

# *Economisch-Statistische Berichten*

Bevordering van de export

★

*Dr. F. Hartog*

Kentering in de Amerikaanse conjunctuur

★

*Prof. Dr. F. L. van Muiswinkel*

Het Vestigingsbesluit Levensmiddelen-  
bedrijven

met een naschrift van Mr. O. Leyendekkers

★

*Mr. G. E. Kruseman*

De praktijk der verticale prijsbinding

★

*Drs. W. F. Slagt*

Levensverzekering op basis van aandelen

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

---

43e JAARGANG

No. 2149

WOENSDAG 10 SEPTEMBER 1958



- Pensioenregelingen
- Risico-herverzekering van pensioenfondsen

## EERSTE NEDERLANDSCHE

HOOFDKANTOOR:

JOHAN DE WITLAAN 50 - 'S-GRAVENHAGE

TEL. 01700 - 51.43.51

POSTADRES: POSTBUS 5

Adverteer in „E.-P.B.”

*vacatures*



**GEMEENTE ROTTERDAM**

Bij de dienst van Stadsontwikkeling en Wederopbouw kan een

### medewerker op academisch niveau

(socioloog, sociograaf of één der aanverwante studierichtingen) worden geplaatst, die belast zal worden met het verrichten van sociaal onderzoek.

De aanstelling geschiedt in de rang van assistent-planonderzoeker of planonderzoeker, afhankelijk van opleiding en ervaring.

Vermoedelijke salarisgrenzen:  
f 5876,- tot f 7382,- resp. f 8018,- tot f 11707,-.

Gehuwden komen eventueel in aanmerking voor vergoeding van reis- of pensionkosten en verhuiskosten.

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

Inzending binnen 14 dagen onder no. 336.



**R. Mees & Zoonen**

*Bankiers en  
Assurantie-makelaars*

*Rotterdam*

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

*Financiering van invoer,  
uitvoer en transit*

*Alle assurantien*

*Beleggingen en  
vermogensbeheer*

### ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam 6.  
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 6.

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 6.

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 opgave van redenen te weigeren.

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; L. M. Koyck; H.W. Lambers; J. Tinbergen; 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. J. Vierick.

(Zie ook de vacatures op pag. 704)

# Bevordering van de export

In de jongste Industrialisatienota heeft de Minister van Economische Zaken betoogd, dat de noodzakelijke uitbreiding van het industriële productie-apparaat in de naaste toekomst een jaarlijkse uitvoerverhoging van gemiddeld 5 à 6 pCt. vergt en dat het, aangezien de omstandigheden vermoedelijk minder gunstig zullen zijn dan in de achter ons liggende jaren van hoogconjunctuur, niet alleen nodig zal zijn „de verbetering van onze concurrentiepositie na te streven, doch bovendien, om aan het exportbeleid hernieuwde aandacht te schenken”. Dat de dringende noodzaak van activiteiten op exportgebied ook in ondernemerskringen wordt onderkend, blijkt uit de grote belangstelling die voor de door de werkgeversverbonden in samenwerking met de „Stichting Vertegenwoordiging van de Nederlandse Industrie voor Internationale Belangen” georganiseerde Exportvergadering aan de dag werd gelegd. Een viertal functionarissen dezer stichting heeft op de vergadering gesproken over de mogelijkheden tot opvoering van onze export naar overzeese markten en over de problemen, waaraan daarbij het hoofd moet worden geboden.

De met de Exportdag beoogde stimulans is, gezien de relatief geringe toeneming van de export gedurende de laatste jaren, niet overbodig. Dat het accent dezer stimulans kwam te liggen op nieuwe markten stemt overeen met de herhaaldelijk geuite wens tot grotere spreiding van onze uitvoer te geraken. Vergeliken met vóór de oorlog is deze wens reeds ten dele in vervulling gegaan. Nevenstaande tabel doet echter zien, dat het aandeel van West-Europa en met name dat der landen van Klein-Europa in onze uitvoer de laatste jaren niet onaanzienlijk is gestegen. Een oorzaak hiervan alsmede van de geringere stijging van ons exportvolume is, dunkt ons, in de door Z.K.H. de Prins der Nederlanden op de vergadering gehouden inleidende toespraak aangewezen: „Het is stellig gemakkelijker naar bekende dichtbij gelegen landen zijn produkten te exporteren dan naar verre, dikwijls onbekende landen. . . . Men kan zeggen dat men voor zijn bestaande productie-apparaat in eigen land en in Europa voldoende afzetgebied heeft en dat een poging, met alle daaraan verbonden kosten, om een nieuwe markt te veroveren, niet de moeite waard is. . . . Ik vraag mij in gemoede af of hier niet sprake is van een te grote vast-

houdendheid aan traditionele markten, waardoor te weinig oog bestaat voor de nieuwe ontwikkelingen, die zich in vele gebieden van de wereld aan het voltrekken zijn”.

Van deze nieuwe ontwikkelingen hebben de vier Stichtingsfunctionarissen, die van mening zijn dat de grote mogelijkheden voor expansie van onze export liggen in de minder ontwikkelde landen, verhaald. Hoewel deze landen geenszins over één kam mogen worden geschoren, hebben zij vrijwel alle gemeen, dat een sterke drang aanwezig is om zo spoedig mogelijk zelf industrieën op te bouwen. Deze drang heeft de export een karakterverandering doen ondergaan, waaraan wij ons zullen moeten aanpassen. Niet langer is het zo, dat industriële landen in hoofdzaak afgewerkte produkten naar overzee kunnen exporteren in ruil voor grondstoffen. De wens tot industrialisatie heeft in de minder ontwikkelde landen belangstelling doen ontstaan voor „joint ventures” in diverse vormen. Voorts worden in toenemende mate „turnkey”-offertes, waarbij de afnemer van installaties slechts met één leverancier voor alle onderdelen in plaats

van met verschillende leveranciers voor elk onderdeel afzonderlijk te maken heeft, verlangd. Deze verlangens brengen voor de exporterende landen uiteraard bijzondere problemen en risico's met zich.

Nederland is niet het enige land dat zijn export naar overzeese gebieden beoogt op te voeren. De concurrenten zitten niet stil. „The battle for export markets”, zegt „The Banker” van juli jl., „is inevitably acquiring greater severity, as evidence mounts of a widening of the margin of unutilised resources in the industrial countries”. De minder ontwikkelde landen zijn zich van deze concurrentie ter dege bewust en laten niet na te pogen hieruit voordeel te trekken. Dit geldt, behalve voor het bovengenoemde, ook voor exportkredieten. Wil Nederland van de goede naam die zijn produkten elders genieten ten volle profiteren, dan zal het, zo werd ter vergadering betoogd, zijn achterstand op het gebied der exportkredieten moeten inhalen. Ook aan de Overheid werd in dezen een taak toegedacht. Al met al kregen wij uit de inleidingen der Stichtingsfunctionarissen de indruk, dat energiek zal moeten worden aangepakt om de put te dempen, voordat het exportkalf de kans loopt er in verzeild te geraken.

	1954	1955	1956	1957	Uitvoerwaarde 1957 in pCt. van 1956
Europa, w.o.: . . . . .	68,3	68,9	69,2	71,1	134
O.E.E.C.-landen, w.o.: . . . . .	61,4	64,4	65,5	67,1	140
E.E.G.-landen, w.o.: . . . . .	36,0	38,1	40,3	41,4	148
B.L.E.U. en W.-Duitsl. . . . .	29,9	30,9	32,2	34,0	146
Azië en Oceanië, w.o.: . . . . .	10,9	10,4	10,7	9,8	115
Indonesië . . . . .	2,5	2,5	2,9	2,3	118
Amerika, w.o.: . . . . .	13,8	13,5	12,6	11,8	110
Verenigde Staten . . . . .	6,8	5,8	6,2	5,1	96
Afrika . . . . .	5,8	5,8	5,9	5,7	125
Totaal . . . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	128
Toeneming uitvoer- volume van jaar op jaar (in pCt.) . . . . .	14	10	4	5	119

a) Bron: C.B.S.

## INHOUD

	Blz.		Blz.
Bevordering van de export . . . . .	691	De praktijk der verticale prijsbinding, door Mr. G. E. Kruseman . . . . .	698
Kentering in de Amerikaanse conjunctuur, door Dr. F. Hartog . . . . .	692	Levensverzekering op basis van aandelen, door Drs. W. F. Slagt . . . . .	701
Het Vestigingsbesluit Levensmiddelenbedrijven, door Prof. Dr. F. L. van Muiswinkel, met een naschrift van Mr. O. Leyendekkers . . . . .	695	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. M. P. Gans . . . . .	702
		Recente publikaties . . . . .	704

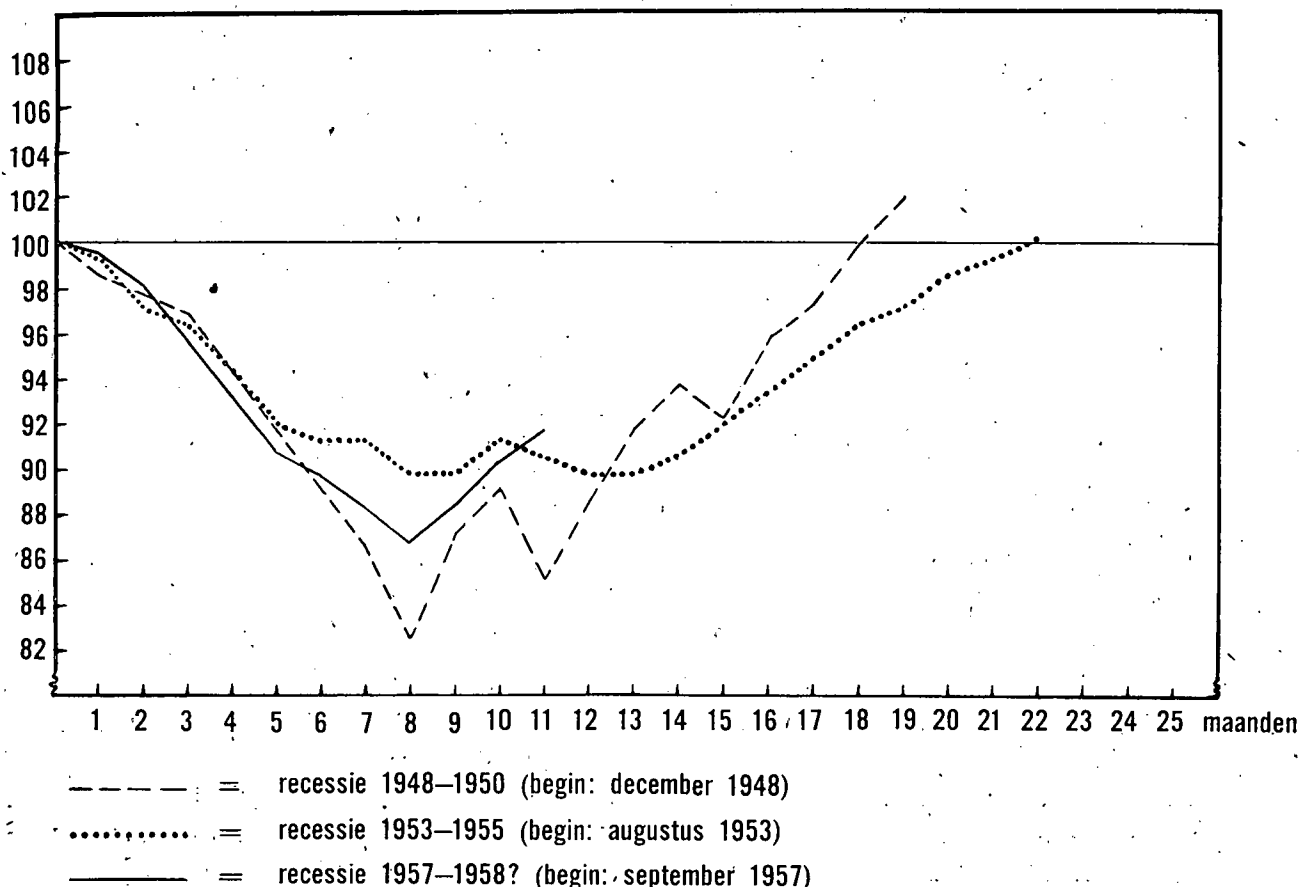
Ter beantwoording van de vraag, of de opleving die de Amerikaanse conjunctuur momenteel te zien geeft verder zal doorzetten, trekt schrijver een vergelijking met soortgelijke ontwikkelingen in 1948-1950 en 1953-1955, waarbij hij nagaat of de bepalende factoren voor de huidige conjunctuur-beweging dezelfde zijn als in 1949 en 1954. Schrijver betoogt, dat het in de reden ligt, voorlopig op een stijgende economische activiteit in de Verenigde Staten te rekenen. Wat de invloed van de Amerikaanse conjunctuur op de Europese betreft, merkt schrijver op, dat, indien de opleving in Amerika doorzet, het Europese dollarprobleem vermoedelijk verder verlicht zal worden, zodat de conjunctuurpolitiek in de betreffende Europese landen weer enigszins op expansie kan worden gericht. Daarbij blijft het zaak, de Verenigde Staten niet in een mogelijke conjuncturele overspanning te volgen, teneinde niet door uitputting van de vliezenreserves opnieuw gedwongen te worden tot een pijnlijk terugdraaien van de binnenlandse bestedingen.

