

# *Economisch-Statistische Berichten*

De positie van het pocketboek

★

*Prof. Dr. J. Wemelsfelder*

De economische „les” van de  
invoerrechtverlagingen in Duitsland

★

Rationalisatie van het regeringsapparaat.  
Een wensdroom?

★

*Drs. W. G. H. Garritsen*

Omzetten in woninginrichtingsartikelen  
en woningbouw

★

*C. Vermey*

De scheepsbouw in 1958

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

---

44e JAARGANG

No. 2173

WOENSDAG 4 MAART 1959



COLLECTIEVE  
PENSIOEN-VERZEKERING

De particuliere praktijk van

**JAC. OLIE Jr**

Raadgevend actuaaris voor pensioenzaken

Lid van het Actuariel Genootschap

Lid van het Ned. Instituut van Accountants

wordt voortgezet op het voorlopige kantooradres

JOZEF ISRAELSKADE 62 - AMSTERDAM-ZUID

Telefoon 0 20 - 7325 66

AMSTERDAM, februari 1959.

**H. BRONS Jr**

MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON 11 19 80\*

MAURITSWEG 23  
ROTTERDAM



Spuistraat 172

Amsterdam

**KAS-ASSOCIATIE N.V.**

Betaalkantoor voor coupons,  
dividenden en uitgelote stukken

BETALEN · BEWAREN · BEHEREN



**R. Mees & Zoonen**

Bankiers en

Assurantie-makelaars

*Rotterdam*

*Amsterdam - 's-Gravenhage*

*Delft - Schiedam - Vlaardingen*

*Alblasserdam*

*Adviezen inzake*

*levensverzekeringen*

*en pensioencontracten*

**ECONOMISCH-  
STATISTISCHE BERICHTEN**

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam 6.  
Telefoon redactië: 0 1800-52939. Administratie: 0 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 opgaaf van redenen te weigeren.

# De positie van het pocketboek

De verkoop van boeken werd in 1958 gekenmerkt door de invloed der bestedingsbeperking en de ontwikkeling van het pocketboek. In februari van dat jaar deden zich de eerste gevolgen van de bestedingsbeperking bij de boekhandel gevoelen, waarbij vooral de verkoop van het belletristische boek in de prijsklasse van f. 6 tot f. 10 werd aangetast. Parallel aan deze ontwikkeling begon de verkoop van het pocketboek zich sterk uit te breiden. De eerste drie kwartalen gaven een merkbare daling van de totale omzet te zien; een teruggang echter, die in het vierde kwartaal weer werd opgeheven. De verkoop steeg in dat tijdvak zelfs zodanig dat, afgaande op de cijfers die nu ter beschikking staan, de totale omzet in 1958 hoger schijnt te zijn dan die in 1957. Met name de verkoop tijdens en na de St. Nicolaastijd heeft alle verwachtingen overtroffen. Bij deze verrassende ontwikkeling werd bovenal het pocketboek betrokken, dat wellicht profiteerde van de publiciteit die het in verband met de verkoopplannen der kruideniers en de honorarium-eisen der auteurs in zo ruime mate ten deel viel.

In het algemeen kan worden aangenomen, dat de omzet van pockets ca. 15 pCt. van het totale omzetbedrag van de boekhandel uitmaakte. Wanneer men de lage prijs ervan in aanmerking neemt is naar hoeveelheid gezien de verkoop van pockets veel hoger geweest dan die van gebonden belletristische uitgaven. Ongetwijfeld is dit in de hand gewerkt door de uitbreiding van het assortiment, doordat zich steeds meer uitgevers met de pocketproductie gaan bezig houden. Dit heeft echter tot gevolg dat, naar het zich laat aanzien, de markt van het pocketboek een verzadigingspunt heeft bereikt. Deze verzadiging zou slechts kunnen worden doorbroken door uitbreiding van het aantal verkoopplaatsen. Een belangrijk deel van de bevolking, met name die op het platteland, kan thans niet of zeer moeilijk met de boekhandel in aanraking komen.

De omzetsnelheid van het gebonden boek dient 3 à 3,5 te zijn. Hieraan heeft zich de kredietverlening van de uitgever aan de boekhandelaar, via kwartaalrekening met zes weken speling, aangepast. Het schoolboek echter heeft — door de binding aan een kort seizoen en doordat de boekhandelaar door de regelmatige veroudering dezer uitgaven weinig geneigd is deze in voorraad te houden — een omzetsnelheid van 12. Die van de pocket ligt tussen die van het gebonden boek en de schoolgave in en varieert van 5 tot 7. Met het groeiende assortiment zal zich echter een daling van dit cijfer gaan manifesteren.

Opvallend is dat de verkoop van de uitgaven beneden

f. 5 en die van lijvige folianten boven f. 10 zich praktisch gehandhaafd hebben. Het is juist de tussenklasse, die de klappen van de bestedingsbeperking en het pocketboek heeft opgevangen. Dit geldt niet voor werken van gerenommeerde literaire auteurs, doch voor wat men zou kunnen noemen de literaire middenstand en de debutanten, en vooral voor de vertaalde romans. Dat dit verschijnsel de mogelijkheid van een verarming van de literaire ontwikkeling in ons land in zich draagt ligt voor de hand, nl. wanneer de uitgevers niet meer het risico aanvaarden om werk van debutanten of niet tot de topklasse behorende auteurs te publiceren. Bovendien is het niet waarschijnlijk dat — gezien het lage rendement in die sector — de pocketuitgevers deze taak overnemen.

Intussen kan niet worden ontkend, dat het pocketboek een sociaal-culturele taak heeft. Uitgaven of heruitgaven, die men in de gewone vorm niet aandurfde, brachten het in een pocket tot een oplaag van belang. Vooraanstaande auteurs, wier boeken voor velen te duur waren, zagen de verkopen van hun werk verveelvoudigd. Toch blijft bij dit alles de kans bestaan, dat het pocketboek zelf weer vele lezers tot het gebonden boek terugbrengt. De uniformiteit van uitgave, typografische verzorging en . . . een dreigende uniformiteit van type en inhoud zullen een zekere mate van verveling doen ontstaan en de liefde van de bezitter voor zijn object aanmerkelijk doen bekoelen. Een indirecte aanwijzing voor dit laatste kan zijn, dat er, in tegenstelling tot vorige jaren, het afgelopen jaar geen sprake was van een of meer uitgesproken bestseller-pockets. En toch zal, indien men er niet in slaagt nieuwe afzetgebieden te ontsluiten, op den duur het kweken van bestsellers het enige concurrentiemiddel voor de pocketuitgever zijn.

In dit overzicht is een aantal aspecten en feiten niet besproken. Het beoogt slechts een *voorlopige* verkenning te zijn van de stand van zaken. Resumerende kan men stellen dat enerzijds de pocket in de behoefte voorziet en daardoor niet meer is weg te denken, anderzijds dat het pocketboek in een crisis verkeert hetgeen zal leiden tot een *beperking* van het aantal pocketuitgevers — een eerst onlangs gevormde pool van uitgevers van deze boeken is hiervoor al een aanwijzing —, of tot uitbreiding van het aantal verkoopplaatsen en van de markt zelf. Vooral wat het laatste betreft doet zich het gemis aan een degelijk gefundeerd marktonderzoek ernstig gevoelen evenals het welhaast geheel ontbreken van vergelijkende en geëvalueerde overzichtscijfers van deze oude en misschien wel hechtst georganiseerde bedrijfstak in Nederland.

's-Gravenhage.

J.-P. BARTH.

## INHOUD

	Blz.		Blz.
De positie van het pocketboek, door Drs. J.-P. Barth	163	Ingezonden stuk:	
De economische „les” van de invoerrechtenverlagingen in Duitsland, door Prof. Dr. J. Wemelsfelder	164	Rechtvaardiging der interne financiering, door Dr. F. W. C. Blom met een naschrift van Dr. A. Treep	175
Rationalisatie van het regeringsapparaat. Een wensdroom? . . . . .	167	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. M. P. Gans	176
Omzetten in woninginrichtingsartikelen en woningbouw, door Drs. W. G. H. Garritsen	170	Notities:	
De scheepsbouw in 1958, door C. Vermey	172	Efficiency in en door de statistiek	179
		Recente publikaties	179

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. Vlerick.

Theoretisch is de invloed van een invoerrechtenverlaging vrij gemakkelijk te traceren, doch in de praktijk is het nimmer mogelijk geweest hiervan enige indruk te verkrijgen. Het Duitse tarievenexperiment biedt nu de mogelijkheid om de invloeden — voor zover op korte termijn werkend — van de Duitse tariefverlaging op de Duitse economie na te gaan. De verlaging van invoerrechten op industriële eindprodukten blijkt een sterk importstimulerend effect te hebben gehad. De import-elasticiteit kan zelfs op 8 à 10 worden geschat. De importvergroting ten gevolge van de tariefverlaging ontstond waarschijnlijk veeleer ten koste van de ontwikkeling van de binnenlandse produktie dan dat zij voortvloeide uit een vergrote consumptie. Ondanks het geforceerde karakter van de Duitse tariefverlaging vertoonde de produktie van industriële eindprodukten nauwelijks een rimpeling, omdat totaliter het normale groeitempo en vooral de toegenomen exportmogelijkheden voldoende compensatie boden voor de gevolgen van de tariefreductie.

# De economische „les” van de invoerrechtenver- lagingen in Duitsland<sup>\*)</sup>

Theoretisch is volgens de klassieke analyse de invloed van een tariefverlaging vrij gemakkelijk te traceren. Men kan in het algemeen drie economische gevolgen van tariefverlaging onderscheiden, namelijk:

a. Het verdringingseffect. Dit treedt op doordat het goedkoper geworden buitenlandse produkt het binnenlandse produkt van de markt verdringt. Dit effect wordt, doordat het schade toebrengt aan de binnenlandse produktie, het meest gevreesd. Het effect zal groter zijn naarmate (a) het invoerrecht hoger is, (b) de concurrentie vanuit het buitenland scherper kan worden gevoerd en dus de binnenlandse produktie gemakkelijker kan worden belaagd.

b. Het consumptie-effect. Dit treedt op doordat ten gevolge van de verlaging van het invoerrecht een prijsdaling plaatsvindt, die tot grotere consumptie stimuleert. De toeneming van de consumptie en daarmee van de invoer ten gevolge van de verlaging van het tarief zal groter zijn naarmate (a) het invoerrecht hoger is, (b) de vraag naar het betreffende produkt elastischer is, en dus een relatief geringe prijsdaling tot een relatief grote vraagtoeneming aanleiding geeft.

c. Het (ongunstige) ruilvoeteffect, dat optreedt wanneer de buitenlandse producent de tariefverlaging zelf incasseert, doordat hij zijn aanbodsprijs verhoogt met een deel van of zelfs het geheel van de tariefverlaging.

