonneerd. „*Volume*” had afgedaan als belangrijkste indicator van succes of mislukking.

Nu was „*volume*” een gemakkelijk te hanteren, weinig gecompliceerde maatstaf, goed bruikbaar in de onstuimige uitbreidingsjaren tot 1929, waarin, mede als gevolg van de druk der concurrentie, dikwijls de tijd ontbrak om tot lang- en weloverwogen beslissingen te komen. „*Competitiveness*” is daarentegen een veel verfijnder, moeilijker toe te passen norm. Voorafgaand onderzoek is dikwijls nodig om uit te maken, of een bedrijfsbeslissing, van dit gezichtspunt uit, al dan niet gemotiveerd is. Verwacht kon dus worden, dat de verandering in het richtsnoer voor de bedrijfspolitiek een wijziging in de beheersmethodiek met zich zou brengen in die zin, dat de mede op praktijkervaring gebaseerde zakelijke intuïtie als grondslag voor de beslissingen in zekere mate vervangen zou worden door de economische ratio, neergelegd in wetenschappelijke rapporten.

Het is dan ook niet te verwonderen, dat een van de eerste maatregelen, bij de herleefde economische activiteit in 1936 genomen, bestond uit de instelling van een commissie, het „*Salmon Committee*”, om na te gaan, welke rationaliseringsmaatregelen ten uitvoer dienden te worden gebracht. Na een jaar van ingespannen arbeid werd een rapport uitgebracht, waarin verschillende aanbevelingen werden gedaan, gebaseerd op een zo nauwkeurig mogelijke prognose van de omzetten. Beaton noemt het „*a monument to the end of managerial thinking*” en merkt naar aanleiding van de inhoud van dit rapport op: „*From this point onwards, reliance on these scientific*



glimpses into the future would become regular Shell practice”.

Het rapport heeft, zij het soms indirect, de stoot gegeven tot enkele diep ingrijpende maatregelen, die de concurrentiepositie van de Shell-ondernemingen op het gewenste peil brachten. Zo werd besloten tot het ontruimen van verliesgevend marktgebieden, speciaal van de streek tussen de Mississippi en de Rocky Mountains. Voorts werd voor het vervoer van benzine en andere eindproducten overgegaan van de tankwagon op de veel goedkopere pijpleidingen. Ten slotte werden twee van de vijf raffinaderijen gesloten en het afzetapparaat van de verkooporganisatie grondig gereorganiseerd en gemoderniseerd.

Deze — en andere — maatregelen, systematisch en weloverwogen genomen en uitgevoerd, sorteerden het gewenste effect: de tweede wereldoorlog kon door het Shell-concern van een economisch krachtige positie uit tegemoet getreden worden. Gedurende deze oorlog heeft Shell, mede door middel van haar wetenschappelijke staf en haar moderne laboratoria, aan de zaak der geallieerden gewichtige diensten bewezen. Daarna ving opnieuw een periode van zeer sterke expansie aan, die tot nu toe voortduurt. In de decade van 1945-1955 zijn de bezittingen van Shell verdubbeld, haar omzetten verdrievoudigd en haar winsten verviervoudigd. Shell Oil Company is daarmee tot een van de meest vooraanstaande concerns in de Verenigde Staten uitgegroeid.

Laat ik volstaan met deze grepen uit de rijke inhoud van Beatons openhartige werk en weerstand bieden aan de verleiding, het bestek van een boekaankondiging nog verder te overschrijden. Wie zich voor de inhoud van „Enterprise in oil” interesseert neme deze studie zelf ter hand: men zal er zeker geen spijt van hebben.

Rotterdam.

Dr. J. H. VAN STUIJVENBERG.

*H. W. Boyd and R. Westfall: Marketing Research; text and cases.* R. D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois, mei 1956, XVIII + 675 blz., f.26,80.