## Kentering in de Amerikaanse conjunctuur

Na sedert augustus 1957 acht maanden achtereenvolgend gedaald te zijn is de Amerikaanse industriële productie in mei 1958 voor het eerst weer met 1 pCt. gestegen. In juni vond een toeneming met 2 pCt. plaats en in juli nogmaals met 2 pCt. Voor het ogenblik lijkt dus het dieptepunt gepasseerd te zijn. Dit dieptepunt betekent een productiedaling met 13 pCt. vergeleken met de laatste maand vóór de recessie.

Zal de thans begonnen opleving verder doorzetten? Het antwoord op deze vraag kan natuurlijk niet zonder meer worden gevonden door extrapolatie van de productiestijging van de laatste maanden. Er is enig inzicht in de achtergrond van de recente ontwikkeling voor nodig. In het volgende zal worden getracht, hierover nadere informatie bijeen te brengen.

*Amerikaanse productie gedurende de recessies 1948-1950, 1953-1955 en 1957-1958?*  
(industrie en mijnbouw; maandelijks indices, gecorrigeerd voor seizoenen met telkens laatste maand vóór de recessie = 100)



## De drie na-oorlogse recessies.

Een eerste mogelijkheid om meer reliëf te geven aan de huidige recessie is het trekken van een vergelijking met soortgelijke ontwikkelingen in 1948-1950 en 1953-1955. Daartoe zijn in de vorenstaande grafiek de drie inzinkingen a.h.w. op elkaar gelegd door de beginpunten in de tekening te laten samenvallen.

Er blijkt vrij veel overeenkomst te bestaan. Met name heeft het in alle drie gevallen acht maanden geduurd voordat een dieptepunt was bereikt. Het dieptepunt van 1958 (—13 pCt.) houdt ongeveer het midden tussen het dieptepunt van 1949 (—17 pCt.) en dat van 1954 (—10 pCt.). Na het passeren van het onderste keerpunt is in 1949 en 1954 een kwakkelperiode gevolgd van 4-6 maanden. Daarna zette het definitieve herstel in (i.c. de terugkeer tot het niveau van vóór de inzinking), dat 8-9 maanden in beslag nam.

Wanneer de geschiedenis zich herhaalt mag dus nog niet worden gerekend op een ononderbroken herstel. Er is in dat geval nog een of enkele malen een terugval te verwachten. Omstreeks het vierde kwartaal van 1958 zal dan de definitieve opleving beginnen die medio 1959 de produktie weer zal hebben hersteld tot het peil van vóór de recessie.

Of deze herhaling inderdaad te verwachten valt hangt uiteraard af van het feit of de bepalende factoren dezelfde zijn als in 1949 en 1954. In dit verband ligt het voor de hand te zien naar het gedrag van de *voorraadinvesteringen*. Een tamelijk uitgebreide opvatting is dat de na-oorlogse Amerikaanse recessies typische voorraadcycli zijn en dus wat hun lengte betreft bepaald worden door de tijd welke nodig is om de door de ondernemers gewenste minimale verhouding tussen voorraden en afzet te bereiken. Inderdaad kan, uitgaande van het feit dat de conjunctuurfluctuaties bepaald worden door de bestedingen, worden geconstateerd dat de voorraadvorming de meest gevoelige bestedingscategorie is. Daarmee behoeft zij echter nog niet altijd de *oorzaak* van fluctuaties te zijn. Het is ook mogelijk dat op andere wijze ontstane schommelingen door de wisselingen in de voorraadvorming worden begeleid en/of versterkt.

Zo gezien was alleen de recessie van 1948-1950 een zuivere voorraadcyclus. Gedurende de recessie van 1953-1955 ondergingen behalve de voorraadinvesteringen ook de overheidsbestedingen een gevoelige daling. Vermoedelijk lag in deze laatste factor de eigenlijke oorzaak van de omslag. De huidige recessie is gekenmerkt door het samengaan van dalende voorraadinvesteringen met dalende investeringen in vaste activa. Deze dalingen zijn waarschijnlijk beide in belangrijke mate veroorzaakt door de politiek van duur en schaars geld die de Overheid in de jaren 1956 en 1957 heeft gevoerd.

Bij nadere beschouwing vertonen de na-oorlogse recessies dus ondanks de oppervlakkige analogie toch bepaalde verschillen, die van invloed kunnen zijn op de mate en snelheid van het herstel. Wel zijn de fluctuaties in de voorraadvorming in alle drie gevallen op zijn minst als begeleidingsverschijnsel opgetreden, doch een tweede bestedingscategorie is de beide laatste keren mede van invloed geweest.

Er is een ander punt waarop de drie na-oorlogse recessies ook bij nader inzien een analoog verloop te zien geven. Dit is de stabiliteit van de particuliere consumptie, waarbij we voor een goed begrip eerst nader moeten stilstaan.



ROTTERDAMSCHER BANK

VOORLICHTING OP HET  
GEBIED VAN DE INTER-  
NATIONALE HANDEL EN  
HET INTERNATIONALE  
BETALINGSVERKEER

285 VESTIGINGEN IN NEDERLAND

(Advertentie)

## Het gedrag van de particuliere consumptie.

De consumptie vormt in hoofdzaak een afgeleide conjunctuurfactor in die zin dat zij veeleer door het nationale inkomen bepaald wordt dan dat zij dit bepaalt. Dit laatste geldt echter slechts tot op zekere hoogte. Bij een neerwaartse beweging komt er namelijk een bepaald niveau waarbeneden de consumptie niet verder daalt, omdat het leven toch door moet gaan. Wanneer dit punt bereikt is daalt ook de conjunctuur niet verder meer. Met enige schematisering kan het dus zo worden gesteld dat de consumptie de bodem van de conjunctuurbeweging bepaalt en de rest van de bestedingscategorieën de fluctuaties daarboven. Deze bodem is nu zichtbaar in de na-oorlogse Amerikaanse situatie zó hoog komen te liggen dat de consumptie in het geheel niet meer daalt: bij een opwaartse conjunctuur stijgt zij, bij een neerwaartse conjunctuur blijft zij constant. Dit betekent dat een recessie spoedig doodloopt, waarbij de conjunctuur óf op een toch nog betrekkelijk hoog niveau blijft hangen, óf weer omslaat in opwaartse richting. Dit heeft zich in de na-oorlogse jaren duidelijk gemanifesteerd.

Voor deze stabiliteit van de consumptie in perioden van neergang der economische activiteit zijn enerzijds verantwoordelijk de verschillende factoren die het beschikbare inkomen hooghouden en anderzijds de bufferwerking van de besparingen.

Wat het eerste punt betreft zou men als gevolg van de afnemende werkgelegenheid en winstdaling een corresponderende afnemende van het primaire beschikbare inkomen verwachten. Hier tegenin werken echter de „escalator clauses” (overeengekomen vaste periodieke loonsverhogingen) in vele arbeidscontracten en de dividendstabilisatie. Deze laatste maakt dat de fluctuaties in de winst in sterke mate worden opgevangen door de reserveringen. Verder zijn er de ingebouwde stabilisatoren, die langs secundaire weg bijdragen tot de stabiliteit van het beschikbare inkomen. Te noemen vallen hier vooral de progressie van de belastingen, die bij dalende economische activiteit de belastingbetalingen sterker doet afnemen dan de grootheden die als heffingsgrondslag fungeren, de werkloosheidsuitkeringen en de steun aan de boeren.

Ondanks dit alles vertoont het beschikbare inkomen toch nog een gedempte daling. Dat deze inkomensdalingen niet in de consumptie worden teruggevonden komt door de fluctuaties in de besparingen. Men houdt blijkbaar in het algemeen dermate vast aan een eenmaal bereikt consumptieniveau dat inkomensdalingen allereerst verhaald worden op de besparingen. Dit verschijnsel is analoog aan de dividendstabilisatie, als gevolg waarvan immers de reserveringen vooral als buffer optreden.

Tezamen zorgen al deze invloeden blijkbaar voor een sterk stabiliserende werking ingeval van een neerwaartse conjunctuurbeweging.

#### Overheidsbestedingen en investeringen.

Met één uitzondering (de recessie van 1953-1955) hebben ook de overheidsuitgaven zich zeer stabiel gedragen of zijn zelfs als neutraliserende factor gehanteerd. Het niveau is en blijft hoog als gevolg van de defensie-inspanning. Verder vertonen de uitgaven van de lagere publiekrechtelijke lichamen reeds geruime tijd een trendmatige toeneming.

De investeringen in vaste activa zijn gekenmerkt door belangrijke fluctuaties, maar bereiken bij neerwaartse bewegingen toch blijkbaar ook vrij spoedig een bodem waarbeneden ze niet meer dalen. Bovendien nemen de uitgaven aan spoorwerk door de recessie heen trendmatig sterk toe. Ook buiten de consumptie zijn er dus belangrijke invloeden die remmend op een conjunctuurdaling inwerken. Daarom is er geen reden om verwonderd te zijn over het feit dat de laatste recessie evenals de beide vorige reeds na acht maanden haar dieptepunt heeft bereikt.