Dit (ongunstige) ruilvoeteffect kan dus de onder a. en b. genoemde gevolgen van de tariefverlaging, die geheel gebaseerd zijn op de prijsverlaging die een daling van het invoerrecht teweeg brengt, tegenwerken en in het ongunstigste geval volledig neutraliseren. In dat geval stimuleert een invoerrechtenverlaging de import in het land dat het recht verlaagt, in het geheel niet. Wel wordt de ruilvoet voor dat land dan ongunstiger, met alle nadelige gevolgen van dien voor de welvaart van het land, dat zijn invoerrechten verlaagt.

Deze ruilvoetverslechtering zal in des te sterkere omvang optreden naarmate de buitenlandse leverancier(s) een sterker monopolie heeft (hebben), en zonder vrees voor de invloed van concurrenten binnen ruime grenzen met de prijs kan (kunnen) manipuleren.

Naarmate de concurrentie tussen buitenlandse leveranciers sterker is, zal het voor deze leveranciers moeilijker worden om zelf in de vorm van een prijsverhoging de voordelen van de invoerrechtenverlaging te incasseren. Men mag hierbij in het algemeen aannemen, dat wanneer de wereldmarkt groot is in verhouding tot de omvang van de markt in het tariefverlagende land ook de concurrentie op de wereldmarkt scherp zal worden gevoerd, waardoor de prijs op de wereldmarkt niet beroerd zal worden door de tariefverlaging in het relatief kleine land.

## De praktijk van de invoerrechtenverlaging.

Er wordt over invoerrechtenverlaging veel geredetwist, doch altijd in abstracto. Tot nu toe is het immers nimmer mogelijk geweest om enige indruk te verkrijgen van de invloed en betekenis die invoerrechten in de praktijk van het moderne economisch leven hebben om de eenvoudige reden dat integrale tariefverlagingen op een behoorlijke schaal nimmer zijn voorgekomen. De angst voor de economische gevolgen van behoorlijke tariefreducties is kennelijk een belangrijk raadgever voor de regeringen in vele landen.

Sedert enige jaren heeft in Duitsland echter een interessant experiment plaats gevonden door de toepassing van forse tariefverlagingen met name in de industriële sector. Deze verlagingen kwamen in een betrekkelijk korte periode tot stand. Duitsland is dan ook het enige belangwekkende praktische voorbeeld waar de invloed van tariefverlagingen op het economisch leven bestudeerd kan worden. In dit verband is het allereerst nuttig enig idee te hebben van de ontwikkeling van de tarifaire druk in dat land.

<sup>\*)</sup> De studie, die aan dit en een volgend artikel ten grondslag ligt, is het resultaat van teamwork; zowel bij de omvangrijke statistische voorbereiding als bij de kritische verwerking en de beoordeling van de resultaten werd onmisbare hulp en steun verleend door de heren F. J. Clavaux, A. van Tilburg, econ. drs. en F. J. Kraayeveld, econ. drs.; de verantwoordelijkheid voor de uiteindelijke presentatie en conclusies berust bij de schrijver.

Het blijkt dat de invoerrechten in een korte periode meer dan gehalveerd werden. Met name in de jaren 1956 en 1957 viel de grote slag onder de naam van „Konjunkturpolitische Zollsenkungen”. In 1956 werden de rechten van 1—16 pCt. met 20 pCt. verlaagd, die van 17—25 pCt. met 25 pCt. verlaagd, terwijl alle overige rechten op 21 pCt. werden gebracht.

Aangezien de rechten op industriële eindprodukten in het algemeen in de categorie 17—25 pCt. of hoger vielen, bedroeg de reductie voor deze categorie van produkten bij deze eerste ronde meer dan 25 pCt. Daarna vond in 1957 een tweede ronde plaats met een overall-reductie van 25 pCt. per tariefpost.

In aanmerking nemend, dat de wereld op het gebied van tariefverlagingen weinig gewend is, en gegeven de korte periode waarin een en ander zich voltrok, zijn de Duitse invoerrechtenverlagingen bepaald indrukwekkend.

Uiteraard kan nimmer exact bewezen worden hoe in concreto de Duitse invoerrechtenverlaging op de Duitse en Nederlandse economie hebben uitgewerkt, doch wel kan worden nagegaan of bepaalde economische relaties, die vóór de invoerrechtenverlaging statistisch waarneembaar waren, zich na de invoerrechtenverlaging hebben gewijzigd.

In dit en een volgend artikel is een poging hiertoe gedaan. In het tweede artikel zal blijken, dat er enig verschil is tussen de veranderingen die in de sector van industriële eindprodukten en die van de halffabrikaten hebben plaatsgevonden. Beide sectoren zullen namelijk afzonderlijk worden behandeld.

Ten aanzien van de industriële eindprodukten is in het onderstaande de samenhang tussen de volgende grootheden nagegaan:

a) de ontwikkeling van het nationaal inkomen als belangrijke determinant van de vraag naar geïmporteerde industriële eindprodukten;

b) de ontwikkeling van de import van industriële eindprodukten vóór de tariefverlagingen en ná de tariefverlagingen;

c) de ontwikkeling van de voor het binnenland bestemde produktie van industriële eindprodukten vóór en ná de tariefverlaging.

Het voordeel van deze benaderingsmethode is dat bewegingen, die bepaald worden door het normale „groei”-proces in het economisch leven zoveel mogelijk worden geëlimineerd, waardoor de netto gevolgen van de invoerrechtenverlaging zuiverder kunnen worden benaderd.

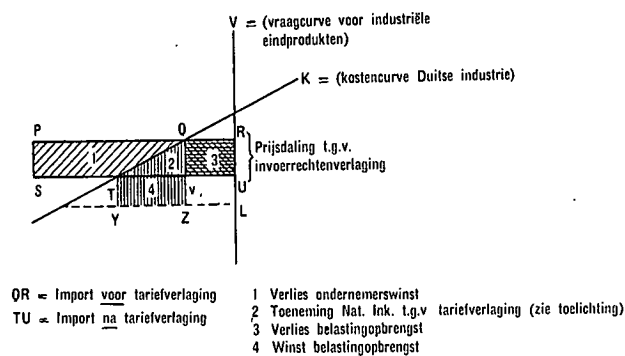
In bijgaande grafiek kan men de samenhang tussen de diverse grootheden aflezen. Horizontaal is het nationaal inkomen voor een reeks van jaren afgezet. Verticaal de import van industriële eindprodukten in dezelfde jaren (onderste lijnen) en de voor het binnenland bestemde produktie (bovenste lijnen). De grafiek brengt enkele interessante verschijnselen aan het licht.

Er blijkt in de periode vóór de tariefverlagingen (1950 t/m 1955) een redelijk constant verband te bestaan tussen inkomen en import. De incidentele tariefverlagingen die vóór 1956 plaatsvonden, brachten geen waarneembare afwijking in het bestaande verband tussen inkomen en import. Een belangrijke afwijking van de vaste relatie tussen inkomen en import in de vorm van een relatief versterkte toeneming van de import treedt eerst op in de periode na de grote tariefverlagingen, die loopt vanaf 1956.

Deze „extra” toeneming van de import (d.w.z. de af-

GRAFIEK I

Schematische voorstelling van de invloed van de tariefverlaging in Duitsland op de Duitse economie (voor toelichting: zie tekst)



wijking van de bestaande trend) kan — zoals men ook uit de grafiek kan berekenen <sup>1)</sup> — voor het jaar 1957 worden begroot op 1,18 mrd. D.M.'s van 1954 en voor 1958 op 2,53 mrd. D.M.'s van 1954.

Deze „extra”-import zou op drie manieren kunnen worden verklaard:

a. Het zou kunnen zijn dat het binnenlands prijsniveau in Duitsland na 1953 sneller is gestegen dan het prijsniveau op de wereldmarkt, waardoor de import gestimuleerd zou zijn (en de export afgeremd). In dat geval zou de gesignaleerde relatieve toeneming van de import verklaard kunnen worden uit binnenlandse economisch-politieke factoren. Een nader onderzoek leert echter, dat er van een dergelijk verschil in prijsontwikkeling geen sprake is. Het prijsniveau in Duitsland hinkte eerder wat achter bij de prijsstijging op de wereldmarkt dan dat het hierop vooruitliep.

b. Een tweede hypothese is dat in de beschouwde periode sprake is van de invloed van toevallige factoren. Naar enkele belangrijke importprodukten zou in de gedachtegang van deze hypothese — bijv. door wijziging van smaak of behoeften — plotseling een grotere vraag zijn ontstaan. Het samenvallen van de toeneming van de vraag naar deze produkten met de periode van de tariefverlaging zou dan slechts een toevallige coincidentie zijn.

Ook deze verklaring is niet bevredigend, aangezien een gedetailleerde analyse leert, dat het verschijnsel zich voordoet voor praktisch alle belangrijke importprodukten, die onderworpen waren aan tariefverlagingen.

c. Rest als laatste verklaring dat inderdaad de tariefverlagingen de uit de grafiek blijkende verschuivingen verklaren. Gegeven het verloop van de grafieken en de data van de diverse tariefverlagingen is dit de meest aannemelijke verklaring.

#### De omvang en het economisch gevolg van de tariefverlaging.

Even interessant als de ontwikkeling van de import van industriële eindprodukten in de periode vóór en ná de tariefverlaging is de ontwikkeling van de voor de binnenlandse markt bestemde produktie van industriële

<sup>1)</sup> Men kan het bedrag ook op eenvoudige wijze wiskundig berekenen. De regressielijn voor de ontwikkeling van de import (in de periode vóór de tariefverlagingen) voldoet aan de formule:  $y = 0,022x - 19,6$ . Bij het in 1957 en 1958 geldende nationale inkomen ( $x_{1957} = 192$  mrd. D.M. en  $x_{1958} = 201$  mrd. D.M.) vinden wij als theoretische bijbehorende importwaarden (y) de bedragen D.M. 2,2 mrd. en D.M. 2,5 mrd. De werkelijke waarde van de import was in die jaren D.M. 3,4 mrd. en D.M. 5,0 mrd., zodat de „extra”-import in de jaren 1957 en 1958 D.M. 1,2 mrd. en D.M. 2,5 mrd. bedroeg.

eindprodukten <sup>2)</sup>. Men kan deze ook uit de grafiek aflezen (zie bovenste lijnen) en waarnemen hoe de produktielijn na de tariefverlagingen tegengesteld verloopt aan de importlijn van dezelfde categorie van industriële produkten.