Een dik studieboek wekt altijd weerstanden op om het te gaan lezen, doch bij het boek van Boyd en Westfall mag de omvang geen reden zijn het ongelezen te laten. Het boek is doorspekt met tal van voorbeelden en aan het einde van elk hoofdstuk volgen 4 of 5 cases — in totaal 69 — welke ontleend zijn aan de praktijk van even zovele Amerikaanse ondernemingen:

Het zwaartepunt van het boek ligt in het tweede deel (blz. 157-496), dat in wezen een illustratie is van de gang van het onderzoek in al zijn geledingen en details, vooral met betrekking tot de opzet, uitvoering, verwerking en rapportering van enquêtes. De verhandeling is grondig, al wordt elk onderwerp en elk aspect vrij beknopt maar helder, zonder diepgaande mathematisch-statistische technieken besproken. Vooral dit deel van het boek is zeer geschikt voor een leergang in marktonderzoek en vergt bovendien geen speciale vooropleiding. Het vormt ook een uitstekende handleiding voor de marktonderzoeker in de praktijk, daar het zowel kan fungeren als een naslagwerk als een goede „brush-up”.

Dat het boek meer gericht is op de techniek van het onderzoek dan op de onderzoeken zelf, blijkt ook uit het derde deel, waarin een viertal toepassingen worden behandeld, t.w.: Motivation Research (in de meest ruime

zin), advertentie-onderzoek, produkt-research en onderzoek naar de ontwikkeling van de kwantitatieve zijde van de markt. De beperking is echter eveneens gezocht in het aantal behandelde aspecten, zodat dit deel gezien moet worden als een verzameling van beknopte, doch overigens uitstekende capita selecta. Het zgn. kwantitatieve marktonderzoek komt in het algemeen minder goed aan zijn trekken. Onderwerpen als inkomensbesteding, aanschaffingsplannen, elasticiteit e.d., vallen buiten het gezichtsveld van dit boek. Daarin is het boek van Prof. Dr. P. J. Verdoorn (Grondslagen en techniek van de marktanalyse) altijd nog onovertroffen. Ook de problemen rond het marktonderzoek voor producten met industriële/professionele toepassing krijgen weinig of geen aandacht. Wat de kwalitatieve onderzoeken betreft, wordt bijv. ten aanzien van de produkttesting hoofdzakelijk de smaaktest behandeld. Verder is, zoals reeds opgemerkt, ook het derde deel sterk gericht op de hulpmiddelen bij de enquêtes en de mogelijke wegen waarlangs dit onderzoek kan plaatsvinden. Het boek is dus sterk gericht op consumenten-enquêtes.

Het eerste deel vormt een algemene methodologische inleiding wat betreft de definitie en de betekenis van het marktonderzoek, de functie ervan en de organisatie van een afdeling marktonderzoek, mede in het kader van de gehele bedrijfsstructuur. Het wetenschappelijk karakter van het marktonderzoek heeft tezamen met de aard van de opzet van onderzoeken, een tweetal hoofdstukken toebedeeld gekregen. Ook het karakter van de soort informatie en de wijze waarop deze verkregen worden — statistische gegevens, interview, observatie — krijgt ruime aandacht. Ook in dit deel munt het boek uit door zijn systematische opzet. Het bewijst eveneens de kracht der auteurs t.a.v. het „hoe”. Een zelfde bewijs t.a.v. het „waarom” door een soortgelijke systematische verhandeling over het onderzoeksprogramma en de onderzoeken in extenso, zou evenzeer welkom zijn als het onderhavige. Vergeleken met het zeer verdienstelijke boek van Hobart („Marketing Research and Practice”) is het een enorme stap vooruit én alleszins aan te bevelen. Het boek demonstreert duidelijk de onmogelijkheid binnen het kader van 700 bladzijden zowel de technieken als de soorten onderzoeken uitvoerig te behandelen. Daar de techniek de basis vormt voor het eigenlijke onderzoek, is het wellicht gelukkig, dat in dit boek aan de technische aspecten verreweg de meeste aandacht is besteed. Als zodanig mag het dan ook zeer geslaagd heten, temeer daar het geschikt is voor een breed publiek.

Wat de details betreft, moeten van het eerste deel vooral genoemd worden de verhandelingen over het testen van hypothesen, het uitvoeren van experimenten (proefjes, controlegroepen, panels), het opstellen van prognoses en het beschrijven en analyseren van de markt. Het sluitstuk van dit deel vormt een behandeling van het verzamelen van gegevens uit statistische bronnen en d.m.v. interviews (en observaties) en de mogelijkheden en tekortkomingen van elke methode.