#### Overheidsop treden en vooruitzichten.

Men kan als overheid in de milde recessies van het naoorlogse Amerikaanse type zonder grote risico's passief de natuurlijke bodem afwachten. (Misschien is het in verband met de belangrijke rol van de ingebouwde stabilisatoren beter, hier van een „quasi-natuurlijke” bodem te spreken). Men kan ook kortstondige produktiedalingen van 10-17 pCt. onaanvaardbaar achten en dus de laatste resten van de conjunctuurbeweging trachten uit te bannen. De Amerikaanse Regering heeft maatregelen genomen die tot dusver weinig effect hebben gehad. Zij heeft zich namelijk beperkt tot verruiming van de liquiditeit van het bankwezen en goedkoop-geldpolitiek, alsmede tot het verhogen van enkele eigen bestedingen. Belastingverlaging, die wegens de veel voorkomende heffing aan de bron in de Amerikaanse verhoudingen een snelle uitwerking zou hebben, is afgewezen. Van de wel gekozen instrumenten komt het effect van liquiditeitsverruiming meestal pas op het moment waarop de conjunctuur door andere oorzaken reeds is opgeleefd, ook al is een voorafgaande liquiditeitsverkrapping de voornaamste oorzaak van de neergang geweest. Verder vertoont de toeneming van de overheidsuitgaven veelal een zekere vertraging gemeten vanaf het moment van de beslissing. Verwacht mag dus worden dat er als gevolg van de in de afgelopen maanden plaatsgevonden hebbende verruimende maatregelen bepaalde stijgingspotenties in het economisch leven aanwezig zijn, die de conjuncturele opleving verder kunnen dragen.

Een negatieve factor lijkt op het eerste gezicht dat blijkens de laatste enquête naar de investeringsplannen van het bedrijfsleven in 1959 een verdere daling van de investeringen in vaste activa wordt verwacht, nadat reeds voor 1958 een gevoelige teruggang is — resp. zal worden —

verwezenlijkt<sup>1)</sup>. Dit zal echter in de praktijk wel meevallen. De ervaring heeft geleerd dat investeringsplannen ten dele worden gewijzigd onder invloed van het conjunctuurverloop. In zoverre zijn de vaste investeringen dus ook geen autonome, doch een afgeleide bestedingscategorie. Bovendien neemt de woningbouw — die niet onder de enquête is begrepen — toe als gevolg van daarop gerichte verruimende overheidsmaatregelen.

Alles bij-elkaar genomen ligt het dus in de reden, voorlopig op een stijgende economische activiteit in de Verenigde Staten te rekenen.

#### Hernieuwd inflatiegevaar?

Gezien de vrij spectaculaire omslag naar boven en de nog te verwachten nawerking van expansieve maatregelen is het niet vreemd dat er stemmen opgaan die waarschuwen tegen het weer opsteken van het inflatiegevaar. Dit temeer omdat de stijging van de kosten van levensonderhoud zelfs tijdens de recessie is doorgegaan. Dit laatste is echter voor een opwaartse conjunctuur misschien eer een gunstig dan een ongunstig teken. Bij een *inkrimping* van de economische activiteit daalt de produktiviteit in vele sectoren als gevolg van de afnemende bezettingsgraad. De doorgaande loonstijging kan dan niet worden opgevangen door produktiviteitsstijging.

Daarentegen betekent een *stijgende bezettingsgraad* vanuit een situatie van onderbezetting een daling van de kosten per eenheid produkt, die geheel of ten dele de trendmatige loonstijging kan compenseren.

Dit zijn alleen invloeden op de kosten. Ook het gedrag van de winsten is van belang. Hiervoor geldt echter ten dele hetzelfde. Bij de huidige „attitude” van vele ondernemers is het lang niet zeldzaam dat getracht wordt de daling van de totale winst als gevolg van teruglopende bedrijvigheid goed te maken door prijsverhoging, waardoor de winst per eenheid produkt stijgt. Dit is natuurlijk alleen zinvol bij vraagelasticiteiten die lager zijn dan één, doch bij een hoog welvaartspeil komen vele dergelijke goederen voor. Een dergelijk winstgedrag leidt in een conjuncturele opgang — tot het niveau van volledige bezetting — eerder tot prijsdaling dan in een bescheiden conjuncturele neergang. Prijs- en bestedingsinflatie behoeven dus niet altijd parallel te lopen. Het verband tussen beide kan vermoedelijk — zeer schematisch — het beste aldus worden gezien, dat zij binnen bepaalde grenzen tegen elkaar in bewegen. De bovengrens is volledige bezetting van het produktie-apparaat (die natuurlijk ook partieel kan zijn bereikt). Voorbij deze grens gaan bestedings- en prijsinflatie hand in hand. De benedengrens is zeg 10 à 15 pCt. produktiedaling. Daaronder slaat de geschetste prijsontwikkeling vermoedelijk om en treedt een ineenstorting op. Daar de conjunctuur zich na de oorlog steeds boven dit kritieke punt heeft bewogen, is de parallelie van bestedings- en prijsdeflatie geen actueel geval meer. Dit betekent dat een monetaire deflatiepolitiek, welke gericht is op prijsdaling, niet meer werkt of, beter gezegd, eerst effect gaat bereiken wanneer een situatie met onaanvaardbaar hoge werkloosheid is bereikt. Wanneer deze analyse juist is, had de Amerikaanse Regering in de jaren 1956 en 1957 de prijsstijging beter niet door monetaire restrictie kunnen bestrijden.

#### Het effect op Europa.

In een vroeger artikel in dit blad is betoogd dat de

<sup>1)</sup> Volgens de Mc Graw-Hill-enquête, waarvan de resultaten worden gepubliceerd in „Business Week”.

'Het onlangs in „E.-S.B.” gepubliceerde artikel van Mr. O. Leyendekkers geeft schrijver aanleiding de zakelijke achtergrond van bedoelde beschouwing over het ontwerp Vestigingsbesluit Levensmiddelenbedrijven nader te bezien. Schrijver bespreekt daartoe de volgende punten uit het betoog van Mr. Leyendekkers: a. de oorspronkelijke aard van de Vestigingswet van 1937; b. de ontwikkeling van de detailhandel in levensmiddelen sedert dat jaar; c. de doelmatigheid van het ontwerp Vestigingsbesluit Levensmiddelenbedrijven. Bij de beoordeling van het Vestigingsbesluit dient men volgens schrijver niet alleen de juiste oorspronkelijke bedoeling van de Vestigingswet in het oog te houden, maar zal men tevens dankbaar de zegenrijke werking van deze wet moeten erkennen. Bepaalde bezwaren die noodzakelijkerwijze aan de toepassing van de wet zijn verbonden zal men — gezien de opmerkelijke resultaten — op de koop toe moeten nemen. In een naschrift bepleit Mr. Leyendekkers nogmaals de wenselijkheid van liberalisatie — niet plotseling, maar geleidelijk — van het vestigingsbeleid.

# Het Vestigingsbesluit Levensmiddelen- bedrijven

De Vestigingswet is vanaf haar afkondiging in het jaar 1937 een dankbaar object geweest voor geestige scribenten. Het artikel van Mr. O. Leyendekkers: „De zin van het zinloze”<sup>1)</sup> is voorshands het jongste produkt van de Vestigingswet-belletrie, welke een aanvang nam, met het toenmaals geruchtmakende artikel over „De volslagen slager”<sup>2)</sup>.

Het literaire genot, dat door de desbetreffende schrijvers wordt geboden, mag ons echter niet doen twijfelen aan hun serieuze bedoelingen. Het loont dan ook de moeite om de zakelijke achtergrond van Mr. Leyendekkers' artikel over het ontwerp Vestigingsbesluit Levensmiddelenbedrijven 1958 eens nader te bezien. Wij willen ons daarbij beperken tot de hoofdzaken uit Mr. L's betoog en wel tot a. „de oorspronkelijke aard” van de Vestigingswet; b. de ontwikkeling van de detailhandel in levensmiddelen sedert het jaar 1937 en

<sup>1)</sup> Zie „E.-S.B.” van 2 juli 1958.

<sup>2)</sup> Prof. Dr. N. J. Polak in „E.-S.B.” van 9 februari 1938.

(vervolg van blz. 694)

rechtstreekse uitwerking van de Amerikaanse conjunctuur op de Europese te verwaarlozen is, doch dat de indirecte invloed, die via de grondstoffenproducerende landen loopt, in het algemeen van betrekkelijk belangrijke betekenis is. Deze invloed kan worden gecompenseerd door een Europese tegenkracht op de grondstoffenmarkten. Een dergelijke contra-beweging is alleen mogelijk bij voldoende deviezen- en vooral dollarreserves. Deze laatste worden doorgaans juist aangetast door een Amerikaanse recessie<sup>2)</sup>.

De bedoelde ontwikkeling is deze keer heel anders gelopen. De goud- en dollarreserves van de Europese landen zijn niet verslechterd maar verbeterd. Dit komt doordat de Amerikaanse uitvoer sterker teruggelopen is dan de invoer, hetgeen op zijn beurt verklaard moet worden door de recessieverschijnselen in verschillende Europese landen. Deze Europese recessie — of conjuncturele aarzeling — is grotendeels autonoom in die zin dat zij niet is opgeroepen door de Amerikaanse teruggang, doch veeleer een reactie

<sup>2)</sup> F. Hartog: „De invloed van de Amerikaanse conjunctuur op de Europese” in „E.-S.B.” van 23 oktober 1957.

c. de doelmatigheid van het door Mr. L bekritiseerde Vestigingsbesluit.

In het artikel van Mr. Leyendekkers wordt o.a. de stelling geponeerd, dat de oorspronkelijke aard van de Vestigingswet deze zou zijn, dat zij slechts „bij wijze van uitzondering” zou worden gehanteerd. Mr. L. beweert vervolgens, dat de Vestigingswet een doel in zichzelf is geworden, welke tot een steeds zinlozer verkaveling van het bedrijfsleven voert. Vanuit deze stellingen vuurt Mr. L. zijn geschut af op het „wespennest der middenstandsbelangen” en op „het labyrint van zinloze futiliteiten”. Wanneer een deskundige als Mr. L. zich zo scherp uitlaat, dan moet de lezer de schrik om het hart slaan. „Hoe bestaat het” zal menigeen zich na lezing van zijn artikel hebben afgevraagd, dat een dergelijk Vestigingsbesluit het departement heeft kunnen verlaten. Hoe heeft men ten departemente de krenten en rozijnen in dit besluit zo kwalijk kunnen bejegenen? Waarom mag de melk-, zuivel-, groente- en visboer wel rijsttafelingsrediënten

is op een voorafgaande periode van overbesteding in verschillende landen. Zij vormt in hoofdzaak een coincidentie — een uit dollar-oogpunt gelukkige coincidentie — met wat in de Verenigde Staten heeft plaatsgevonden. Wanneer de Amerikaanse opleving doorzet zal het Europese dollarprobleem vermoedelijk verder worden verlicht, zodat de conjunctuurpolitiek in de betreffende Europese landen weer enigszins op expansie kan worden gericht. Daarbij blijft het zaak, de Verenigde Staten niet te volgen in een mogelijke conjuncturele overspanning, teneinde niet door uitputting van deviezenreserves opnieuw gedwongen te worden tot een pijnlijk terugdraaien van de binnenlandse bestedingen.

De conjuncturele hemel begint dus van het westen uit enigszins op te klaren en de onmiddellijke vooruitzichten zijn moedgevend. Extreme zonneschijn roept echter donderbuiën op, die in onze constellatie het weer doorgaans voor enige tijd bederven. In deze gematigde luchtstreek van West-Europa is matiging, ook in de conjunctuurpolitiek, het beste recept.

s-Gravenhage.

F. HARTOG.

verkopen, terwijl dit voorrecht aan de slager slechts onder beperkende voorwaarden is toegestaan? Waarom mag in vredesnaam de „koude bakker” wél margarine en slaolie maar geen boter verkopen?