Ook hier kan men op eenvoudige manier berekenen hoeveel de produktie afwijkt van de „normale” ontwikkeling. Wanneer wij de na de tariefverlaging ontstane afwijking van de „normale” ontwikkeling van de voortbrenging van industriële eindprodukten berekenen, vinden wij voor 1957 en 1958 bedragen ter hoogte van 2,5 en 3,2 mrd. D.M. <sup>3)</sup>. Het verband tussen de toegenomen import en de afgenomen produktie ligt voor de hand. Het bedrag dat wij vonden voor de „extra”-importen blijkt zelfs lager te zijn dan het bedrag dat wij hierboven aangaven voor de omvang van de relatieve daling van de produktie. Wij vonden voor de na de tariefverlaging ontstane „extra”-import van industriële eindprodukten immers een waarde van 1,2 en 2,5 mrd. D.M.

Bij het bezien van deze cijfers moet uiteraard steeds rekening worden gehouden met het feit, dat het hier — gegeven de onvermijdelijke grofheid en/of onnauwkeurigheid van het statistische materiaal — slechts om benaderingen gaat en niet om precisieberekeningen. Bovendien kan door de aard van het probleem het aantal statistische waarnemingen slechts beperkt zijn. Niettemin, ook bij een grote foutenmarge, zijn de gevonden cijfers zodanig dat de conclusie voor de hand ligt, dat de toegenomen import die na de invoerrechtenverlaging plaatsvond, in belangrijke mate, zo niet geheel of nagenoeg geheel, ten koste van de binnenlandse produktie is gegaan. Met andere woorden de Duitse tariefverlaging moet een groot verdringings-effect en geen of een gering consumptie-effect hebben gehad.

In het algemeen kan men stellen, dat de Duitse tariefverlaging neerkwam op een prijsdaling van het importprijsniveau van 10 à 12½ pCt. <sup>4)</sup>. De „extra” toeneming van de import bedroeg, althans in de korte periode die hier werd bezien, 100 pCt. <sup>5)</sup>, zodat dit een prijselasticiteit van de import van ongeveer 8 à 10 zou impliceren. Door deze hoge coëfficiënt kon kennelijk de binnenlandse

<sup>2)</sup> In het algemeen moet men voorzichtig zijn met het hanteren van dit soort grafieken, omdat men rekening moet houden met het feit, dat de produktie van industriële eindprodukten mede het nationaal inkomen bepaalt. Deze grafiek werd niettemin verantwoord geacht, omdat in totaal de produktie van eindprodukten slechts 20 pCt. van het nationaal inkomen uitmaakt.

<sup>3)</sup> De regressievergelijking voor de produktie van industriële eindprodukten is  $y = 0,111x + 66$  ( $y$  = produktie en  $x$  = nationaal inkomen). De hierboven aangegeven bedragen vertegenwoordigen evenals in het geval van de berekening van de „extra” toeneming van de import de afwijkingen van de werkelijke waarde van de industriële produktie van de op basis van de regressievergelijking gevonden theoretische waarden voor 1957 en 1958.

<sup>4)</sup> Voor zover kon worden nagegaan heeft de tariefverlaging geen (ongunstig) ruilvoeteffect gehad. Dit is ook nauwelijks aannemelijk, gegeven het feit dat de Duitse markt in verhouding tot de wereldmarkt voor industriële eindprodukten (Verenigde Staten, Verenigd Koninkrijk, Japan e.a.) toch nog altijd van bescheiden omvang is en monopolies, die de wereldmarkt beheersen, schaars zijn. Bovendien zou een dergelijk ruilvoeteffect slechts de gevonden elasticiteitscoëfficiënt verhogen.

<sup>5)</sup> Deze 100 pCt. is gevonden door in het jaar 1958 het verschil tussen theoretische en werkelijke import te berekenen (zie ook grafiek; de theoretische import bedroeg in dat jaar 2,5 mrd. D.M. en de werkelijke import 5 mrd. D.M.).

produktie — zelfs in absolute zin — het dalend beloop krijgen, dat uit de grafiek duidelijk naar voren springt.

#### De export als compenserende factor.

Op één aspect moet echter in dit verband nog worden gewezen. In de gegeven produktiecijfers werd geen rekening gehouden met de omvang en ontwikkeling van de export. Indien men de ontwikkeling van de totale produktie van industriële eindprodukten (dus inclusief de produktie voor export) ziet, krijgt men namelijk een heel ander beeld dan de grafiek aangeeft. De toeneming van de totale produktie van industriële eindprodukten verliep namelijk als volgt.:

*Toeneming produktievolume van industriële eindprodukten t.o.v. ieder voorafgaand jaar (in procenten)*

1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
+24,6	+ 7,1	+13,4	+12,0	+ 20	+ 7	+ 5	+ 3,7

Met andere woorden: het zijn vooral de toenemende exportmogelijkheden van Duitsland geweest, die voor een belangrijke compensatie hebben gezorgd bij de negatieve invloeden, die van de toegenomen import uitgingen op de binnenlandse produktie. Per saldo heeft de produktie zich dus ondanks de tariefverlagingen vooral dank zij de gegeven exportmogelijkheden in opwaartse richting kunnen ontwikkelen.

#### Conclusies.

1. Uit het voorafgaand onderzoek bleek, dat het mogelijk was om met een behoorlijke graad van redelijkheid de invloeden (voor zover op korte termijn werkend) van de Duitse tariefverlaging op de Duitse economie te traceren. Met name de verlaging van invoerrechten op industriële eindprodukten bleek een sterk importstimulerend effect te hebben. De importelasticiteit werd zelfs op 8 à 10 geschat.

2. Uit de cijfers bleek, dat de importvergroting ten gevolge van de tariefverlaging waarschijnlijk veeleer ontstond ten koste van de ontwikkeling van de binnenlandse produktie (groot verdringings-effect) dan dat zij voortvloeide uit een vergrote consumptie.

3. Wij moeten bij de Duitse tariefverlaging in aanmerking nemen, dat deze in twee jaar tot stand kwam en een omvang had van meer dan 50 pCt. van het toegepaste tarief. Ondanks het geforceerde karakter van deze verlaging vertoonde de produktie van industriële eindprodukten nauwelijks een rimpeling, omdat totaliter het normale groeitempo en vooral de toegenomen exportmogelijkheden voldoende compensatie boden voor de gevolgen van de tariefreductie.

4. Het staat dan ook vast, dat waar deze krachtige tariefimpuls reeds zo soepel verwerkt kon worden, dit nog gemakkelijker moet zijn voor een tariefverlaging die (a) over een langere termijn in de tijd wordt uitgesmeerd, (b) op een geringer aantal landen betrekking heeft. Wanneer de hier besproken tariefverlaging dan ook met de eetlepel van 10 pCt. per jaar was gedoseerd, zouden de repercussies waarschijnlijk nauwelijks zichtbaar zijn geweest om nog maar niet te spreken van een regionale beperking van de tariefverlaging.

Een pleidooi wordt gevoerd om vóór het volgende Kabinet de verdeling van de regeringsarbeid over de verschillende ministeries aan een kritisch onderzoek te onderwerpen. Daar met de bestaande organisaties en instanties op korte termijn geen verhoging van de efficiency van het overheidsapparaat en bezuinigingen van belang kunnen worden bereikt, zal ter bereiking van dit doel een bezuinigingscommissie moeten worden ingesteld. Deze commissie zou, behalve met voorstellen tot reorganisatie van het overheidsapparaat, tot verhoging van de efficiency en tot vermindering van dubbel of onnut werk bij de Overheid, ook met voorstellen in de beleids sfeer moeten komen, daar in deze sfeer de belangrijkste mogelijkheden tot bezuiniging liggen. Zo zouden voorstellen moeten worden gedaan over afkapping en overdracht van taken. Het investeringsbeleid en dat inzake agrarische steun, huursubsidies, cultuurtechnische en aanvullende werken zouden aan een kritisch onderzoek moeten worden onderworpen. Op subsidiegebied zou er naar gestreefd moeten worden een plan op lange termijn op te stellen tot geleidelijke afschaffing van deze subsidies.

*Men schrijft ons:*

Het huidige Kabinet betekent een adempauze in de gang van zaken in het regeringsbestel, een adempauze die gebruikt zou kunnen worden om de vraag te bezien of de opzet van het regeringsapparaat aan de daaraan te stellen eisen van efficiency voldoet. Voor deze vraag is te meer reden, omdat de huidige verdeling van de werkzaamheden over de verschillende ministeries, deels haar oorsprong vindt in het historisch geworden, deels in portefeuilleverdelingen, die niet samenhangen met het streven naar een rationele opzet, doch zich veelal baseerden op een tot uiting brengen van het spel der politieke krachten in de portefeuilleverdeling. Dat sommige Ministeries hun ontstaan resp. voortbestaan nu eenmaal goeddeels danken aan overwegingen liggende buiten de rationaliteit en vrijwel geheel buiten het politieke denkvlak, met als onvermijdelijk gevolg enerzijds een zekere overlapping van werkzaamheden, anderzijds een „zoeken naar werk”, hetgeen een goede gang van het overheidsapparaat bemoeilijkt, behoeft wel geen nader betoog.

Gevreesd moet worden dat plannen voor een rationele verdeling van de regeringsarbeid over de verschillende ministeries niet aanwezig zijn. De periode van het noodkabinet kan nu worden gebruikt om de huidige verdeling aan een kritisch onderzoek te onderwerpen. Zou dit niet geschieden dan bestaat het gevaar, dat voor een langere periode de mogelijkheid geblokkeerd wordt tot een effi-

## Rationalisatie van het regeringsapparaat. Een wensdroom?

ciënter verdeling te komen. Bij een dergelijke kritische beschouwing van de regeringstaak moet deze taak in grote lijnen worden opgezet en op grond van deze lijnen zou — het oog gericht op verwachtingen omtrent de toekomstige ontwikkeling van deze taak — naar een rationele verdeling over de verschillende ministeries moeten worden gestreefd. Duplicering en versnippering van taken en dus van werk zou op deze wijze worden vermeden.

Er zou een beroep moeten worden gedaan op deskundigen om dit technische schema op korte termijn te maken en over te leggen. Zonder twijfel zijn in het ambtelijke apparaat of onder hen die dat apparaat kort geleden verlaten hebben, figuren te vinden die deze taak zouden kunnen volbrengen. Indien bij een Kabinetsformatie een rationele departementale werkverdeling niet bereikt wordt, zou niet alleen een irrationeel en deels duplicerend regeringsapparaat gehandhaafd blijven, maar zou ook de taak efficiency en bezuiniging in dit apparaat te bevorderen zeer bemoeilijkt worden.

**Verhoging van efficiency en bezuiniging in het regeringsapparaat.**

Een efficiënte opzet van het regeringsapparaat zal dus, indien een Kabinetsformateur wordt aangewezen, op *zeer korte termijn* moeten worden verwezenlijkt.