Het tweede deel begint met een globale bespreking van de opzet van een project, de formulering van het probleem, de mogelijke informatiebronnen, het fieldwork, de analyse en het rapport. In de volgende hoofdstukken wordt elk onderwerp verder uitgediept. Genoemd mogen wel worden het opsporen van problemen die in het bedrijf bestaan en die voor een marktanalytische aanpak in aanmerking komen, het adviseren van de directie, het aangeven van

mogelijke oplossingen en de te verwachten resultaten, het uitvoeren van pilot-studies, o.a. voor een nadere formulering van het probleem, de bruikbaarheid en nauwkeurigheid van statistische bronnen, commerciële informatie, interne gegevens e.d. Enige aandacht wordt ook besteed aan de continu-onderzoekingen van marktanalyse-bureaus.

Zeer uitvoerig wordt daarna de enquêtetechniek behandeld. De methode van ondervragen (en observeren), de formulering der vragen, de constructie van vragenlijsten, w.o. de tactische opzet, worden gedetailleerd nagegaan. Daarbij wordt het verband met de soort enquête niet uit het oog verloren.

De daarop volgende hoofdstukken zijn gewijd aan de steekproeftrekking en het fieldwork. Aspecten als keuze van het universum, de te hanteren karakteristieken, de steekproefeenheid, steekproeffouten, steekproefmethoden, steekproefgrootte, fouten bij het interview, keuzefouten t.a.v. de te ondervragen personen etc., worden uitvoerig, doch zonder veel formules behandeld. Ook de voor- en nadelen van de verschillende steekproefsystemen worden aangegeven, mede in verband met de vereiste kundigheid, ervaring, statistische gegevens, benodigde tijd en kosten.

De laatste hoofdstukken bevatten een verhandeling over de technische verwerking, de ordening, de controle en de tabulering. Bij de bespreking van de rapportering komen o.a. aan de orde het nagaan van significante verschillen, het berekenen van percentages met betrekking tot de keuze van de als 100 te stellen eenheid, het maken van cross-tabulations, van grafieken en van kaarten. Gewezen wordt ook op het belang van een goede follow-up. Niet ingegaan wordt op de mogelijkheden van diepgaande analyses van statistische aard als frequentie- en correlatie-analyse. De structuur van het rapport vormt het slot van dit technische gedeelte. Daarin wordt o.a. beklemtoond het belang van de beoordeling van de gevolgde onderzoeksprocedure met betrekking tot haar bijdrage aan de oplossing van het gestelde probleem en het geven van aanbevelingen.

Het derde deel begint met een hoofdstuk over Motivation Research, dat de aard van dit onderzoek beschrijft en de soort informatie die wordt verkregen, zoals beoordelingen, voorstellingen, gevoelens, bewuste en onbewuste motieven. Daarna worden diverse technieken beschreven met betrekking tot de vragenlijst, de vraagtechniek, vrije en gerichte interviews, woord- en begripsassociatie, het interpreteren van afbeeldingen, etc. Tot slot volgt een beschouwing over de mogelijkheden van Motivation Research.

Het hoofdstuk over advertentie-onderzoek sluit nauw bij het voorgaande aan. Besproken wordt o.a. hoe men advertenties kan laten beoordelen, naar motieven kan zoeken, impactstudies verrichten en het bereik van diverse media kan meten. Van de technieken worden o.a. behandeld de beoordelingsschalen, psychologische tests en hulpmiddelen.

De produkt-research omvat een bespreking van de soort gegevens die men nodig heeft, de onderzoekingen t.b.v. een nieuw produkt, onderzoek naar gebruiksgewoonten en onderzoek t.b.v. de verpakking. Hierbij worden verschillende soorten tests beschreven.

In het laatste hoofdstuk worden zeer beknopt enkele schattingsmethoden t.a.v. de toekomstige markt behandeld, zoals bijv. Jury of Executive Opinion, Salesforce Composite Method en de statistische methoden. In aansluiting daarop volgt een korte bespreking van de marktanalyse in engere

zin: het belang van de potentiële markt met betrekking tot de sales promotion, het gebruik van lokale en territoriale marktgegevens voor de verkoopquotering, het aankweken van een potentiële markt, de soort onderzoekingen die op dit terrein hun diensten kunnen bewijzen, met name de continu-onderzoekingen en het grote nut van de verkoop-analyse via de eigen administratieve bescheiden.