Het zijn slechts enkele vragen van de vele, die Mr. L. bij het binnenzeilen van de „zee der Dwaasheid” bij zich voelde opkomen.

Het is niet onze bedoeling om in dit artikel aan Mr. L. op deze belangwekkende vragen een antwoord te geven. Wij zijn op dit terrein niet zo deskundig als de schrijver van „De zin van het zinloze”. Wél interesseren ons de fundamentele stellingen, waarop bovengenoemd artikel rust. Het eerste punt dat daarbij onze belangstelling heeft, is het volgende.

Is het waar, dat deze wet overeenkomstig haar oorspronkelijke aard slechts bij wijze van uitzondering dient te worden gehanteerd? Wij menen, dat deze vraag ontkennend moet worden beantwoord. In de M.v.T., die het ontwerp 1937 vergezelde, wordt met nadruk geconstateerd, dat het bij deze materie niet gaat om „bijzondere of op zichzelf staande vraagstukken”, doch om „de algemene dieper liggende problemen, welke rechtstreeks wortelen in de sociaal-economische positie van de middenstand in onze samenleving”. Voorts wordt in deze M.v.T. opgemerkt, dat de te nemen maatregelen alleen dan doel zullen treffen, „indien zij wijzen in de richting van duurzame verbetering en mitsdien daarvan ook voor minder ongunstige tijden nuttig effect mag worden verwacht”.

Bij gebrek aan kennis en ervaring bestond er in 1937 en voorafgaande jaren een desastreuze concurrentie. De M.v.T. zegt daarvan: „Van mededinging, die een heilzame selecterende werking uitoefent, tot een rationeler bedrijfsbeheer leidt of de kosten van voortbrenging op een lager peil brengt, is hier geen sprake. Veeleer wordt aldus een ongezonde concurrentie in de hand gewerkt, kapitaal vernietigd en door vermindering van de omzetten per onderneming daling der kosten belemmerd, wellicht zelfs prijsverhoging teweeg gebracht”.

Teneinde in deze situatie verbetering te brengen, wenste men — wederom blijkens de M.v.T. — „aan te sturen op het geleidelijk tot stand brengen van een stelsel van vestigingseisen”. Ook uit andere gedeelten van de M.v.T. blijkt overduidelijk, dat aan de wetgever toenmaals een regeling voor ogen stond, die het gehele terrein van de middenstand zou omvatten. Van een hanteren „bij wijze van uitzondering” is nooit sprake geweest.

Men zou aan de hier gesignaleerde principiële misvatting van Mr. L. stiltwijgend voorbij kunnen gaan, ware het niet, dat deze door ons gewraakte uitspraak de hoeksteen is, waarop Mr. L. zijn betoog heeft opgebouwd. Immers, indien de Vestigingswet slechts bij wijze van uitzondering zou kunnen en moeten worden gehanteerd; dan zou de huidige praktijk er inderdaad op wijzen, dat het vestigingsbeleid een doel in zichzelf is geworden. Dan ook zou er waarheid kunnen schuilen in de scherpe opmerking dat de huidige Nederlandse Overheid „de vooropgestelde voorkeur” heeft „voor afgebakende grenzen tussen de vakjes, in de vrees voor iedere ontwikkeling die niet bij voorbaat goedend is”.

Met laatstgenoemde opmerking, die o.i. niet voldoende is gemotiveerd, heeft Mr. L. kennelijk het oog op de jongste ontwikkeling van het levensmiddelenbedrijf in de richting van zelfbediening en levensmiddelenwarenhuis (de zgn. „super market”). Deze ontwikkeling, ontstaan in de Verenigde Staten heeft ook in Nederland en elders in

Europa weerklank gevonden en tot een snelle groei van het aantal „super markets” geleid. Toegegeven kan daarbij worden, dat de ontwikkeling in Nederland werd geremd door de Vestigingswet. Onmiddellijk moet hieraan echter worden toegevoegd, dat het door Mr. L. als „zinloos” getypeerde ontwerp Vestigingsbesluit Levensmiddelenbedrijven juist de bedoeling heeft om deze belemmering weg te nemen en wel door een sterke vereenvoudiging aan te brengen in de vakbekwaamheidseisen.

Vanwaar dan toch de oppositie, die Mr. L. tegen dit Vestigingsbesluit ontketende? Een duidelijk antwoord op deze vraag vermochten wij ons, na bestudering van zijn artikel, niet te vormen. Het verweer dat Mr. L. voert, berust nl. op een complex van overwegingen.

In de eerste plaats ontwikkelt Mr. L. bepaalde bezwaren van bedrijfseconomische aard. Hij ziet nl. de parallelisatie<sup>3)</sup> in de levensmiddelensector door het ontwerpbesluit „vakkundig om hals gebracht” en betreurt zulks, omdat hij van deze parallelisatie produktiviteitsverhoging en kostenverlaging verwacht. Ook de huisvrouwen zouden met dit bedrijfstype zijn gebaat, omdat zij tijd kunnen besparen bij haar dagelijkse inkopen.

Het wil ons voorkomen, dat aan dit deel van Mr. L.'s argumentatie geen al te groot gewicht moet worden toegekend. De zelfbediening, welke aan het geparalleliseerde levensmiddelenbedrijf inherent is, vraagt nl. in de eerste plaats offers van de huisvrouw. Zij ontvangt geen hulp meer van verkopers, terwijl zij zelf voor het vervoer van de ingekochte goederen moet zorgdragen. In een land als Nederland, waar de thuisbezorging van levensmiddelen zulk een belangrijke plaats inneemt, betekent het doen van inkopen in een zelfbedieningsbedrijf dus in vele gevallen extra tijdverlies. Bij de oorspronkelijke opzet van deze bedrijven in Amerika werd de geringere service goedgegemaakt door de lage verkoopprijzen. De jongste ontwikkeling van dit bedrijfstype met zijn geweldige investeringen in gebouw en inventaris, met zijn kosten van voorverpakking en reclame, heeft deze voorsprong echter volledig teniet doen gaan<sup>4)</sup>.

Uit het oogpunt van produktiviteitsverhoging en kostenverlaging behoeft men de door de Vestigingswet geremde ontwikkeling van de „super market” in Nederland derhalve niet te betreuren. Daartegenover kan worden gewezen op de drastische sanering, die deze wet sedert het jaar 1937 heeft teweeggebracht. Het aantal kruidenierswinkels daalde van 1937 tot 1956 van 416 tot 215 per 100.000 inwoners. De gemiddelde weekomzet steeg in hetzelfde tijdvak voor de zelfstandige kruidenier van f. 150,— tot f. 1.000,—; voor het filiaalbedrijf van f. 950,— tot f. 4.100,— per verkoopplaats<sup>5)</sup>. Er is in ons land derhalve bij de distributie van levensmiddelen sedert het jaar 1937 enorme vooruitgang geboekt. Deze vooruitgang moet grotendeels aan de Vestigingswet worden toegeschreven.

Zulks betekent uiteraard niet, dat aan deze wet geen feilen zouden kleven. Met name de branche-afbakening blijft een moeilijk probleem, dat nog lang niet ten genoege

<sup>3)</sup> Mr. L. spreekt in zijn artikel over „de onbegrijpelijke nieuwe naam *parallelisatie*”. Het is hem blijkbaar niet bekend, dat dit begrip in de bedrijfseconomische literatuur in Nederland reeds ruim 25 jaar burgerrecht heeft verkregen.

<sup>4)</sup> Zie: „Bedrijfsvergelijkend onderzoek in een aantal zelfbedieningsbedrijven in levensmiddelen”, 1957.

<sup>5)</sup> Zie: P. v. d. Linde: „De Mogelijkheden van Morgen”, 1957.





van alle betrokkenen is opgelost. Speciaal bij het Vestigingsbesluit Levensmiddelenbedrijven treedt dit probleem in zijn volle scherpte op de voorgrond.

Mr. L. stelt in zijn artikel een eenvoudige en radicale oplossing voor. Breek, zo zegt hij, de vestigingsregelingen gedeeltelijk af, laat de vakbekwaamheidseisen over de hele linie vervallen, of laat de verkoop van alle verpakte en prijsgebonden merkartikelen vrij.

Is deze eenvoudige en radicale oplossing aanvaardbaar? Ook op deze vraag menen wij een ontkennend antwoord te moeten geven. Wij baseren onze afwijzing op de omstandigheid, dat door de werking van de Vestigingswet sedert het jaar 1937 een bepaalde branche-structuur is gegroeid die men niet plotseling weer ongedaan kan maken. Men kan het groeien van deze structuur betreuren, doch men bedenke daarbij steeds, dat het de prijs is, die voor de sanering van het Nederlandse distributie-apparaat moest worden betaald. Bij het stellen van vestigingseisen moet men immers noodgedwongen de grenzen aangeven waarbinnen deze eisen gelden. Daarbij is het naar onze mening onmogelijk om de vakbekwaamheidseisen te laten vervallen, omdat zij het meest wezenlijke bestanddeel van de in de wet gestelde drie eisen vormen. De handelskennis, waaraan o.a. wordt voldaan door het behalen van het middenstandsdiploma, geeft weinig waarborgen voor de bekwaamheid van de aspirant-ondernemers. Dit diploma immers is het resultaat van algemeen vormend onderwijs, doch is niet afgestemd op de speciale problemen der afzonderlijke bedrijfstakken.

De vakbekwaamheidseisen echter vraagt per branche niet alleen kennis van de verhandelde artikelen, maar bovendien speciale wetskennis, alsmede kennis van de bijzondere bedrijfseconomische problematiek van de betrokken branche. Voor het drijven van een „super market” (algemeen levensmiddelenbedrijf) zijn de vakbekwaamheidseisen aldus geredigeerd, dat zij niet de som vormen van de eisen voor de 5 afzonderlijke branches (kruidenierswaren, vlees, groente en fruit, brood, melk) doch meer gericht zijn op de bijzondere bedrijfsvoering, die aan de „super market” eigen is (bijv. inrichting van de bedrijfsruimte; bijzondere economische aspecten, waarmee bij de uitoefening van het algemeen levensmiddelenbedrijf rekening moet worden gehouden).

Tegen de inhoud van de aldus geformuleerde vakbekwaamheidseisen voor het algemeen levensmiddelenbedrijf trekt Mr. L. te velde. Zijn eerste bezwaar is het volgende. Waarom mag een ondernemer, die aan deze eis voldoet en die dus beschikt over de kennis, waarmee hij 5 branches tezamen mag uitoefenen, het desbetreffende diploma niet tevens aanwenden voor de uitoefening van

1—4 der bedoelde branches? Het antwoord op deze vraag ligt o.i. voor de hand. Het vakbekwaamheidsdiploma algemeen levensmiddelenbedrijf is anders geaard, dan de overeenkomstige diploma's voor de afzonderlijke branches (zie boven). Eerstgenoemd diploma legt het accent op de eigen aard van de „super market” en past niet zonder meer op de verkoop van artikelen, die volgens de oude methoden worden verhandeld.

Een tweede bezwaar, door Mr. L. naar voren gebracht is het volgende: „de vakbekwaamheidseisen zouden voorts uitsluitend op de verkoop gericht moeten zijn en gezuiverd moeten worden van alles wat op inkoop en administratie betrekking heeft; deze functies kunnen en zullen immers veelal elders verricht worden dan in de „inrichting”, waarvoor de vergunning wordt verleend”.