De hierna volgende taak is de verhoging van de efficiency en de bezuiniging van het regeringsapparaat, een taak die

(Advertentie)

Kabels met papier- en met plasticislatie voor hoogspanning, laagspanning en telecommunicatie. Kabelgarnituren, koperdraad en koperkabel, staaldraad en bandstaal

**N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEKEN • DELFT**



zelfstandig gezien kan worden, doch die bij een niet-efficiënte opzet van de departementale indeling veel minder effect zal kunnen sorteren.

Bij de vervulling van de taak „verhoging van efficiency en bezuiniging” is de noodzaak niet aanwezig deze taak op *z er korte termijn*, d.w.z. v or een eventuele Kabinetsformatie te volbrengen, wil men, zoals bij de eerste taak, de boot niet missen. Ook bij de tweede taak zal men echter er naar moeten streven op *korte termijn* resultaten te bereiken, opdat in de nabije toekomst de begroting ontlast wordt. De regeringstaak is dynamisch en bij een werken op lange termijn loopt men, afgezien van het feit, dat de resultaten eerst na jaren bereikt worden, het gevaar telkens de plannen tot verhoging van de efficiency/bezuiniging aan de veranderde constellatie te moeten aanpassen.

Wanneer men zich de taak wil stellen op korte termijn de efficiency van het overheidsapparaat te verhogen en op dit apparaat te bezuinigen, dan moet men om te beginnen zich twee vragen stellen:

1. is er een mogelijkheid dat deze verhoging van de efficiency en de bezuiniging met de bestaande apparatuur op korte termijn bereikt worden?
2. als deze mogelijkheid met de bestaande apparatuur niet bestaat, hoe zou de apparatuur geschapen kunnen worden om deze verhoging van de efficiency en de bezuiniging dan wel op korte termijn te bereiken?

De stelling op zichzelf dat verhoging van de efficiency en de bezuiniging op korte termijn mogelijk is, lijkt niet aanvechtbaar wanneer men zich realiseert dat „Parkinson's Law” zijn uitwerking op het overheidsapparaat in de loop der jaren gehad moet hebben. Legt men zijn oor te luisteren dan verneemt men dat althans zeer veel afdelingschefs ervan overtuigd zijn met 10 tot 20 pCt. minder mensen hetzelfde werk te kunnen verrichten <sup>1)</sup>. Dit behoeft niet te betekenen dat de efficiency van het overheidsbedrijf een achterstand ten aanzien van het particuliere bedrijfsleven vertoont. Aan te nemen is dat een dergelijke inkrimping ook bij grote organisaties in het particuliere bedrijfsleven mogelijk is.

Wordt als uitgangspunt bovenstaande stelling genomen, dan moet verder op de eerste vraag worden ingegaan:

„Is er een mogelijkheid dat verhoging van de efficiency en de bezuiniging met de bestaande apparatuur op korte termijn bereikt worden?” Hiertoe is het nodig de verschillende organisaties en instanties, die aan het bovenstaande doel werken, zeer kort de revue te laten passeren, daar naar de ervaring leert, belangrijke efficiencyverhogingen/bezuinigingen niet bereikbaar zijn zonder druk van enigerlei instantie buiten het „normale” apparaat als bijv. de Inspectie der Rijksfinanciën.

#### a. De Raad voor de Burgerlijke Rijksdienst.

Samengesteld uit de Minister-President, de Ministers van Binnenlandse Zaken, Financiën, Onderwijs, Kunsten en Wetenschappen, Verkeer en Waterstaat en Sociale Zaken.

#### b. De Adviescommissie voor Doelmatige Organisatie van de Rijksdienst.

Samengesteld uit de Voorzitter, Dr. Neher, vertegenwoordigers van de Ministers van Algemene Zaken en Binnenlandse Zaken, de Directeur der Rijksbegroting en de Adviseur voor de Organisatie van de Rijksdienst.

De werkwijze van de sub a en b genoemde Raad resp. Commissie is erop gericht resultaten te bereiken langs de

weg van de „overtuiging” van hen, die aan deze resultaten moeten medewerken. Men tracht een nieuwe mentaliteit aan te kweken en het personeel van hoog tot laag zelf te betrekken in het streven naar het bereiken van betere resultaten met geringere offers. Uit deze omschrijving — die zo kort mogelijk gehouden is, doch waarin is getracht de essentie te leggen van de doelstellingen — blijkt, dat hier slechts op *lange termijn* resultaten te bereiken zijn.

#### c. De Algemene Rekenkamer.

Gesteld kan worden, dat de Algemene Rekenkamer volgens art. 60 van de Comptabiliteitswet verplicht is aan de hoofden der Departementen van Algemeen Bestuur alle voorstellen en mededelingen te doen, die volgens haar oordeel kunnen leiden tot vermindering der rijksuitgaven, tot vermeerdering der rijksontvangsten en tot verbetering of vereenvoudiging van 's Rijks geldelijk beheer.

Gesteld moet worden, dat de werkzaamheden van de Algemene Rekenkamer in de praktijk passief zijn; van een generale activiteit tot bevordering van een betere organisatie, van een verhoogde efficiency of van plannen tot beperking van de staatsuitgaven is nimmer gebleken.

De conclusie zal dus moeten zijn dat het orgaan in zijn huidige samenstelling niet het orgaan is dat op korte termijn verhoging van efficiency en bezuinigingen in het overheidsapparaat zal kunnen bereiken of voorstellen daartoe zal doen.

#### d. Inschakeling van particuliere efficiencybureaus.

Deze bureaus zullen ook de weg volgen, die omschreven is bij de sub a en b genoemde organen, namelijk het aankweken van een „nieuwe mentaliteit”. Zij zullen dus ook op lange termijn slechts iets kunnen bereiken. Deze bureaus zullen het nog moeilijker hebben dan de genoemde regeringsorganen, daar zij zich de nodige kennis van de werking van het overheidsapparaat nog zullen moeten eigen maken en bovendien het nodige gezag zullen missen om hun voorstellen door te drukken. De termijn, waarin zij tot resultaten zullen kunnen komen, zal dus waarschijnlijk nog langer zijn dan die van de sub a en b genoemde organen.

Geconstateerd moet dus worden, dat op korte termijn geen verhoging van de efficiency en bezuinigingen van importantie met de bestaande apparatuur kunnen worden bereikt.

Vraag 2 komt dus aan de orde, nl.: „Als de mogelijkheid met de bestaande apparatuur niet bestaat, hoe zou de apparatuur geschapen kunnen worden om deze verhoging van de efficiency en bezuiniging dan wel op korte termijn te bereiken?” Nu de bestaande apparatuur geen mogelijkheden biedt, zal een nieuwe apparatuur in het leven moeten worden geroepen. Aan een permanent orgaan bestaat geen behoefte, daar slechts het vacuum tussen de op lange termijn bedoelde werkzaamheden van de organen a en b en de noodzaak op korte termijn iets te doen, zal moeten worden opgevuld. Gezien deze tijdelijkheid blijft dus over de instelling van een orgaan ad hoc ter bereiking van dit doel.

Alvorens verder op dit punt in te gaan, lijkt het nuttig een terugblik te werpen op de ervaring en resultaten van een dergelijk orgaan ad hoc, nl. van de in 1931 opgerichte „Staatscommissie voor de verlaging der rijksuitgaven” (Commissie Welter). Deze commissie werd op 26 oktober 1931 opgericht, terwijl het rapport, omvattende praktisch alle voorstellen, reeds op 26 april 1932 — *precies een half jaar later* — werd uitgebracht.

Uitgangspunt van de commissie was „geen afbraak van

<sup>1)</sup> Zie ook het proefschrift van Dr. W. Drees Jr.



bestaande organisaties" maar „een vaste maatstaf aannemen voor de verlaging van het niveau der uitgaven". Eén van de doelstellingen was het bereiken van een procentuele verlaging van de posten voor personeel, salarissen, materiële behoeften en subsidies. De bezuinigingsvoorstellen werden in concrete cijfers vastgelegd, teneinde tot richtlijn te dienen bij de uitvoering dier voorstellen. In eerste instantie werd gezocht naar terstond of in een zeer nabije toekomst werkende maatregelen (vermindering personeel, salaris-, subsidieverlagingen); later zouden eventueel voorstellen van andere aard worden gedaan.

Basis vormden de uitgaafposten van de gewone dienst der begroting 1932, belopende circa f. 600 mln. De voorgestelde bezuinigingen werden ingedeeld in de volgende categorieën:

- I. Voorstellen tot bezuiniging op de posten lonen en salarissen:
  - a. vermindering aantal ambtenaren e.d. (inkrimpingspercentage 12 pCt);
  - b. verlaging der lonen en salarissen.
- II. Voorstellen tot verlaging van de materiële en overige uitgaven, inhoudende een reductie met 15 pCt.
- III. Voorstellen tot verlaging van de subsidies ad 15 pCt.

De voorgestelde totale bezuinigingen bedroegen ongeveer f. 100 mln. op de gewone dienst. Gesteld kan worden, dat de vermindering van het aantal ambtenaren met 12 pCt. werd bereikt, dat de vermindering van de materiële uitgaven met 15 pCt. niet werd bereikt, (het resultaat van deze voorstellen was matig) en dat de vermindering van de subsidies met 15 pCt. wél werd bereikt.

Wat de realisatie in geld betreft, is het moeilijk een concreet bedrag te geven, daar diverse bezuinigingen zich eerst op lange termijn realiseerden. Onder, betrekkelijk groot, voorbehoud kan de gehele bereikte bezuiniging gesteld worden op f. 40 à f. 50 mln., exclusief de bedragen voortvloeiende uit de verlaging van lonen en salarissen. De bezuinigingen voortvloeiende uit verlaging van lonen en salarissen zijn hier met opzet buiten beschouwing gelaten, omdat bij het huidige peil van overheidslonen en -salarissen het incalculeren van bezuinigingen op deze posten niet realistisch zou zijn.

Op de resultaten van de Bezuinigingscommissie Welter werd meer als illustratie dan als voorbeeld voor een eventueel nu in te stellen orgaan ingegaan. Het voorbeeld van de commissie Welter wijst echter wel in de richting, waarin ook nu een oplossing zou kunnen worden gezocht om tot verhoging van de efficiency en bezuiniging op het overheidsapparaat te komen, de instelling van een bezuinigingscommissie.