Bovenstaande opsomming laat duidelijk zien dat het boek alleszins waard is het in de praktijk steeds bij de hand te hebben.

Eindhoven.

P. L. F. DE JONG.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### De geldmarkt.

De Nederlandsche Bank heeft, na de discontoverlaging per 24 januari jl., opnieuw blijk gegeven, niet ontevreden te zijn over de ontwikkeling van de positie van de gulden. Aan de deviezenbanken kan nl. weer een algemene vergunning worden verleend tot het onder bepaalde voorwaarden financieren van internationale goederentransacties, waarbij Nederland niet als handelspartner is betrokken. Deze vergunning werd in september jl. onder invloed van de aanval op de gulden ingetrokken.

Of er voor de banken aanleiding is om over deze maatregel enthousiast te zijn, valt te bezien. In de eerste plaats wekken toespelingen op de gunstige ontwikkeling van de deviezenvoorraad bij de banken momenteel onaangename associaties, vooral als zij van De Nederlandsche Bank komen: zij herinneren dan aan een mogelijke verhoging van het kaspercentage, waardoor een groter bedrag renteloos bij de Bank zou moeten worden aangehouden. In de tweede plaats betekent het beschikken over een algemene vergunning nog niet, dat hiervan gebruik kan worden gemaakt: dit is slechts dan het geval als de door de banken in rekening gebrachte tarieven het voor het buitenland aantrekkelijk maken om op de kredietfaciliteiten van het Nederlandse bankwezen een beroep te doen. En ook wat de rentetarieven betreft is Nederland geen goedkoop-teiland meer.

Dat geldt veeleer voor de Verenigde Staten, waar het toewijzingsdisconto voor 3-maands schatkistpapier opnieuw een zeer scherpe daling onderging, en wel tot 1,583 pCt., zodat het bijna  $\frac{5}{8}$  pCt. beneden het disconto van de vorige week, en ruim  $1\frac{1}{8}$  pCt. beneden het officiële disconto daalde. Ter vergelijking diene dat het disconto op Engels schatkistpapier vorige week  $6\frac{1}{8}$  pCt. heeft bedragen. Dat deze grote verschillen zich kunnen voordoen ondanks de mogelijkheid rente-arbitrage te verrichten, is hieruit te verklaren, dat het een kostbare zaak is om het aan dergelijke arbitrage-affaires verbonden koersrisico via de termijnmarkt af te wentelen.

Uit de marktnoteringen voor schatkistpapier blijkt dat de daling van de geldmarktrente in de verslagweek ook in Nederland voortgang heeft gevonden. Zo werd 3-maands papier op  $4\frac{1}{8}$  pCt. verhandeld, terwijl het op 30 januari nog tegen  $4\frac{1}{4}$  pCt. werd toegewezen. Het maximumtarief dat de gemeenten voor kasgeldleningen mogen betalen, werd verlaagd van  $5\frac{1}{2}$  tot 5 pCt., zodat het wederom gelijk is aan het officiële promesse-disconto.

De deviezenvoorraad vertoont, blijkens de weekstaat per 3 februari, een toeneming met f. 75 mln.; het feit dat hiervan f. 44 mln. voor rekening komt van convertibele

valuta's, wekt het vermoeden dat de opbrengst van naar Amerika verkochte claims en aandelen Koninklijke een belangrijke rol heeft gespeeld. Het saldo van de banken is achteruitgegaan; de overmaking van de opbrengst der rentespaarbrieven, waarvan de restanten door de banken zelf schijnen te zijn overgenomen, is hier een factor van betekenis geweest.

#### Kapitaalmarkt.

Zelfs de Explorer is er maar nauwelijks en zeer tijdelijk in geslaagd om de koersen op de Amerikaanse beurs omhoog te trekken, zodat de Amsterdamse beurs, die op een flinke koersstijging in Amerika vooruit was gelopen, opnieuw heeft ondervonden dat de psychologie van de Amerikaanse beleggers moeilijk te peilen is. Het ongunstige economische nieuws blijft in Wall Street de hoofdfactor.