Bij het formuleren van dit bezwaar heeft Mr. L. kennelijk alleen gedacht aan het grootwinkelbedrijf. Ruim 90 pCt. van de verkoopplaatsen in de levensmiddelenhandel wordt echter bij wijze van zelfstandig kleinbedrijf uitgeoefend. Voor de kleinbedrijven geldt dit tweede bezwaar dus niet, en dus heeft dit bezwaar in de onderhavige kwestie weinig waarde.

Ook op detailpunten zouden wij de inhoud van het artikel van Mr. L. aan kritiek kunnen onderwerpen. Wij zien daarvan af, omdat wij van mening zijn, dat de hoofdargumenten uit zijn artikel niet houdbaar zijn. Bij de beoordeling van het ontwerp Vestigingsbesluit Levensmiddelenbedrijven dient men niet alleen de juiste oorspronkelijke bedoeling van de Vestigingswet in het oog te houden, maar zal men tevens dankbaar de zegenrijke werking van deze wet moeten erkennen. Bij deze erkenning zal men de opmerkelijke resultaten moeten afwegen tegen bepaalde bezwaren, die noodzakelijkerwijze aan de toepassing van de wet zijn verbonden. Gezien de resultaten zal men de nadelen echter op de koop toe moeten nemen. Het is een klein kunstje om het onderhavige Vestigingsbesluit in een bespottelijk daglicht te stellen, maar het is moeilijker om er iets beters voor in de plaats te stellen. Bepaalde technische bezwaren tegen de formulering van de eisen (zie de punten 1-7 uit het artikel van Mr. L.) kunnen o.i. vrij gemakkelijk worden ondervangen. Wij sluiten ons dan ook gaarne aan bij het volgende gedeelte uit het betoog van Mr. L., dat wij met volledige instemming hebben gelezen, en wel:

„Bij eerste kennismaking lijkt het een labyrinth, maar als men later de systematische lijnen in het geheel onderkent en ziet hoe alles in elkaar grijpt, kan men zijn bewondering aan de makers van dit werkstuk niet onthouden”.

Amsterdam,

Prof. Dr. F. L. VAN MUISWINKEL.

### NASCHRIFT

Wij moeten de geachte schrijver toegeven dat de Toelichting, waarmee de Wet van 1937 destijds werd ingediend, reeds frasen inhield omtrent „verheffing van het vak”. In „E.-S.B.” van 30 januari 1957 hebben wij uiteengezet waarom wij het niet aannemelijk achten, gezien de algemene tendens

van de economische en financiële politiek in de dertiger jaren, dat het de Regering toen ernst was met deze doelstelling. Wij vermoeden dat zij slechts naar voren werd geschoven omdat de publieke opinie in die tijd nog niet zo gewend was als thans aan ingrijpen in concurrentiever-

In dit artikel beziet schrijver de vraag, of een systeem van effectieve verticale prijsbinding — wat een centraal georganiseerde handhaving van de prijzen impliceert — als zodanig bedreiging van het algemeen belang medebrengt. Hiertoe stelt schrijver gegevens terzake van het prijspeil van vergelijkbare artikelen waarvoor verschillende regelingen gelden, i.c. van radio-apparaten en stofzuigers, tegenover elkaar. De conclusie die schrijver uit deze vergelijking trekt luidt, dat de stelling, als zou het prijspeil door een systeem van individuele verticale binding met centrale handhaving ongunstig beïnvloed worden, onhoudbaar is. In feite wordt volgens schrijver het peil van de prijzen uitsluitend en ongeacht hun al of niet bindend karakter bepaald door het verloop van zaken bij de vaststelling. Het enige wat daartegenover kan worden gesteld is dat, indien op grond van welke factoren dan ook de prijzen te hoog worden vastgesteld, een effectieve handhaving daarvan aan een rechttrekking van dit exces door kortingen aan het publiek in de weg staat.

## De praktijk der verticale prijsbinding

Het belangwekkende artikel van Dr. J. M. E. M. A. Zonnenberg over „Verticale prijsbinding en E.E.G.”<sup>1)</sup> geeft mij aanleiding nog enkele kanten van het daarin behandelde probleem nader te belichten. Ik stel daarbij voorop dat, ook al bleek dit uit mijn artikel „De Nederlandse kartelbepalingen en die van de E.E.G.”<sup>2)</sup> misschien niet overduidelijk, mijn gedachten aangaande de resp. „kwade pieren”, Minister Erhard en Minister Zijlstra, geheel parallel lopen met die van Dr. Zonnenberg. Het hierna volgende moge dit onderstrepen.

Enkele maanden geleden vonden besprekingen plaats

<sup>1)</sup> Zie „E.-S.B.” van 9 juli 1958, no. 2140.

<sup>2)</sup> Zie „E.-S.B.” van 4 december 1957, no. 2110.

(vervolg van blz. 697)

houdingen ter bescherming van gevestigde belangen. Trouwens, indien verheffing van het vak werkelijk voorop had gestaan, had het dan niet in de rede gelegen, allereerst eisen te stellen aan de *bestaande* ondernemingen, in plaats van alleen degenen te testen die er nog komen moesten? Wij verkeerden in die tijd, als journalist, nogal eens in middenstandskringen, maar hebben nooit een middenstander ontmoet die in dit opzicht het devies van de Bond zonder Naam tot het zijne maakte.

Vraagt Prof. Van Muiswinkel wat ons bewogen heeft tot het schrijven van ons artikel, dan is dit het antwoord: in de bezettingstijd hebben wij zo minutieuze distributieregelingen gekend dat zelfs het aantal knopen aan babykleding was voorgeschreven. We hebben die nood-wetgeving met bekwame spoed opgeruimd, maar zijn thans bezig in snel tempo een ander legislatief Madurodam op te bouwen onder het motto *middenstandspolitiek*. Niet alleen dit vestigingsbesluit, maar ook de Vestigingswet zelf (op 16 punten gewijzigd nog voordat zij is toegepast) en niet minder de Winkelsluitingswet 1951 (die momenteel reeds weer grondig gewijzigd wordt) bevatten regelingen die ook voor juristen maar nauwelijks te doorgronden zijn en dragen sporen van een perfectionisme dat in geen verhouding staat tot de belangen die zij regelen.

Regeling van bedrijvigheden die op zichzelf geenszins afkeurenswaardig, maar zelfs zeer nuttig zijn, is in een

tussen de vertegenwoordigers der representatieve groot-handelsorganisaties uit de zes landen over de keuze tussen het verbods- en het misbruik-beginsel, die bij de uitwerking der E.E.G.-bepalingen gedaan zal moeten worden. Ten gunste van de verbods-wetgeving liet zich daarbij slechts één stem onmiskenbaar horen: die van de Duitse groot-handel. In de officieuze gesprekken kwam de belangrijkste reden hiervoor duidelijk naar voren: men werkte met het Duitse Kartelreferat zo goed samen en vond daar bij het overleg aangaande dispensaties en incidentele vergunningen overleg begrip voor de werkelijkheid der economische verhoudingen, dat men Minister Erhard in zijn beginselen, ook al stond men daar principieel geenszins achter, niet

maatschappij als de onze helaas nodig, maar het blijft voor de burgers moeilijk, de morele gegrondheid daarvan in te zien. Daarom moet de Overheid zich daarbij ten zeerste beperken. Wanneer de mazen zo nauw worden dat mensen die zich van geen kwaad bewust zijn zich plotseling in overtreding blijken te bevinden, dat afdoende algemene controle niet mogelijk is en de handhaving grotendeels aan de concurrentietijd van de bedrijfsgenoten wordt overgelaten, dan ontstaat er een stemming van onverschilligheid en afkeer tegenover de wet en de Overheid, die zich ook op andere rechtsgebieden wreekt. Ook is het duidelijk dat de welvaart er niet mee gebaat is wanneer een ondernemer zich niet kan wenden of keren zonder zich aan de wet te stoten.

Deze morele en stoffelijke schade voor de gemeenschap kan niet worden gerechtvaardigd met een verwijzing naar toestanden vóór 1937. De situatie van de middenstand is thans grondig gewijzigd. De financiële, fiscale en sociale lasten, aan het vestigen van een onderneming verbonden, zijn thans zo zwaar, dat het Algemeen Waarborgfonds voor de Middenstand in zijn jaarverslag 1957 constateerde dat er, ondanks kredietfaciliteiten, een gebrek is aan ondernemende middenstanders om de bedrijfspanden in nieuwe stadswijken te bezetten. Daarom zou men thans — niet plotseling, maar geleidelijk aan — moeten aansturen op liberalisatie van het vestigingsbeleid.

Amsterdam.

Mr. O. LEYENDEKKERS.

wilde afvallen. Op dit punt zijn de ervaringen van het Nederlandse bedrijfsleven anders. Het stuit immers — uitzonderingen daargelaten — veelal op een houding die ik, de omschrijving: „koel met achting” omdraaiend, zou kunnen omschrijven als welwillend zonder achting. Ja, het lijkt soms wel alsof men het bedrijfsleven ziet als een groep lieden, die tegen het nationale belang complotteren en waarmee men dus, indien men hen niet duchtig in de gaten houdt, allerhande bedenkelijke verrassingen kan beleven. Daarbij komt dat men op ons Departement de, in Nederland uitgesproken merkwaardige, werking van het eigenbelang — ook bij collectieve bindingen — niet begrijpt en met de theoretische scholing niet recht op één noemer brengen kan.

De belangrijkste factor voor deze tegenstrijdigheid tussen de beide nabuurlanden ligt echter m.i. in de wettelijke kartelbeginselen zelf. In overheidskringen heerst algemeen — en grotendeels terecht — de opvatting, dat men „de zaak centraal in de hand moet hebben”. Dit nu is — of althans lijkt — veel eenvoudiger bij een verbodsstelsel dan onder het misbruikbeginsel. Niet alleen omdat men bij een ruimere toepassing van het laatstgenoemde principe het misbruik moet aantonen (niet voor niets tracht Minister Zijlstra deze bewijslast altijd om te keren), doch ook omdat het aan redelijke mensen, waaronder de Nederlandse ambtenaren zeker te rekenen zijn, nu eenmaal gemakkelijker valt om zich met de macht in handen te laten overreden of zelfs te laten overtuigen dat men die hand moet lichten, dan om in een situatie van relatieve onmacht het zelfvertrouwen op te brengen dat nodig is om met losse teugels het paard toch zijn wil op te leggen. Juist dan is men geneigd om de theorie niet als een algemeen richtsnoer doch als een strakke strop te hanteren. Aldus dreigt inderdaad het gevaar dat het Nederlandse bedrijfsleven met behulp van de „strop van Erhard”, waarbij men zich in het eigen land zeer wel bevindt, de keel meer toegesnoerd zal worden dan op grond van het ten onzent geldende beginsel te verwachten ware.

Dit zijn echter overwegingen, die voor het gebied der kartelbeheersing in het algemeen gelden. Ten aanzien van de verticale prijsbinding komen daar complicaties bij, die wortelen in begripsverwarringen. Op één daarvan, te weten het onvoldoende uiteenhouden van de elementen prijsvaststelling en prijsbinding, heeft Dr. Zonnenberg eeds en zeer terecht gewezen. Inderdaad maakt het een fundamenteel verschil of leveranciers, die het tweede element collectief — bijv. in de vorm ener centraal georganiseerde handhaving van de prijzen — hanteren, daarbij rechtstreeks of tersluiks het oog hebben op een algemeen geldend prijspeil en dus hun onderlinge concurrentie op dit punt willen uitschakelen resp. verzachten, of dat zij zich daarbij richten tegen het elkaar bestrijden van detailisten met het wapen van kortingen aan het publiek. In het eerste geval bestaat er, zoals niemand zal ontkennen, in beginsel gevaar voor het prijspeil en daarmee voor de gemeenschap als geheel, terwijl in het tweede geval een dergelijk oordeel a priori niet geveld kan worden.