Nu moet echter de taak van de commissie uitgebreider worden gezien; het zou een *efficiency/bezuinigingscommissie* moeten worden. Haar taak zou als het ware in twee delen uiteen moeten vallen. De commissie zou eensdeels voorstellen moeten doen tot reorganisatie van het overheidsapparaat, tot verhoging van de efficiency en tot vermindering van dubbel of onnut werk bij de Overheid. Als onderdeel van deze taak zal het personeelsbeleid onder de loep moeten worden genomen. Onderzocht zou moeten worden of de

Staat een personeelsbeleid kan voeren bij handhaving van een Ambtenarenreglement, waarbij ontslag en overplaatsing tot moeizame procedures aanleiding kunnen geven. De Overheid zal, naar het voorkomt, bij het voeren van haar personeelsbeleid meer armslag moeten krijgen dan zij nu heeft, wil een verantwoord personeelsbeleid mogelijk zijn. Deze armslag zal niet uitsluitend in het versterken van de „stick" mogen bestaan doch ook verbetering van de „carrot" zal onder de loep moeten worden genomen. Doch hiertoe zal de commissie zich niet mogen beperken. Zij zal, anderzijds, daar in deze sfeer de belangrijkste mogelijkheden tot bezuiniging liggen, voorstellen in de beleids sfeer moeten doen, o.a. voorstellen omtrent afkapping van taken en tot overdracht van taken. Verder zullen de investeringen kritisch moeten worden beschouwd. Het huidige beleid terzake van agrarische steun, huursubsidies, cultuurtechnische en aanvullende werken, zal door de commissie aan een kritisch onderzoek moeten worden onderworpen. Er zou naar gestreefd moeten worden op subsidiegebied een long term plan op te maken tot geleidelijke afschaffing van deze subsidies.

Het is volstrekt niet nodig dat een efficiency/bezuinigingscommissie op de gebieden waar zij onderzoekingen verricht, steeds „origineel werk" levert. Veel plannen zijn op ambtelijk en semi-ambtelijk niveau reeds aanwezig doch zij blijven verborgen omdat het (politieke) klimaat voor de uitvoering ontbreekt of omdat in het regeringsapparaat de kracht ontbreekt de plannen door te zetten.

De commissie zal moeten beginnen al deze plannen te inventariseren en kritisch te bezien, terwijl zij slechts in tweede instantie zelf onderzoekingen zal moeten verrichten. Zou dit systeem niet gevolgd worden dan zou gevreesd moeten worden dat de werkzaamheden van de commissie te lange tijd in beslag zouden nemen. Het moet mogelijk zijn in een beperkte tijd rapport uit te brengen, al is het niet denkbaar dat dit — gezien de huidige zo veel gecompliceerder structuur van het overheidsapparaat — wederom, als bij de commissie Welter, in de korte tijd van zes maanden zal kunnen geschieden.

De bedoeling van het bovenstaande was de idee van een efficiency/bezuinigingscommissie te lanceren en een eerste poging te wagen te onderzoeken of dit idee een redelijke kans van succes zou kunnen hebben. Gemeend wordt dat hetgeen hierboven vermeld is tot de conclusie leidt dat dit waarschijnlijk is.

Gerealiseerd moet worden, dat zowel de stroomlijning van het departementale apparaat vóór een Kabinetsformatie als de instelling van een efficiency/bezuinigingscommissie een politieke beslissing is. Immers, de stroomlijning van het departementale apparaat is een politieke beslissing omdat hierdoor de mogelijkheden tot het bereiken van een evenwicht in het politiek-parlementaire bestel worden vermindert. De instelling van een efficiency/bezuinigingscommissie kan eveneens een politieke beslissing worden genoemd, omdat de resultaten van een dergelijke commissie voor die partijen, die het initiatief tot de instelling ervan mede voor hun rekening namen, onaangename politieke gevolgen kunnen hebben. Met name zal dit laatste het geval kunnen zijn met betrekking tot eventuele voorstellen die in de beleids sfeer liggen (men denke bijv. aan de subsidiepolitiek). Op dit — politieke — punt, dat beslissend zal zijn voor het feit of en zo ja hoe aan beide voorstellen gestalte gegeven zal worden, wordt in het kader van dit artikel niet ingegaan.

Het is een veel gehoorde opvatting, dat tussen de omzetten in de woninginrichtingsbranche en het aantal nieuwe woningen in een bepaalde periode een duidelijk verband zou bestaan. Vergelijking van de consumptieve bestedingen voor woninginrichting en de aantallen gereedgekomen woningen voor de jaren 1948 en 1953 t/m 1957 en nadere beschouwing der omstandigheden, waaronder de aankopen voor de woninginrichting plaatsvinden, doen evenwel zien dat er voor genoemde jaren geen sprake is van een duidelijk merkbare invloed van het aantal gereedgekomen woningen op de omzetten in de woninginrichtingsbranche. Het is wel aannemelijk, dat nieuwe woningen een factor van enige betekenis vormen, maar geen bijzonder belangrijke factor in vergelijking met andere factoren, zoals de ontwikkeling van de beschikbare inkomens (de conjunctuur) en van de consumptiegewoonten.

#### Een veel gehoorde opvatting.

Telkens wanneer de omzetten in woninginrichtingsartikelen (meubelen, vaste en losse vloerbedekking, vitrages en gordijnen, matrassen en dekens) ter sprake komen, wordt de opvatting gehoord, dat tussen deze omzetten en het aantal gereedgekomen nieuwbouwwoningen in een bepaalde periode een duidelijk verband zou bestaan. Optimistische verwachtingen over toekomstige omzetonwikkelingen worden in de woninginrichtingsbranche soms gebaseerd op het aantal nieuwe woningen, dat in een bepaald jaar gereed zal komen.

In een zeer gematigde vorm en veronderstellenderwijze geuit speelt deze gedachte klaarblijkelijk ook mee in een artikel van Drs. P. M. van Nieuwenhuysen in dit blad<sup>1)</sup>. Hierin wordt over de omzetten van meubelen in 1957, vergeleken met die in 1956, de opmerking gemaakt, dat de aankopen van meubelen in 1957 „wellicht een sterkere reactie (zouden) hebben vertoond, ware het niet dat het regelmatig gereedkomen van een groot aantal nieuwe woningen een stabiliserende factor vormt”. Nooit wordt echter in zulke uitingen dieper ingegaan op dit, op het eerste gezicht overigens zeer aannemelijke, verband tussen het aantal nieuwe woningen en de omzetten in de woninginrichtingsbranche.

#### Vergelijking van consumptieve bestedingen voor woninginrichting en aantallen gereedgekomen woningen.

Het is daarom interessant eens enkele cijfers over de consumptieve bestedingen voor woninginrichting te vergelijken met cijfers over gereedgekomen woningen. Met betrekking tot de consumptieve uitgaven voor woninginrichting staan nu de in tabel 1 vermelde, door het Centraal Planbureau berekende, cijfers ter beschikking.

Met betrekking tot het aantal door nieuwbouw of herbouw gereedgekomen woningen staan de cijfers, weergegeven in tabel 2, ten dienste.

<sup>1)</sup> Zie „Economische ontwikkeling en consumptieve bestedingen” in „E.-S.B.” van 3 september 1958, blz. 676 e.v.

## Omzetten in woninginrichtings- artikelen en woningbouw

TABEL 1.

#### Consumptieve uitgaven voor woninginrichting a)

	1923	1938	1948	1953	1954	1955	1956	1957
	(in mln. guldens)							
Meubilair en woningtextiel, totaal: .....	246	170	386	375	425	470	570	600
Waaronder:								
Tafels, stoelen, ledikanten enz.		77	198	170	190	210	250	270
Matrassen en dekens .....		21	68	75	85	95	120	105
Tapijten, vloerzeil, vitrages .....		72	120	130	150	165	200	225
Meubilair en woningtextiel in procenten van totale consumptie .....	5,4	3,9	3,5	2,6	2,7	2,8	3,1	3,1

a) Bronnen: Statistische en Econometrische Onderzoekingen, jaargang 1949, no. 3; Huishoudrekeningen 1935/1936; National Accounts of the Netherlands 1948-1949; Maandstatistiek van de binnenlandse handel, het verbruik en de prijzen, van het Centraal Bureau voor de Statistiek, 1953 e.v.

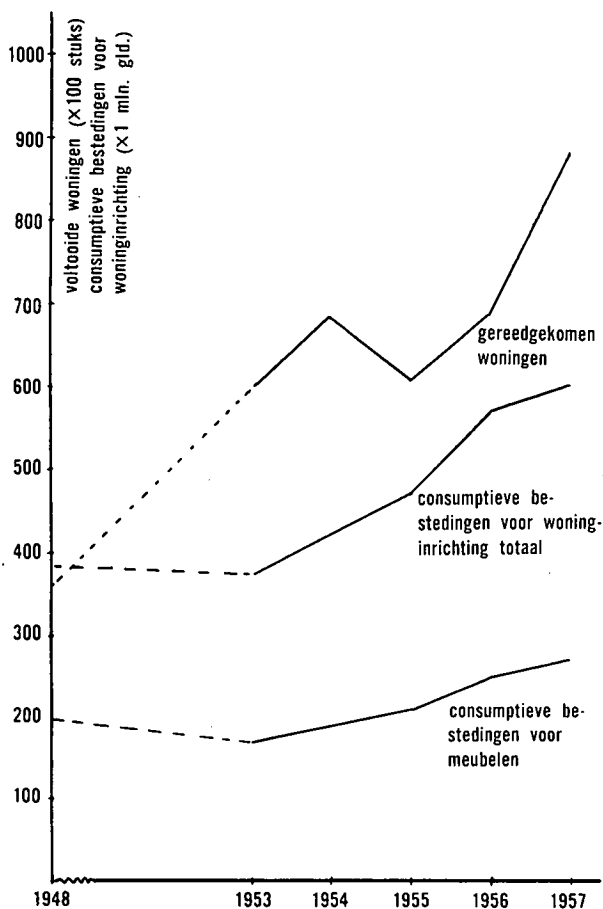
TABEL 2.

#### Gereedgekomen woningen a)

1930/1939 (gemiddeld) .....	42.028
1948 .....	36.391
1953 .....	59.597
1954 .....	68.487
1955 .....	60.819
1956 .....	68.284
1957 .....	88.397

a) Bron: Statistisch Zakboek 1957 en 1958, beide blz. 18 tabel 31, Centraal Bureau voor de Statistiek.

Teneinde de vergelijking tussen het beloop van de beide getallenreeksen te vergemakkelijken, zijn de cijfers voor de vergelijkbare na-oorlogse jaren in één grafiek uitgezet. De desbetreffende jaren zijn uitgezet op de horizontale as en op de verticale as de consumptieve bestedingen voor woninginrichting in totaal in miljoenen guldens (alsmede afzonderlijk nog eens de consumptieve bestedingen voor meubelen alleen, eveneens in miljoenen guldens), en de gereedgekomen woningen in honderdtallen.