In ons land, waar de koersindexcijfers in tegenstelling tot de Amerikaanse gemiddelden zijn gestegen, heeft vooral de Indonesische sector een vooruitgang geboekt, onder invloed van de mogelijkheid dat misschien een andere, Nederland beter gezinde, Regering aan de macht zal komen. Ook voor de Nederlandse overheidsfinanciën zou zulks aangenaam zijn: geheel afgezien van pensioenverplichtingen, staat, blijkens een mededeling van Minister Hofstra, nog f. 508 mln. aan door Nederland gegarandeerde leningen ten laste van het voormalige Nederlands-Indië uit; tot ult. 1957 had Nederland reeds f. 28 mln. aan rente en f. 55 mln. aan aflossingen op deze leningen betaald.

Met ingang van 4 februari jl. is de afgifte van rentespaarbrieven door de Bank voor Nederlandsche Gemeenten gestaakt; er is in totaal f. 233,8 mln. geplaatst, waarvan bijna f. 207 mln. in de grootste coupures ad f. 500. Dit wijst er op dat zij maar in zeer beperkte mate bij de kleine belegger zijn beland. Voor deze kunnen aan dit type beleggingsobject ook ernstige bezwaren zijn verbonden, zowel door het ontbreken van een jaarlijks inkomen als ten gevolge van de fiscale consequenties van het in één jaar ter beschikking komen van de over een reeks van jaren geaccumuleerde rentebaten. Deze laatste factor kan veroorzaken dat de kleine belegger bij verkoop of aflossing volkomen incidenteel inkomstenbelasting verschuldigd is. Met toepassing van het bijzonder tarief, welke factor de rentespaarbrieven aantrekkelijk maakt voor beleggers die over de top van hun inkomen 20 pCt. of meer belasting betalen, is juist de kleine belegger in de praktijk niet gebaat.

De Rijkspostspaarbank maakte bekend, behoudens goedkeuring van de Minister van Financiën, de rentevergoeding met ingang van 1 januari 1958 tot 3 pCt. te zullen verhogen. Nu de rente op de kapitaalmarkt een dalende richting heeft ingeslagen — de eerste 5½ pCt.-lening is een succes geworden, zij het wellicht niet zodanig dat op inschrijvingen van f. 100.000 en groter slechts f. 2.000 kon worden toegewezen, zoals bij de laatste grote 6 pCt.-leningen het geval is geweest — maakte deze aankondiging een enigszins tragi-komische indruk.

Op het gebied van de dividendpolitiek heeft de verslagweek een novum opgeleverd. J. P. Wyers Industrie- en Handelsonderneming N.V. stelt haar aandeelhouders in de gelegenheid van de 15 pCt. dividend  $\frac{2}{3}$  op te nemen in de vorm van 6 pCt. obligaties met een looptijd van 25 jaar. Aan onze financiële terminologie moet dus een nieuw woord worden toegevoegd: „bond“-dividend, of, welluidender maar minder nauwkeurig (omdat de uitkering uit de winst en niet uit de reserves geschiedt): bonus-obligatie.

Aand. indexcijfers	A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	24 jan. 1958	31 jan. 1958	7 febr. 1958
Algemeen .....		173	178	181
Internat. concerns .....		243	252	257
Industrie .....		133	137	137
Scheepvaart .....		119	125	125
Banken .....		113	114	113
Indon. aand. ....		61	62	68

#### Aandelen

Kon. Petroleum .....	f. 143,90	f. 148,50	f. 152,—
Unilever .....	325½	345	347½
Philips .....	237¼	242½	250
A.K.U. ....	156	159½	160½
Kon. N. Hoogovens .....	245	258	275
Van Gelder Zn. ....	178	185	185
H.A.L. ....	138	146	145
Amsterd. Bank .....	205	204¾	210½
H.V.A. ....	80	80¾	87¼

#### Staatsfondsen

2½ pCt. N.W.S. ....	65½	64½	61
3½ pCt. 1947 .....	85¼	85½	85½
3½ pCt. 1955 I .....	83½	84½	84
3 pCt. Grootboek 1946 .....	83¾	84¾	83¾
3 pCt. Dollarlening .....	89%	89	90%

#### Diverse obligaties

3½ pCt. Gem. R'dam 1937 VI ...	84%	87	87¾
3½ pCt. Bk.v.Ned.Gem.1954 II/III	80	81¼	81¼
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen .....	88½	90	90½
3½ pCt. Philips 1948 .....	90%	90%	90½
3½ pCt. Westl. Hyp. Bank .....	82	83½	80½
6 pCt. Nat. Woningb.len. 1957 ...	106%	105½	106%