Met Dr. Zonnenberg laat ik de eerstbedoelde casuspositie, die in Nederland praktisch niet voorkomt en ten gevolge van zijn kleine en voor het buitenland open liggende markt ook nauwelijks voorkomen kan, buiten beschouwing en beperk mij tot de tweede, waarbij ik dus de vraag moet bezien, of een systeem van effectieve verticale prijsbinding — wat een gecentraliseerde handhaving impliceert — als zodanig de bovenbedoelde bedreiging van het algemeen

belang medebrengt. Hier geldt het Engelse gezegde: „the proof of the pudding is in the eating”. Een dergelijk praktisch bewijs zou in dit geval geleverd moeten worden door de nodige gegevens terzake van het prijspeil van vergelijkbare artikelen, waarvoor verschillende regelingen gelden, tegenover elkaar te stellen. Aan deze voorwaarden beantwoorden radio-apparaten enerzijds en stofzuigers anderzijds en wel in meer dan één opzicht.

Op radiogebied bestond vroeger een zeer effectieve prijshandhaving, terwijl deze thans in beginsel in het geheel niet meer en in de praktijk — met menige concessie — nog slechts voor de Philips-apparaten bestaat. Daarentegen werkt bij stofzuigers de centrale handhaving der in vrije concurrentie vastgestelde brutoprijzen sedert 1948 nog steeds. In België zijn verder de handelaren volledig en in West-Duitsland in de praktijk vrij in wat zij met de hen opgegeven prijzen doen, hetgeen ertoe geleid heeft dat in het eerste land bij de verkoop van stofzuigers 10—15 pCt. en in het tweede land 5 pCt. korting aan kopers, die constant willen betalen, ingeruimd wordt.

Bij het eten van deze pudding valt nu in de eerste plaats op dat het doorbreken van het prijshandhavingssysteem voor radio-apparaten door de Minister in begin 1956 op het prijspeil niet de minste invloed heeft gehad. Integendeel bleef ook sedertdien een Duits toestel bij ons zoveel meer kosten dan in het land van herkomst dat zich de zgn. illegale import ontwikkelde van handelaren, die over de grens bij grossiers inkochten en goede zaken maakten, hoewel zij de Nederlandse prijs met 15 tot 20 pCt. onderboden. Dit verschil is thans ten gevolge van een ingrijpende hercalculatie door de officiële importeurs geringer geworden doch beweegt zich toch nog in de orde van grootte van DM 100 tegenover f. 105 tot f. 115, zodat de apparaten hier 12-24 pCt. duurder zijn dan in West-Duitsland.

Teneinde tot een goede vergelijking te komen verstrek ik hieronder de gegevens van de vier — een vijfde is eerst enkele maanden aan de markt — Duitse fabrikanten van stofzuigers, die in ons land verhandeld worden. De Duitse prijzen zijn omgerekend in guldens na aftrek van het aan het publiek gemiddeld gegeven kortingspercentage doch zonder verdiscontering van de invoerkosten.

Fabrikaat	Type	Prijs West-Duitsland	Nederlandse prijs	Verskil in procenten van de Nederlandse prijs
S .....	1	120	122	— 2
.....	2	160	148	+ 8
A .....	1	141	125	+ 13
M .....	1	212	175	+ 21
V a) .....	1	228	298	— 23

a) Wordt rechtstreeks aan het publiek verkocht. Niet bij het kartel aangesloten.

Deze cijfers tonen dus, afgezien van het laatste merk, tegenover de voorafgaande gegevens ten aanzien van de radiotoestellen een volkomen ander beeld en wel zo zeer, dat retour-importen naar West-Duitsland van de eerstgenoemde apparaten welhaast even lonend zouden zijn als de „illegale invoer” in Nederland van de laatstgenoemde momenteel nog is.

Ten bewijze dat de verklaring hiervan moet worden gezocht in een of ander verschil, voortvloeiend uit de aard der beide produkten, vermeld ik ten slotte dat ook de stofzuigers der Nederlandse fabrieken — die met één uitzondering alle bij het kartel zijn aangesloten — in ons land aanzienlijk goedkoper zijn dan in de nabuurlanden

(en in het buitenland in het algemeen). Wat België betreft is de prijs aldaar — na aftrek van het normaliter aan het contant betalende publiek gegeven kortingspercentage — bij 2 types praktisch gelijk aan die in Nederland, terwijl hij bij 4 types 10-30 pCt. en bij 4 types 30-50 pCt. hoger ligt. In West-Duitsland kwam ik slechts 2 Nederlandse types tegen; zij zijn daar na aftrek van de korting aan het publiek 35 pCt. duurder dan hier.

Uit deze gegevens blijkt zonneklaar dat de stelling als zou het prijspeil door een systeem van individuele verticale binding met centrale handhaving ongunstig beïnvloed worden, onhoudbaar is. Uit de achterstaande vergelijkingen zou zelfs het tegendeel kunnen worden afgeleid. Ook dat ware echter onjuist. De waarheid — die trouwens bij enig nuchter denken dadelijk in het oog springt — is namelijk dat het peil van de prijzen uitsluitend en ongeacht hun al of niet bindend karakter bepaald wordt door het verloop van zaken bij de vaststelling. Het enige wat daartegenover kan worden gesteld is dat, indien op grond van welke factoren dan ook de prijzen te hoog worden vastgesteld, een effectieve handhaving daarvan aan een rechtbrekking van dit exces door kortingen aan het publiek in de weg staat. Het is nu echter voor een overheid, die het prijspeil in de hand wil houden, wel een testimonium paupertatis indien zij niet beter zou weten te doen dan het openbreken van deze veiligheidsklep in plaats van zich te richten tegen de factoren zelf, welke de prijs onder druk zetten, en waarvan er voor Nederland — waar de leveranciers zoals eerder gezegd hun prijzen onderling niet kunnen regelen — slechts één geldt, t.w. de zgn. kortingsconcurrentie.

Minister Zijlstra beseft dit ook, doch hij zet de zaak op haar kop door de schuld hiervoor bij zijn „bête noire”, de verticale prijsbinding, te zoeken. Dat de werkelijkheid anders is leert reeds deze simpele overweging, dat een handelaar in het bijzonder dan druk op zijn leverancier ter verhoging van zijn marge zal uitoefenen, wanneer aan de andere kant met de brutoprijs zijn winst wordt afgebroken, terwijl omgekeerd een bescherming van die winst zijn behoefte aan een hoger rabat wegneemt, zodat een drijven in die richting nog slechts uit zal gaan van leveranciers, die langs die weg afnemers trachten te trekken. Dit betekent dat, tegengesteld aan wat de Minister blijkbaar denkt, het aan het opblazen der marges verbonden gevaar door een systeem van prijshandhaving althans ten halve gekeerd wordt, terwijl in de andere helft — bij gebreke van een rechtstreeks ingrijpen van de Overheid met margebeschikkingen — slechts kan worden voorzien door afspraken tot zelfbeperking tussen de leveranciers onderling.

Deze dubbele rem nu wordt in werking gebracht door het stofzuigerkartel dat immers op twee pijlers rust: prijshandhaving en kortingsbeperking. Daarentegen bestaat in België en — in feite — in West-Duitsland het een noch het ander. Daarin ligt de voornaamste verklaring voor de hierboven in cijfers weergegeven tegenstelling tussen de situatie bij radiotoestellen en stofzuigers en tussen de prijzen van de laatstgenoemde apparaten in Nederland en daarbuiten.

Hiermede kan ik aansluiten bij de in het artikel van Dr. Zonnenberg vervatte aanwijzingen dat Minister Erhard tegenover de binding en handhaving van prijzen veel positiever staat dan zijn Nederlandse collega, die met een hardnekkigheid, een betere zaak waardig, „voor de verkeer-



*Barratt's* OF BRITAIN

VOOR HERENSCHOENEN  
VAN STANDING

**BATA INTERNATIONAL**

AMSTERDAM - KALVERSTRAAT  
DEN HAAG - SPUISTRAAT  
ROTTERDAM - HOOGSTRAAT

(Advertentie)

de deur blaft”. De reden hiervoor ligt waarschijnlijk daarin dat Minister Zijlstra nog steeds de prijsstijging op de radiomarkt ten tijde van de heerschappij van het kartel voor ogen staat. Hij ziet daarbij echter over het hoofd, dat deze ontwikkeling volstrekt geen maatstaf kan zijn. In de eerste plaats deed zich daarbij immers de bijzondere factor voor dat een nieuwe, Duitse, concurrent, die niet gelijk al zijn voorgangers genoeg nam met een bescheiden plaats op onze markt, de wind mee had doordat hij zijn prijzen boven die van zijn concurrenten kon vaststellen en daarin dus de extreme marges kon verdisconteren, doch in de tweede plaats kende het radiokartel geen bepalingen ten aanzien van de... kortingen. Het ware dan ook juister om dit voorbeeld te gebruiken als steun voor het inzicht dat het peil van de prijzen niet beïnvloed wordt door hun binding en handhaving in de verticale lijn doch door wat daarnaast geldt of... niet geldt.

Men merkt hierbij in den Haag wel eens op dat tegen kartelregelingen, waarbij de kortingen aan banden worden gelegd, nimmer bezwaar wordt gemaakt doch dat deze integendeel rekenen kunnen op de Departementale zegen. Dit is dan echter een typisch staaltje van het gebrek aan werkelijkheidszin, waarop ik reeds boven wees. Het is immers duidelijk dat de georganiseerde detailhandel nooit zijn sterkste wapen, bestaande in het uitspelen van de ene leverancier tegen de andere uit handen zal geven, tenzij tegenover een dergelijke begrenzing van de marge aan de inkoopzijde een waarborg voor het behoud daarvan bij de verkoop staat, zoals alleen prijshandhaving die kan bieden. Het is nu eenmaal zo dat medailles met slechts één kant in het werkelijke leven niet te krijgen zijn.

Al met al kom ik tot dezelfde conclusie, die ik reeds menigmaal in dit blad getrokken heb, namelijk dat de economie een gevaarlijke wetenschap is indien men de relativiteit harer stellingen niet erkent en deze erkenning in de praktijk niet verwerkt door in voldoende mate per geval te differentiëren. Dat nu gebeurt in Duitsland, terwijl dit gezonde beginsel in Nederland meer en meer dreigt te worden verwaarloosd. Intussen houdt deze stelling geen tekortdoening aan de kwaliteiten van onze Minister in. Zoals in het begin van dit artikel gezegd werd, vereist het immers een groter man om te regeren zonder dekking van macht dan met de steun daarvan. Dat Minister Zijlstra tot deze grotere hoogte vooralsnog niet reiken kan betekent dan ook, gezien de figuur Erhard, geenszins een diskwalificatie.

Amsterdam.

Mr. G. E. KRUSEMAN.

Blijf bij — Lees „E.-S.B.”!

# Levensverzekering op basis van aandelen

Na de oorlog is in de Verenigde Staten een nieuw type verzekeringspolis ingevoerd, dat tracht te voorzien in de behoeften van de oude dag en tegelijkertijd bescherming wil geven tegen de voortdurend dalende koopkracht van het geld; dit type verzekering wordt aldaar betiteld met „variable annuity”. Geruime tijd geleden is in dit blad aan dit probleem reeds uitvoerig aandacht besteed door Prof. Mr. J. G. Koopmans<sup>1)</sup>, zodat volstaan moge worden met een korte samenvatting van deze kwestie.