Tegen de keuze van eenheden op de verticale as kan het bezwaar gemaakt worden, dat zij willekeurig is. Dit bezwaar is terecht; deze keuze berust alleen op de utiliteits-overweging, de drie curven dicht bij elkaar „in het beeld” te houden. Met name zou het gebruik van grotere eenheden op de verticale as de betreffende curven vlakker hebben gemaakt en dus, althans visueel, „evenwijdiger”.

Duidelijk blijkt, dat er van „evenwijdigheid” tussen de curven „woningen” en „bestedingen woninginrichting” in het geheel geen sprake kan zijn, waar voor de trajecten 1948/1953 en 1954/1955 deze curven in *tegengestelde richtingen* (stijgend tegenover dalend) verlopen. (Tussen de curven „Bestedingen woninginrichting” en „Bestedingen meubilair” ontbreken deze trajecten met tegengestelde richting).

#### Nadere beschouwing der omstandigheden.

Bij enige nadere beschouwing blijkt nu dat zich enkele omstandigheden voordoen, die gerede twijfel doen ontstaan of het verband tussen woningbouw en omzetten woninginrichting wel zo causaal en rechtlijnig is als het aanvankelijk schijnt te zijn. Deze omstandigheden zijn hierin gelegen, dat de aankopen voor de woninginrichting in hoofdzaak zijn terug te voeren op:

- aankopen voor eerste inrichting door nieuw gevormde gezinnen;
- aanvulling, onderhoud en vervanging van de woninginrichting door bestaande gezinnen;
- de aankopen van woninginrichtingsartikelen, die gedaan worden in verband met verhuizing.

Hierover kunnen de volgende opmerkingen worden gemaakt:

a. De aanwezigheid van woningen is natuurlijk een voorwaarde van de eerste orde voor de afzet van woninginrichtingsartikelen. Zonder woningen geen woninginrichting (afgezien van hotels, restaurants, kantoren, ziekenhuizen, passagiersschepen enz.) Behalve de 70 à 90.000 nieuwe woningen, die tegenwoordig per jaar gereed komen, is er echter ook nog een aanwezige *woningvoorraad* van rond 2½ mln. woningen. Ook deze bestaande woningen moeten van tijd tot tijd opnieuw worden ingericht, althans bestaande interieurs moeten geregeld onderhouden, aangevuld en gedeeltelijk vervangen worden.

b. Het aantal nieuwbouwwoningen, dat per jaar gereed komt, geeft op zichzelf nog geen enkele aanduiding van de grootte van het bedrag, dat zal worden uitgegeven om deze woningen in te richten. Hoeveel besteedt het gemiddelde Nederlandse gezin eigenlijk bij de eerste inrichting van een nieuw huis? Schrijver dezes weet het niet, maar meent dat gemiddeld f. 2.000 voor de eerste woninginrichting reeds vrij hoog geschat is. Het gaat hier dus *niet* om bedragen besteed voor radio, televisie, huishoudelijke apparaten, linnengoed, e.d. Een ander bedrag, dat genoemd is als nodig voor de inrichting van een nieuwe woningwoning, is f. 4.000<sup>2)</sup>. Deze bestedingen zullen echter zeer sterk kunnen variëren, o.a. naar de koopgewoonten (het bestedingspatroon) van de consumenten en naar gelang van de bij de consumenten aanwezige middelen. Wat dit laatste betreft: indien de woningbouw in Nederland bijv. krachtig gestimuleerd zou kunnen worden door een vrije(re) prijsvorming op de woningmarkt, waardoor méér woningen maar tegen hogere prijzen (huren) beschikbaar zouden komen, dan zou het a priori in het geheel niet uitgesloten zijn dat er minder geld overbleef om besteed te worden aan woninginrichting in totaal, ondanks het grotere aantal gereedkomende huizen.

c. Het aantal gereedkomende nieuwbouwwoningen geeft bovendien geen directe aanduiding voor de bedragen, die besteed zullen worden voor de inrichting ervan, omdat de thans in het huwelijksbootje stappende jonge mensen in de regel een aantal jaren moeten inwonen in reeds bestaande woningen, vóórdat zij eventueel een nieuw huis krijgen. Zij brengen dus reeds een zekere inboedel mee als zij naar het nieuwe huis gaan. En er is niets bekend over de wijze waarop de woonruimte, die zij achterlaten, gebruikt zal worden — met name niet of die door een ander jong echtpaar *opnieuw* zal worden ingericht, waardoor de zojuist door hun voorgangers betrokken nieuwbouwwoning t.a.v. de aankopen van woninginrichtingsartikelen toch haar volle gewicht in de schaal zou leggen.

d. Geen gegevens zijn voorts bekend over de aankopen, die voortvloeien uit onderhoud, aanvulling en gedeeltelijke of algehele vervanging van de interieurs van de bestaande woningvoorraad. Na hoeveel jaar vervangt het Nederlandse gezin zijn wooninterieur? Gewoonlijk geschiedt deze vervanging — voor zover zij plaatsvindt — geleidelijk. Na hoeveel jaar is dan voor vervanging een bedrag besteed gelijk aan dat van de eerste inrichting? Op deze vragen is geen antwoord bekend. Ook hier is het echter duidelijk, dat consumptiepatroon en beschikbare middelen een grote rol spelen.

e. De na de oorlog in Nederland heersende woningnood betekent een ernstige belemmering voor verhuizen. Verhuizen maakt tegenwoordig meestal een woningruil nodig

<sup>2)</sup> Schatting van Ir. P. F. Janssen te Leiden. Het Vrije Volk, Leiden, 7 oktober 1958.

Het afgelopen jaar werd voor de scheepsbouw getypeerd door schaarste aan nieuwe opdrachten en annulering of wijziging van bestellingen, terwijl op vrijwel alle grote werven een behoorlijke bedrijvigheid heerste. Schrijver bespreekt de situatie in de voornaamste scheepsbouwlanden. Uit de samenstelling der orderportefeuille blijkt dat de diverse scheepsbouwlanden in verschillende mate voor buitenlandse rekening werken, nl. Engeland, Duitsland en Japan voor resp. 10, 60 en 85 pCt. De opdrachten in portefeuille voor buitenlandse rekening hebben de Nederlandse werven een bevredigende bedrijvigheid verschaft. Evenals enkele werfdirecties pleit schrijver voor een regelmatiger spreiding der bestellingen voor Nederlandse rekening, hetgeen mogelijk is daar een groot deel der koopvaardijvloot emplooi vindt in de lijnvaart die i.v.m. de goodwill bij verschepers volgens een vast vervangingsprogramma de vloot op peil moet houden.

## De scheepsbouw in 1958

Ondanks de bedrijvigheid op vrijwel alle grote werven stond het afgelopen jaar voor de scheepsbouw in het teken van kentering. Nieuwe opdrachten toch waren schaars en tal van bestellingen werden geannuleerd dan wel, in overleg met de betrokken werven, gewijzigd. De tonnenmaat der te bouwen schepen werd in een aantal gevallen kleiner — ook het tegenovergestelde vond met name wat tankers betreft plaats —, in stede van tankers werd door opdrachtgevers tot de bouw van vrachtschepen besloten, de oplevering werd op een later tijdstip vastgesteld enz. Door al deze mutaties is voor enkele werven een leemte in de zorgvuldig vastgestelde werkprogramma's ontstaan; een leemte die door de geringe geneigdheid der reders om

nieuwe verplichtingen in de vorm van bouwopdrachten aan te gaan, niet gemakkelijk kan worden gevuld.

Een uitzondering moet worden gemaakt voor de Japanse scheepsbouw. Na een scherpe daling van het aantal opdrachten, waardoor zelfs verscheidene hellingen onbezet bleven, slaagde men er gedurende het tijdvak april/september in opdrachten voor de bouw van 25 schepen met een inhoud van 530.250 brt. te boeken. In oktober jl. werden verdere bestellingen, voornamelijk voor Griekse rekening, in Japan geplaatst, waardoor het totaal aan opdrachten in het op 31 maart a.s. eindigende fiscale jaar tot meer dan 800.000 brt. zal zijn gestegen.

Dit op zich zelf ongetwijfeld bevredigend resultaat kon

(vervolg van blz. 171)

en een woningruil is gewoonlijk een bijzonder gecompliceerde aangelegenheid. Pas wanneer de woningnood opgeheven is, met dien verstande, dat er een zeker overschot is van het aantal aanwezige woningen boven het aantal woningzoekenden, zal deze rem op het verhuizen opgeheven zijn. Voor de omzet in woninginrichtingsartikelen kan dit een zeer belangrijke factor zijn, omdat iedere verhuizing aankopen met zich brengt (vloerbedekking, niet passende gordijnen enz.) die anders (nog) niet plaats gevonden zouden hebben.

### Conclusie en nabeschuiving.

De conclusie uit het voorgaande luidt naar het inzicht van de schrijver, dat er voor de in beschouwing genomen jaren geen sprake is van een duidelijk merkbare invloed van het aantal gereedgekomen woningen op de omzetten in de woninginrichtingsbranche. Het is wel aannemelijk, dat nieuwe woningen een factor vormen van enige betekenis, maar geen bijzonder belangrijke factor in vergelijking met andere factoren; zoals de ontwikkeling van de beschikbare inkomens (de conjunctuur) en van de consumptiegewoonten.

De snel toenemende welvaart in de jaren na 1953 heeft ongetwijfeld een belangrijke rol gespeeld, mede in het verloop van de omzetten in de woninginrichtingsbranche. De voortekenen van de naderende recessie hebben in 1956 ech-

ter niet belet, dat de consumptieve bestedingen voor woninginrichting in dat jaar een zeer aanzienlijke stijging hebben vertoond boven die van 1955. Plotseling versterkte aankopen (dekens!) van het publiek tegen het einde van het jaar in verband met internationale spanningen zullen zeker hebben bijgedragen tot deze verhoging. Ook in 1957 zette deze stijgende tendens voor de gehele woninginrichtingsbranche zich — zij het in verminderde mate — nog voort.

Wat de consumptiegewoonten betreft, vertonen de in tabel 1 opgenomen cijfers van het aandeel van de woninginrichting in de totale consumptieve bestedingen (exclusief verzekeringen en belastingen) een belangwekkend beeld. In 1923 was dit aandeel 5,4 pCt; in 1938 3,9 pCt.; in 1948 3,5 pCt. en in 1953 nog slechts 2,6 pCt. Beschouwingen over deze daling zouden hier te ver voeren en bovendien een zeer speculatief karakter dragen.

Na 1953 is het betreffende percentage weer enigszins gestegen, nl. via 2,7 en 2,8 pCt. tot 3,1 pCt. in 1956 en 1957. Eén van de oorzaken, die daartoe kan hebben bijgedragen, is de met ingang van 1953 door de woninginrichtingsbranche collectief gevoerde public relations-campagne voor woninginrichting. Tot het voeren van deze campagne werd eind 1952 opgericht de Stichting Propaganda Woninginrichting (S.P.W.), waarin o.a. samenwerken 16 nationale vakorganisaties van industrie en handel uit deze branche.