#### New York

Aandelenkoersgemiddelde Dow Jones Industrials .....	451	450	449
--	-----	-----	-----

M. P. GANS.



### HET INSTITUUT VOOR CULTUURTECHNIEK EN WATERHUISSHOUING

te Wageningen, vraagt een academisch gevormd

## ECONOMIST

Het nog jonge Instituut dat zich o.a. bezighoudt met de studie van cultuurtechnische projecten wil het onderzoek uitbreiden met een economische afdeling en zoekt daartoe een medewerker met belangstelling voor landbouwkundige vraagstukken en zo mogelijk kennis van econometrie.

Sollicitaties aan de Directeur van het Instituut, Postbus 35, Wageningen.

Maak gebruik van de rubriek

### „VACATURES“

voor het oproepen van sollicitanten voor leidende functies. Het aantal reacties, dat deze annonces ten gevolge hebben, is doorgaans uitermate bevredigend; begrijpelijk: omdat er bijna geen grote instelling is, die dit blad niet regelmatig ontvangt en waar het niet circuleert!



Aan bezoekers worden op schriftelijk verzoek alle benodigde inlichtingen gratis toegezonden door de  
**OFF. HOLLAND-DIENST der JAARBEURS**  
 Amsterdam-C, Keizersgracht 796  
 Tel. 65938-65750

*vacatures*

KONINKLIJKE NEDERLANDSE BOND  
 van  
 STEEN- EN OFFSETDRUKKERIJEN  
 te  
 Amsterdam

vraagt een

**BEDRIJFSECONOOM**

met universitaire opleiding, die krachtens zijn praktijkervaring, bij voorkeur opgedaan in de industrie, de bond op deskundige wijze kan adviseren, voorlichten en rapporteren inzake bedrijfs-economische vraagstukken van uiteenlopende aard, zoals kostprijs, marktonderzoek, prestatiebeloning en dergelijke. Deze functie heeft mede een representatief karakter in verband met het vertegenwoordigen van de bond naar buiten. Kandidaten zullen eventueel worden uitgenodigd voor een psychologisch onderzoek.

*Eigenhandig (niet met ballpoint) geschreven brieven met volledige inlichtingen over leeftijd, opleiding en praktijk en vergezeld van een recente pasfoto voor 24 febr. a.s. aan de Nederlandsche Stichting voor Psycho-techniek, Wittevrouwenkade 6, Utrecht, onder nummer E.S.B. 31537.*

**BANKIERSKANTOOR TE AMSTERDAM**

vraagt een

**ECONOOM**

in de leeftijd van ongeveer 30-40 jaar, als chef voor haar economische afdeling.

Van deze functionaris wordt verwacht, dat hij zelfstandig beleggingsadviezen kan verstrekken, de documentatie kan verzorgen, terwijl hem voorts het schrijven van het wekelijks beursbericht zal worden toevertrouwd.

Goed economisch inzicht, stylistisch vermogen en kennis van effecten zijn beslist noodzakelijk.

Uitvoerige sollicitaties onder no. E.-S.B. 5—1, postbus 42, Schiedam.



Bij de dienst van Stadsontwikkeling en Wederopbouw kan een

**medewerker  
 op academisch niveau**

worden geplaatst, die, als hoofd van een stafbureau ter assistentie van de directie, belast zal worden met de behandeling van vraagstukken - ten dele van financieel-economische aard - verband houdende met de voorbereiding van de woningbouw en de sanering.

Het bezit van het diploma van drs. in de economische wetenschappen strekt tot aanbeveling, doch ook juristen met financieel-economische belangstelling kunnen in aanmerking komen.

Afhankelijk van leeftijd, opleiding en ervaring geschiedt aanstelling in de rang van:

hoofdcommies

(salarisgrenzen f 7.414,- - f 9.322,-)

administratief hoofdambtenaar

(salarisgrenzen f 9.640,- - f 12.470,-)

Aanstelling boven het minimum is mogelijk.

De verplaatsingskostenregeling is, van toepassing.

Sollicitaties te richten tot burgemeester en wethouders en te adresseren aan de chef van het Bureau Personeelvoorziening, stadhuis, kamer 331.

Inzending binnen 14 dagen onder no. 52.

(zie ook de vacatures op blz. 139)