De voornaamste reden voor de verzekering op basis van aandelen is, dat globaal gesproken de koersen van aandelen zich bewegen overeenkomstig het algemene prijsverloop. Indien dus de toekomstige uitkeringen zodanig worden bepaald dat zij een weerspiegeling vormen van de aandelenkoersen, dan is er een gereede kans dat zij ook corresponderen met veranderingen in de kosten van levensonderhoud. De premies van de verzekerde worden besteed voor de aankoop tegen marktprijs van eenheden van een beleggingsdepot in gewone aandelen. Ten tijde dat de uitkeringen worden verricht krijgt de verzekerde het aantal eenheden in het beleggingsdepot waarop hij krachtens de verzekeringsovereenkomst recht heeft, afgerekend tegen marktprijs op de vervaldatum.

Het is niet verwonderlijk dat de „variable annuity” een Amerikaanse vinding is, omdat het in de Verenigde Staten aan levensverzekeringsmaatschappijen grotendeels verboden is in gewone aandelen te beleggen, terwijl hun vaste rentedragende beleggingen geen enkele mate van inflatiehardheid bezitten. In het Verenigd Koninkrijk bestaat een dergelijk verbod niet, zodat in de loop der jaren de beleggingen in gewone aandelen der levensverzekeringsmaatschappijen voortdurend zijn gegroeid. De vruchten van deze beleggingen in aandelen worden doorgegeven aan winstdelende polishouders.

Het verschil tussen een conventionele, in nominale geldeenheden luidende, polis met winstdeling en een „variable annuity” is, dat de eerste voorziet in een gegarandeerde minimum-uitkering met daarnaast de mogelijkheid van verhoging door het winstdelingssysteem; bij de laatste daarentegen ontbreekt de gegarandeerde minimum-uitkering. Bij de „variable annuity” bestaat het onvermijdelijke risico dat de verwachtingen van de verzekerde niet vervuld worden en hij moet deze polismvorm dan ook nooit kiezen op grond van de veronderstelling dat zijn reële uitkering volledige dekking biedt tegen het inflatierisico. Zoals „The Economist” van 12 juli jl., waaraan het bovenstaande is ontleend, het uitdrukt: „verwachtingen zijn geen zekerheden — de verzekerde verkrijgt niet de garantie die geboden wordt door een contract dat in nominale geldeenheden luidt, waaraan dan nog wellicht winstdeling is gekoppeld”. Daarom dient volgens „The Economist” de vraag naar deze „variable annuities” te komen van een beperkte en tot zelfstandig oordelen in staat geachte categorie verzekerden. In deze categorie zullen de zelfstandigen een belangrijke plaats innemen, vooral sedert de „Finance Act 1956”.

<sup>1)</sup> „Een verstopte bron van risicodragend kapitaal?” in „E.-S.B.” van 22 november 1950 en „Levensverzekering bij veranderlijke koopkracht van de geldeenheid” in „E.-S.B.” van 20 juni 1951.

In deze wet zijn o.a. de volgende bepalingen t.a.v. de „Income Tax” opgenomen:

Dat deel van iedere uitkering, verricht krachtens een gekochte lijfrentepolis, dat een teruggaaf vertegenwoordigt van een deel van de oorspronkelijke aankoopprijs, wordt vrijgesteld van belasting<sup>2)</sup>.

Vrijstelling van belasting wordt gegeven voor premies betaald voor de verwerving van een lijfrente („retirement annuities”) door zelfstandigen, „controlling directors” en werknemers, die een werkkring hebben waaraan geen pensioen is verbonden. De vrijstelling is beperkt tot premies die £ 500 of 10 pCt. van het in enig jaar verdiende inkomen niet overtreffen.

De „London and Manchester” verzekeringsmaatschappij nam de door deze wet gecreëerde faciliteiten direct te baat om — uitsluitend aan zelfstandigen — „Investment Trust Retirement Annuities” aan te bieden. De hoogte van de premies is gebaseerd op de marktwaarde van 100 eenheden van het beleggingsdepot, terwijl de uitkeringen eveneens luiden in aantallen eenheden van het beleggingsdepot, die afgerekend worden tegen de koers op de vervaldag.

De „Northern” verzekeringsmaatschappij introduceerde onlangs het zgn. „Variable Annuity Plan”. Deze maatschappij deelt op geen enkele wijze in het resultaat van deze verzekeringsvorm, noch wat betreft de resultaten van de beleggingen, noch wat betreft het eigenlijke verzekeringsrisico. De uitkeringen hangen geheel af van „the underwriting and investment experience of this class of business alone”. Zij loopt uitsluitend het risico dat de door haar berekende kostenopslag onvoldoende zou blijken.

Een derde variant van de „variable annuity” wordt aangeboden door de „London and Edinburgh” verzekeringsmaatschappij. Dit is een kapitaalverzekering met een vorm van winstdeling die afwijkt van de traditionele. In ruil voor een wat hogere premie verschaft zij echter een bonus boven de gegarandeerde som, die uitsluitend afkomstig is van gerealiseerde waardevermeerdering van de beleggingen die geacht worden tegenover de polis te staan. Het nadeel van deze regeling is de kwetsbaarheid van de bonus in geval van een toevallige daling van de aandelenkoersen.

Zowel de „London and Manchester” als de „Northern” verhelen geenszins de voor de verzekerde aan de „variable annuity” verbonden onzekerheden. Zo raadt de „London and Manchester” de verzekerde aan om een aanzienlijk deel van zijn besparingen in de vorm van conventionele lijfrentepolissen vast te leggen. De „Northern” is zelfs niet van plan een „variable annuity”-polis af te geven, tenzij eveneens een conventionele lijfrentepolis met een premie van £ 100 per jaar wordt genomen. Dit duidt er dus op dat men deze verzekeringsvorm in Engeland vooralsnog beperkt wil zien tot een tot het dragen van risico in staat zijnde categorie personen.

In dit verband lijkt het ons interessant ter vergelijking de verdeling van de verzekerden naar beroeps categorie te geven bij de „N.V. De Waerdye—Maatschappij van levensverzekering op basis van belegging in aandelen” per eind 1957, zoals die in een brief aan polishouders bij het jaarverslag 1957 wordt gegeven. Hoewel deze maatschappij

<sup>2)</sup> Volgens de „Investors Chronicle” van 8 augustus jl. komt dit er in de praktijk op neer dat 60-75 pCt. van dit soort uitkeringen vrij is van „Income Tax”.

zich — behalve met lijfrentepolissen — ook bezig houdt met allerlei vormen van kapitaalverzekering, vertonen al haar polissen wat betreft de variabele premies en uitkeringen en de daaraan verbonden onzekerheden een sterke overeenkomst met de „variable annuity” in Engeland.

#### Beroepsindeling polishouders van „De Waerdye”

(in pCt.)

Hoogleraren .....		1,1
Vrije beroepen:		22,7
w.o. accountants .....	3,0	
advocaten .....	4,1	
artsen .....	13,0	
architecten .....	0,8	
notarissen .....	0,6	
anderen .....	1,2	
Leidinggevende functionarissen in handel en bedrijf .....		25,7
Assurantiebezorgers en -makelaars .....		4,6
Ingenieurs en technici .....		5,1
Ambtenaren .....		2,0
Leraren en onderwijzers .....		3,5
Niet nader in te delen personen .....		35,3
		100,0

Uit deze beroepsindeling mag o.i. worden afgeleid, dat het zwaartepunt van de belangstelling voor deze verzekeringsvorm in ons land tot dusverre heeft gelegen bij die groepen aan wie men in Engeland de „variable annuity” — zij het wellicht met een wat nadrukkelijker voorkeur — verkoopt. Wat ons echter het meest opvalt is het niet te verwaarlozen aandeel der assurantiebezorgers en -makelaars. Heeft wellicht hun grondige kennis van de traditionele verzekeringsvorm hen spoedig de speciale eigenschappen van de nieuwe verzekeringsvorm doen onderkennen?

Rotterdam.

W. F. SLAGT.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### De geldmarkt.

De deviezen blijven ons land binnenstromen; de weekstaat die in de verslagweek werd gepubliceerd vertoont een stijging van de goud- en deviezenreserves met ruim f. 25 mln. tot ca. f. 4.855 mln. In E.B.U.-verband heeft ons land in augustus een overschot van ruim f. 75 mln. geboekt. Kwantitatief is dit overschot reeds in de weekstaatscijfers verwerkt, maar de kwalitatieve verbetering zal eerst zichtbaar worden nadat op 13 september drie kwart van het overschot in goud of dollars zal zijn omgezet.

Eén van de oorzaken van de deviezenaanwas is de ontwikkeling van de handelsbalans, die in de eerste zeven maanden van 1958 een „exporttekort” van f. 1.049 mln. heeft opgeleverd, tegen f. 2.817 mln. in dezelfde periode van vorig jaar. Een symptoom hiervan is dat de invoerrechten in deze periode f. 60 mln. minder hebben opgebracht.

Uit de tender die 2 september heeft plaats gevonden en waarbij ca. f. 142 mln. werd toegewezen, kan worden geconcludeerd dat de markt op het thans vigerende rendementspeil weinig belangstelling heeft voor 3-maandspapier. Hiervan werd nl. slechts f. 25,4 mln. geplaatst tegen een t.o.v. de vorige tender (13 augustus) ongewijzigd disconto van 2 5/8 pCt. Ook bij De Nederlandsche Bank, welke in de verslagweek de mogelijkheid openstelde biedingen op 3-maandspapier te doen, schijnt het tot nog toe geen storm te hebben gelopen.

Het feit dat in Amerika 3-maands Treasury Bills laatstelijk tegen bijna 2 1/2 pCt. werden toegewezen, terwijl de tarieven voor andere soorten geldmarktpapier met 1/8 à

1/4 pCt. werden verhoogd, is hieraan mogelijkerwijs niet vreemd. Als één van de spannendste kwesties van de dag — althans op de geldmarkt — kan misschien dan ook wel de vraag worden beschouwd, of de zuigkracht van de Amerikaanse conjunctuur en monetaire politiek sterk genoeg zal zijn om ook de rentetarieven in ons land omhoog te trekken.

Als men mag afgaan op de belangstelling die bij de jongste tender voor het jaarspapier aan de dag werd gelegd, maakt de markt zich wat dit betreft geen overdriven zorgen: er werd f. 116,4 mln. toegewezen tegen 3 1/8 pCt., d.i. 1/8 pCt. lager dan 13 augustus. Daar het toewijzingsdisconto voor 3-maandspapier ongewijzigd is gebleven, en dat voor jaarspromessen met 1/8 pCt. is gedaald, is de „discontomarge” die voor beide soorten bestaat gedaald tot 1/2 pCt., tegen bijv. 7/8 pCt. op 5 juni, en 5/8 pCt. in juli en augustus.