Amsterdam.

W. G. H. GARRITSEN, pol. soc. drs.

echter slechts worden bereikt dank zij scherp concurrerende prijzen en gemakkelijke betalingsvoorwaarden! De door Japanse werven geaccepteerde prijzen voor de bouw van tankers voor buitenlandse rekening varieerden in het afgelopen jaar van £ 50 tot £ 52 per ton draagvermogen voor tankers en van £ 55 tot £ 65 per ton draagvermogen voor grote vrachtschepen. De door de werven in het kader van het veertiende scheepsbouwprogramma met de Japanse Regering overeengekomen prijs bedroeg circa £ 65 per ton draagvermogen voor tankers en grote schepen voor ertsvervoer en het is dan ook niet waarschijnlijk dat de voor export bedongen prijzen veel winst zullen laten. Bovendien stemden de werfdirecties erin toe dat voor het merendeel der verleden jaar bestelde schepen circa 70 pCt. van de bouw prijs in termijnen gedurende zeven jaren na oplevering wordt voldaan.

De omvang der concessies op het stuk van prijzen blijkt uit een vergelijking van recente aanbiedingen met de in 1956/57 geldende prijzen. Zo werd recentelijk voor de bouw van een turbinetanker met een draagvermogen van 47.000 ton en een machinevermogen van 17.500 as pk een prijs van £ 2,4 mln. genoteerd vergeleken met £ 3,2 mln. eind 1957 en £ 3,8 mln. begin 1957. Voor de bouw van een 68.000 ton tanker werd, naar verluidt, een prijs van \$ 140 per ton draagvermogen geaccepteerd. Tijdens de jongste hausse noteerde men voor de bouw van een dergelijk schip \$ 220 per ton draagvermogen! Weliswaar stelt het Japanse Ministerie van Vervoer dat er geen sprake is van „cut rate“-concurrentie, al geeft men toe dat de prijzen laag zijn, maar uit de geciteerde voorbeelden blijkt dat deze uitspraak met een grote korrel zout moet worden aanvaard.

Gedurende het tijdvak april/september 1958 werden door de 24 grote Japanse werven 77 schepen metende 941.140 brt. opgeleverd. Hiervan waren 29 schepen met een inhoud van 535.650 brt. voor buitenlandse opdrachtgevers bestemd.

Dat in Engeland het inzicht veld wint dat de scheepsbouw daar te lande wat produktiesnelheid betreft aanzienlijk bij Japan en ook Duitsland ten achter blijft, blijkt uit een recente beschouwing in „The Financial Times“ waaraan ook in de dagbladen hier te lande aandacht is geschonken. Reeds eerder is er te dezer plaatse op gewezen dat de orderportefeuille der Engelse werven voor het overgrote deel bestaat uit opdrachten voor Engelse rekening en dat het percentage der buitenlandse bestellingen een constant dalende lijn volgt. Eind vorig jaar vertegenwoordigden deze slechts ongeveer 10 pCt. van het totaal vergeleken met circa 60 pCt. in Duitsland en meer dan 85 pCt. in Japan! Blijkens door de Shipbuilding Conference gepubliceerde gegevens daalde de waarde der orderportefeuille per ultimo september jl. tot circa £ 860 mln. vergeleken met circa £ 975 mln. in september 1957, terwijl de in bestelling zijnde tonnage van 6.971.000 brt. in laatstgenoemd jaar tot 5.953.000 brt. in september jl. terugliep. Deze cijfers moeten wat 1958 betreft overigens met enige reserve worden aanvaard. De voorzitter van de Chamber of Shipping, de heer R. D. Ropner, wees er kort geleden op dat de gepubliceerde bijzonderheden met betrekking tot geannuleerde opdrachten allermindst een juist beeld geven van het totaal aan potentieel werk dat, naar gevreesd moet worden, door de recessie in de scheepvaart voor de werven verloren dreigt te gaan. Z.i. dient er rekening mede te worden gehouden dat circa 1 mln. brt. waarvoor bestellingen zijn geplaatst dan wel hellingen werden gereserveerd komen te vervallen.

In Duitsland kwamen gedurende de eerste negen maanden van het afgelopen jaar 213 schepen metende 840.855 brt., vergeleken met 200 schepen metende 719.318 brt. in de overeenkomstige periode van 1957, gereed. Hiervan waren 270.452 brt. (1957: 215.792 brt.) voor Duitse en 570.403 brt. (1957: 503.526 brt.) voor buitenlandse rederijen bestemd. Aangenomen wordt — bij het schrijven van dit overzicht staan nog geen definitieve cijfers ter beschikking — dat de totale produktie der Westduitse werven in het afgelopen jaar 1,25 à 1,35 mln. brt. zal hebben bedragen hetgeen een stijging van circa 15 pCt. vergeleken met 1957 betekent. Op 1 september jl. waren circa 1,68 mln. brt. bij Duitse werven in aanbouw resp. bestelling en men is dan ook, mits geen opdrachten worden geannuleerd, gedurende dit en het volgend jaar van voldoende werk verzekerd. Men teert, op het ogenblik althans, echter voornamelijk op eerder geplaatste bestellingen. Gedurende de eerste zes maanden van 1958 werd slechts voor een waarde van DM 386 mln. vergeleken met DM 1.985 mln. in de overeenkomstige periode van 1957 aan nieuwe bestellingen geboekt. Bovendien vertegenwoordigden de opdrachten voor Duitse rekening een waarde van DM 218 mln. (1957: 659 mln.) terwijl die voor rekening van buitenlandse opdrachtgevers van DM 1.326 in het eerste halfjaar 1957 tot slechts DM 168 mln. terugliepen.

Teneinde de Duitse werven in staat te stellen aan buitenlandse opdrachtgevers voor een gedeelte van de bouwsom krediet te verlenen heeft de Schiffshypothekenbank zich bereid verklaard op onderpand aan Europese opdrachtgevers wier schepen onder de nationale vlag en onder soortgelijke voorschriften als de in Duitsland vigerende geëxploiteerd worden, leningen te verstrekken. Naar verluidt zijn, dank zij deze faciliteiten, reeds twee opdrachten voor de bouw van grote schepen geboekt, terwijl over de bouw van andere schepen onderhandelingen worden gevoerd. Tankers vormen een voornaam bestanddeel van de huidige orderportefeuille. De omvangrijke in de jaren 1956/57 bij Duitse werven geplaatste opdrachten voor de bouw van vrachtschepen zijn goeddeels uitgevoerd.

De Zweedse scheepsbouw bereikte in het afgelopen jaar, zowel wat de te water gelaten als de opgeleverde tonnage betreft, nieuwe hoogtepunten: 75 schepen metende 773.000 brt. en met een draagvermogen van 1.157.000 ton werden te water gelaten, terwijl 77 schepen metende 743.000 brt. en met een draagvermogen van 1.113.000 ton werden opgeleverd. In 1957 bedroegen de totalen in tonnen draagvermogen resp. 929.600 en 878.000; 57 pCt. der gereedgekomen tonnage was voor buitenlandse opdrachtgevers bestemd. Noorwegen nam wat deze laatste betreft met 42 pCt. der in totaal opgeleverde tonnage zoals gewoonlijk de eerste plaats in. Het aandeel der tankers in de te water gelaten tonnage bedroeg 68 pCt.

Uit onderstaande tabel blijkt de produktie der grootste zes Zweedse werven.

*In bruto register tonnen*

Werf	Te water gelaten tonnage		Gereed gekomen tonnage	
	1957	1958	1957	1958
Eriksberg .....	160.977	184.167	157.240	157.674
Götawerken .....	151.533	135.918	159.838	159.875
Kockums .....	146.318	143.636	122.292	155.991
Lindholmen .....	32.590	37.062	20.739	29.066
Oskarshamn .....	17.594	41.391	26.312	23.991
Uddevalle varvet ..	85.094	137.205	81.065	123.028

Nieuwe bouwopdrachten waren blijkens mededeling der Zweedse Scheepsbouwers Vereniging uiterst schaars, maar de orderportefeuille der werven is, met circa 3 mln. brt. behoorlijk gevuld. Van de in bestelling zijnde tonnage is 70 pCt. voor buitenlandse opdrachtgevers, voornamelijk Noorse rederijen, bestemd. Het aandeel der tankers in de nog uit te voeren opdrachten bedraagt eveneens 70 pCt.

Wat de Nederlandse scheepsbouw betreft hebben vooral de in portefeuille zijnde opdrachten voor buitenlandse rekening in belangrijke mate tot de alleszins bevredigende bedrijvigheid bijgedragen. Voor Franse rekening kwamen twee tankers met een draagvermogen van resp. 26.500 en 2.000 ton alsmede twee vrachtschepen met een draagvermogen van resp. 2.500 en 1.700 ton gereed. Voor rekening van Noorse opdrachtgevers werden eveneens twee tankers met een draagvermogen van 19.500 ton elk en een bulkcarrier met een draagvermogen van 14.500 ton opgeleverd, terwijl een tanker met een draagvermogen van 2.000 ton en een vrachtschip van 3.800 ton voor Finse rekening gereed kwamen. Deense opdrachtgevers waren eveneens goed vertegenwoordigd al gold het hier voornamelijk schepen van kleiner type. Opgeleverd werden in totaal elf vrachtschepen variërend van 625 tot 5.400 ton en met een totaal draagvermogen van 15.500 ton.

Hetzelfde geldt voor Engeland. Gereed kwamen negen vrachtschepen variërend van 425 brt. tot 1.450 ton met een totaal draagvermogen van 7.000 ton. Drie vrachtschepen van 500/1.000 ton draagvermogen werden aan opdrachtgevers in Nieuw-Zeeland afgeleverd, voorts drie vrachtschepen van 500/900 ton voor Eire, een vracht-passagierschip van 500 brt. voor Tonga, een vrachtschip van 930 ton voor Italië en een van 1.000 ton — alles, waar niet anders vermeld in tonnen draagvermogen — voor Iran en ten slotte een tanker met een draagvermogen van 19.500 ton alsmede zeven vrachtschepen van 14.500 en een van 12.500 ton draagvermogen voor rekening van in Londen gevestigde Griekse reders.