### De kapitaalmarkt.

De stijging van de kapitaalmarktrente in de Verenigde Staten komt op de beurs tot nog toe alleen in de obligatiesector tot uiting, waar de rendementen gestegen en de koersen gedaald zijn. Het feit dat de aandelenkoersen zich nog steeds in opwaartse richting bewegen — zij het dat de mate van stijging aan het afnemen is — wijst erop, dat de invloed van de rentefactor doorkruist wordt door andere factoren, waarbij dan met name aan het inflatiebesef moet worden gedacht. Toch lijkt de vraag gerechtvaardigd, of op de duur de ontwikkeling van de rentestand niet weer haar plaats bij de koersvorming zal gaan opeisen. Dit geldt temeer daar te verwachten is dat de Amerikaanse Regering in de loop van dit jaar nog \$ 7 à 8 mrd. zal moeten lenen, o.a. om het voor 1958/59 verwachte begrotingstekort te dekken. In verband hiermee is het leningplafond waaraan de Regering is gebonden verhoogd tot \$ 288 mrd.

Op de Nederlandse beurs, waar men het op de laatste dag van de vorige week zonder buitenlandse steun had moeten stellen, met een flinke reactie als gevolg, is men deze week tot inkeer gekomen, zodat de verliezen in het algemeen werden ingehaald. Niet dat het binnenlandse conjunctuurnieuws hiertoe aanleiding gaf: de werkloosheid per eind augustus gaf wel een daling te zien, maar de Regering heeft het nodig geoordeeld een extra bedrag van bijna f. 44 mln. aan te vragen voor de financiering van aanvullende werken. De cijfers over de bruto-investeringen in vaste activa tijdens het eerste kwartaal 1958 wezen bepaald niet op een overmaat aan investeringslust. Maar het Damrak blijkt betrekkelijk immuun voor dergelijk nieuws te zijn, en is, via Wall Street, nu eenmaal gevoeliger voor het wel en wee van de Amerikaanse economie.

Blijkens een publikatie van de Vereniging voor den Effectenhandel valt de eer om de meest verhandelde van de tien Nederlandse „market leaders” te zijn, in augustus aan de aandelen Philips te beurt. Dit geldt zowel de omzet als de effectieve waarde. Op de lijst komt, behalve de vier internationale concerns, o.a. ook Robeco voor, alsmede zulke veelbesproken aandelen als Excelsior en Kaiser-Frazer.

De koersen van dit laatste aandeel zullen waarschijnlijk een nieuwe impuls krijgen, nu gepubliceerd werd dat Chrysler de fabrieken heeft overgenomen voor een bedrag dat, na aftrek van vennootschapsbelasting, f. 900.000 hoger is dan de boekwaarde. Mocht de deze maand te

houden aandeelhoudersvergadering het bestuursvoorstel om tot liquidatie van de N.V. over te gaan, aannemen, dan zal het niet in de laatste plaats de fiscus zijn die hiervan zal profiteren.

Nadat de Engelse banken vorige week tot het instellen van het Personal loan-systeem zijn overgegaan, heeft de Midland Bank deze week de „personal cheque account” geïntroduceerd. Hiermee geeft het Engelse bankwezen blijk gevoel te hebben voor het „Wie het kleine niet eert is het grote niet weerd”. Dat men niet altijd krijgt wat men volgens deze zegswijze waard is, bleek uit het bericht dat de Anglo-American Corporation of South-Africa niet in Engeland, maar in Duitsland tot de plaatsing van een groot bedrag (DM 50 mln.) 5½ pCt. converteerbare obligaties is overgegaan.

Aand. indexcijfers	A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	2 jan. 1958	29 aug. 1958	5 sept. 1958
Algemeen		168	206	208
Internat. concerns		237	290	295
Industrie		126	160	157
Scheepvaart		117	137	137
Banken		106	125	125
Indon. aand.		64	87	87

Aandelen	2 jan. 1958	29 aug. 1958	5 sept. 1958
Kon. Petroleum	f. 147,30	f. 165,20	f. 164,60
Unilever	311¼	378	393½
Philips	230½	311¼	324
A.K.U.	142½	197¼	201¼
Kon. N. Hoogovens	241	339	334½
Van Gelder Zn.	170	184	193
H.A.L.	132¼	139¼	141
Amsterd. Bank	191½	226	227
H.V.A.	84¼	104¼	103½

Staatsfondsen			
2½ pCt. N.W.S.	59¼	61	60¼
3½ pCt. 1947	85½	9127/32	91½
3¼ pCt. 1955 I	81¼	88¼	88
3 pCt. Grootboek 1946	80¼	91½	89½
3 pCt. Dollarlening	90	92¼	91½

Diverse obligaties			
3½ pCt. Gem. R'dam 1937 VI	84	91	91¼
3¼ pCt. Bk.v.Ned.Gem.1954 II/III	79¾	85½	85¼
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen	84½	91¼	91½
3½ pCt. Philips 1948	90	95¾	94½
3¼ pCt. Westl. Hyp. Bank	80	85¼	85¾
6 pCt. Nat. Woningb'len. 1957	104¾	109¼	109¾

#### New York

Aandelenkoersgemiddelde			
Dow Jones Industrials	439	509	513

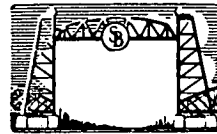
M. P. GANS.

## ONDERNEMINGEN, die het beste leidende personeel zoeken,

speciaal met economische  
scholing, roepen sollicitanten  
op door middel van een  
annonce in de rubriek

„VACATURES”

Het aantal reacties, dat  
deze annonces tot gevolg  
hebben, is doorgaans  
uitermate bevredigend;  
begrijpelijk, omdat er bijna  
geen grote instelling is,  
die dit blad niet regel-  
matig ontvangt en  
waar het niet circuleert.



## N.V. SLAVENBURG'S BANK

Gevestigd te Rotterdam

FINANCIERING GOEDERENTRANSACTIES

## DE TWENTSCHE BANK N.V.

Gecombineerde Maandstaat op 31 augustus 1958

Kas, Kassiers en Dag- geldleningen . . . f	109.845.134,89	Kapitaal . . . . . f	49.000.000,-
Nederlands		Reserve . . . . . „	21.500.000,-
Schatkistpapier „	458.400.000,-	Bouwreserve . . . . . „	1.000.000,-
Ander Overheidspapier „	31.281.570,07	Deposito's op Termijn „	354.884.723,82
Wissels . . . . . „	20.820.619,74	Crediteuren . . . . . „	682.794.850,15
Bankiers in Binnen- en Buitenland. . . . . „	62.900.329,88	Geaccepteerde Wissels „	696.172,47
Effecten, Syndicaten en Waarden. . . . . „	43.817.944,02	Door Derden Geaccepteerd . . . . . „	222.985,35
Prolongaties en Voor- schotten tegen Effecten „	29.136.973,73	Kassiers en genomen daggeldleningen „	2.100.000,-
Debiteuren . . . . . „	373.428.722,03	Overlopende Saldi en Andere Rekeningen „	28.604.234,42
Deelnemingen (incl. Voorschotten) . . . . . „	6.171.671,85		
Gebouwen. . . . . „	5.000.000,-		
	<u>f 1.140.802.966,21</u>		<u>f 1.140.802.966,21</u>



## RECENTE PUBLIKATIES

*Studie-, Voorlichtings- en Documentatie-afdeling van het Europees Parlement: De toepassing van het Verdrag tot oprichting van de E.G.K.S. tijdens de overgangperiode. Luxemburg, april 1958, 303 blz., f. 7,50.*

Met de publikatie van dit werk heeft de Studie-, Voorlichtings- en Documentatie-afdeling van het Europees Parlement de werkzaamheden van de instellingen der E.G.K.S. gedurende de vijf jaren van de overgangperiode in grote lijnen willen schetsen. De uiteenzetting omtrent de motieven voor de belangrijkste door de H.A. gegeven beschikkingen neemt een aanzienlijk gedeelte van de studie in beslag. Daarnaast is echter voldoende ruimte gebleven voor de weergave van het standpunt en het optreden van het Parlement op verschillend gebied: sociaal beleid van de E.G.K.S., afspraken en concentraties, buitenlandse politiek van de E.G.K.S., parlementaire controle, herziening van het E.G.K.S.-Verdrag, herleving van de Europese gedachte.

*Centrum voor Staatkundige Vorming: Het tekort in het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds. Herziening van de financiële grondslagen van het pensioenstelsel. Rapport van de Commissie-Scheffer. 's-Gravenhage 1958, 57 blz., f. 2,50.*

Het eerste hoofdstuk van het rapport bevat een inleiding en samenvatting. Het tweede hoofdstuk is gewijd aan de oorzaken van het ontstaan van het tekort in het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds, aan de omvang van het tekort en aan de te verwachten ontwikkeling daarvan in de toekomst. In het derde hoofdstuk wordt de vraag aan de orde gesteld, of het noodzakelijk is het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds te saneren, voornamelijk met het oog op de rechtszekerheid van de belanghebbenden. In het vierde hoofdstuk ten slotte wordt aan diverse saneringsmaatregelen aandacht geschonken. Hierbij wordt tevens de kwestie „fondsvorming of omslagstelsel” in beschouwing genomen.

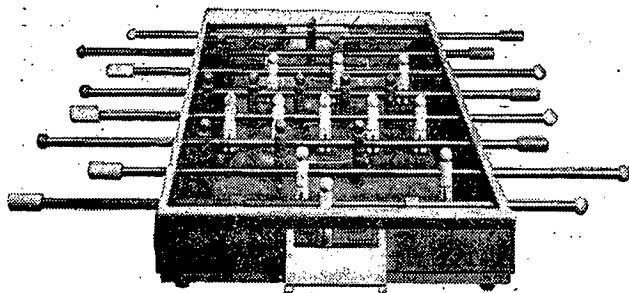
*vacatures*

Bij de Kamer van Koophandel en Fabrieken voor Midden-Gelderland te Arnhem vacceert de betrekking van

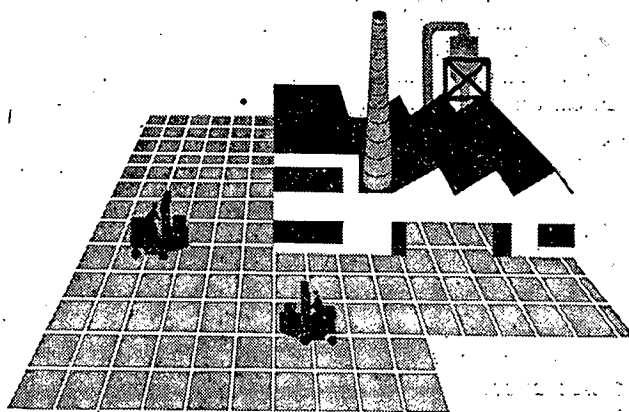
### ADJUNCT-SECRETARIS

Zij, die voor een benoeming in aanmerking wensen te komen, kunnen hun sollicitatie vóór 1 oktober 1958 richten aan het Dagelijks Bestuur van voornoemde Kamer van Koophandel, Nieuwe Plein no. 52 te Arnhem.

Voor een benoeming wordt een universitaire of gelijkwaardige opleiding noodzakelijk geacht.



## U hebt het spel in eigen hand . . .



Ga eens na, wat er zich in Uw bedrijf, op de bedrijfsvloer afspeelt: elke dag weer worden daar zware lasten versleept, verroid, opgeslagen... Elke dag weer moet de vloer de basis kunnen vormen voor een snel, efficiënt en rendabel productieproces. Het is het belang van Uw bedrijf dat op het spel staat en... U hebt dit spel in eigen hand! Kies de juiste basis - kies Stelcon bedrijfsvloeren:

# Stelcon

 bedrijfsvloeren

sterk - vlak - duurzaam

metoor beton

S. 245

N.V. Betonfabriek De Metoor, de Steeg, Tel. 08302-3344