In aanbouw resp. bestelling waren eind vorig jaar 149 schepen metende 870.000 brt. voor Nederlandse rekening. In Londen resp. New York gevestigde Griekse reders namen, wat de voor buitenlandse rekening in aanbouw resp. bestelling zijnde tonnage betreft, de eerste plaats in, nl. met in totaal 20 tankers t.w. 5 van 48.000, 1 van 38.000, 3 van 32.000, 5 van 25.000 en 6 van 19.500 ton draagvermogen. Voorts 18 vrachtschepen waarvan 1 van 21.500, 2 van 19.500, 13 van 14.500 en 2 van 12.500 ton draagvermogen elk. Noorse opdrachtgevers kwamen eind vorig jaar op de tweede plaats met 7 tankers t.w. 3 van 38.000, 3 van 19.500 en 1 van 720 ton draagvermogen. Voorts 7 vrachtschepen waarvan 2 met een draagvermogen van 19.500 ton elk, 1 van 8.600, 1 van 2.600, 1 van 2.200 en 2 van 1.750 ton draagvermogen elk, afgezien van twee koelschepen van 6.000 ton. Voor Finse rekening waren nog 3 tankers van 19.500 ton elk en 1 vrachtschip met een draagvermogen van 6.000 ton in bestelling, voor Deense rekening 8 vrachtschepen variërend van 475 tot 2.000 ton met een totaal draagvermogen van 9.000 ton, voor Duitsland een vrachtschip van 7.000 en een van 700 ton draagvermogen, voor Engelse rekening zes vrachtschepen van 530 tot 11.000 ton met een totaal van 35.000 ton draagvermogen, voor Belgische rekening 2 vrachtschepen van 12.000 ton draagvermogen elk, voor Iran 4 tankers met een draagvermogen van 33.000 ton elk, voor Brazilië 4 tankers met

een draagvermogen van 31.000 ton elk, voor Amerikaanse rekening twee tankers van 31.000 ton elk en een tanker met een inhoud van 3.180 m<sup>3</sup> voor het vervoer van vloeibaar gas en ten slotte een kleine tanker met een draagvermogen van 900 ton voor Canadese rekening afgezien van een aantal kleine schepen voor Eire, Nieuw-Zeeland, Tonga, Indonesië, Chili en Argentinië.

Zoals uit het voorgaande blijkt zijn de grote Nederlandse werven nog behoorlijk van werk voorzien in tegenstelling tot de kleinere werven in het noorden waarvan verscheidene, indien nieuwe opdrachten uitblijven, gedwongen zullen zijn tot sluiting over te gaan. Gezien de weinig rooskleurige situatie in de kustvaart is de animo om bestellingen te plaatsen gering en de vooruitzichten voor de werven die zich speciaal met de bouw van kustvaarders bezighouden zijn dan ook niet bemoedigend.

De schaarste aan opdrachten voor de bouw van schepen voor de grote vaart leidt tot scherper concurrentie. Enerzijds komt dit, zoals in Japan, tot uitdrukking in de vorm van door de werven genoteerde vaste prijzen in tegenstelling tot de procedure die, tot voor kort werd toegepast, waarbij iedere verhoging der lonen en materiaalprijzen ten laste van opdrachtgevers kwam. Anderzijds door het verlenen van krediet voor een niet onbelangrijk percentage van de bouwprijs. Het lijkt dan ook uitermate gewenst dat de Nederlandse scheepsbouw in staat wordt gesteld aan laatstgevoemde vorm van concurrentie het hoofd te bieden.

Een ander punt, waarop reeds door enkele werfdirecties hier te lande de aandacht werd gevestigd, is de wenselijkheid te komen tot een regelmatigere spreiding der bestellingen voor Nederlandse rekening. Hierdoor toch wordt voorkomen dat de werven geconfronteerd worden met periodiek optredende lacunes in het werkprogramma c.q. onbezette hellingen dan wel met een zodanig aantal bestellingen voor bepaalde opleveringstermijnen dat men gedwongen is opdrachten te weigeren met het gevolg dat deze naar het buitenland gaan.

Het overgrote deel der Nederlandse koopvaardijvloot vindt emplot in de geregelde lijnvaart, waar men met grote nauwkeurigheid kan vaststellen wanneer bepaalde schepen moeten worden vervangen, wil men de vloot op peil houden. Een geregelde bezetting der hellingen stelt, vooral indien globaal genomen schepen van soortgelijk type gebouwd moeten worden, de werven in staat scherper te calculeren dan mogelijk is indien een avalanche van aanvragen uit binnen- en buitenland voor nieuw te bouwen schepen periodiek wordt afgewisseld door tijden van gebrek aan orders. De huidige goed gevulde orderportefeuilles, gevolg van het grote aantal tijdens de hausse geplaatste opdrachten, zijn uiteraard geen maatstaf voor de normale gang van zaken in de scheepsbouw. Bij de vrachtvaart ligt, ofschoon grosso modo de scheepstypen — men denke aan het moderne vrachtschip van het open resp. gesloten schutdektype met een draagvermogen van 12.500/14.500 ton en de zgn. bulkcarriers — minder variëren, de situatie anders daar hier vraag en aanbod prevaleren en men in het algemeen slechts tot bestelling overgaat, indien de vrachtenmarkt gunstig is. De lijnvaart moet, wil men geen goodwill bij verscheperen verspelen, de vloot op peil houden en hier lijkt het dus eerder mogelijk met de te dezen aanzien door de directies onzer grote werven kenbaar gemaakte desiderata zoveel mogelijk rekening te houden. De werven en de rederijen kunnen hier slechts wel bij varen.

## Rechtvaardiging der interne financiering

*Dr. F. W. C. Blom te Overveen schrijft ons:*

De laatste weken hebben zowel Ir. P. F. S. Otten als Dr. A. Treep de aandacht gevestigd op de toenemende belangrijkheid en onmisbaarheid van de interne financiering voor de vooruitstrevende moderne industriële ondernemingen en daarvoor een rechtvaardiging gegeven. Men mag dit zien als een betoog gericht aan het adres van de twee hongerige leeuwen die elk graag een groot deel van de winsten voor zich opeisen, namelijk de fiscus en de aandeelhouders.

Zowel het betoog van Ir. Otten als dat van Dr. A. Treep houden elk op hun eigen wijze geformuleerd in wezen hetzelfde in, dat ik zeer summier als volgt zou kunnen samenvatten. De moderne industriële onderneming moet met haar tijd mee, d.w.z. met de snelle technische ontwikkelingen en met de ontwikkeling van de markt; zij moet zich kunnen handhaven in de concurrentiestrijd, hetgeen voortdurend veel nieuw kapitaal eist. Om twee redenen is het ondoenlijk dat kapitaal geheel van buiten aan te trekken: de rentelasten zouden voor de onderneming te zwaar worden en er is niet zoveel nieuw kapitaal van particulieren en fondsen voor belegging beschikbaar. Dit laatste zou ook niet zo zijn indien alle ondernemingen er een gewoonte van maakten hun winsten grotendeels als dividend uit te keren. Er zit dus niets anders op dan dat de ondernemingen een belangrijk deel van de winsten voor zelffinanciering inhouden.

Dit is maar een grove samenvatting om mijn opmerkingen in te leiden. Zowel Ir. Otten als Dr. Treep zijn hierop dieper ingegaan met een betoog dat ik grotendeels kan onderschrijven. Toch meen ik dat aan beider betogen nog iets wezenlijks ontbreekt, en omdat het betoog van Dr. Treep in dit blad is gepubliceerd<sup>1)</sup>, grijp ik zijn artikel nu aan, hoewel ik ook in dezelfde geest de rede van Ir. Otten zou kunnen aangrijpen.

Dr. Treep geeft als belangrijkste rechtvaardiging voor de interne financiering: „Teneinde haar relatieve positie op de markt te kunnen handhaven is de onderneming gedwongen voortdurend grote sommen ten koste te leggen aan de technische vooruitgang”. De onderneming moet aan research doen, zich in nieuwe technieken begeven, nieuwe artikelen ontwikkelen, nieuwe markten openen, hetgeen investeringen en ook wel eens verliezen meebrengt. „De noodzaak om aan de spits te blijven teneinde minstens de relatieve marktpositie te handhaven brengt met zich, dat men voortdurend aanzienlijke bedragen voor dit doel moet reserveren. Zo beschouwd moet dus een deel van het bedrag dat jaarlijks als winst neerslaat en dat via de interne financiering in het bedrijf wordt vastgehouden, worden gezien als de prijs voor de technische vooruitgang. Het is als het ware de interne assurantiepremie die de onderneming moet betalen om te voorkomen, dat de gebonden waarde die het bedrijf vertegenwoordigt, wordt aangetast door de voortdurende bedreiging van de concurrentie, welke laatste zich juist op het terrein der kwaliteitsconcurrentie en de strijd om het marktaandeel scherper dan ooit doet gelden”.

In wezen ben ik het met Dr. Treep geheel eens, maar ik meen dat de argumentatie op twee belangrijke punten

<sup>1)</sup> „De interne financiering in het licht der structuurveranderingen bij de onderneming” in „E.-S. B.” van 7 januari 1959

dient te worden verbeterd om in wijde kring het juiste begrip voor de kwestie te wekken.

Ten eerste dient men m.i. uit te gaan van de bij elke ondernemer terecht heersende overtuiging dat hoge winstcijfers abnormaal zijn en dat de kracht van de concurrentie de voortdurende tendens heeft alle winstcijfers naar beneden te egaliseren. Hij denkt dan aan de concurrentie bij de „inkoop” van arbeid, grondstoffen en produktiemiddelen, aan de concurrentie met gelijksoortige en substituerende artikelen, en aan de concurrentie van alle producenten om de koopkracht van hun afnemers.

De ondernemer is ervan overtuigd dat een hoog winstcijfer van een bepaald jaar het gevolg is òf van een geslaagde „neue Kombination” à la Schumpeter welke in vorige jaren door hem is opgezet, òf van een onverwacht meelopend getij. Van een „neue Kombination” slijt door de concurrentie het nieuwtje spoedig af, en een meelopend getij is van nature een aflopend geval, dat in zijn tegendeel zal omkeren. Derhalve voelt de ondernemer aan dat van een hoog nominaal winstcijfer een deel moet worden beschouwd als „afschrijving op winstcapaciteit uit bestaande, neue Kombinationen” of als „meevallers ter dekking van toekomstige tegenvallers”. Dat gedeelte moet hij naar zijn overtuiging gebruiken om de toekomstige winstcapaciteit door verdere „neue Kombinationen” op te bouwen of door in andere zin een reserve tegen tegenslagen op te bouwen, bijv. door kostenverlagende investeringen of door aflossing van bestaande schulden. Dat is naar ik meen de verklaring waarom een ondernemer instinctief en rationeel een deel van nominaal hoge winsten voor interne financiering opzij zet en dat is dan in de meeste gevallen ook hard nodig.

Deze argumentatie sluit aan bij de aangehaalde woorden van Dr. Treep in de passage waar hij over „de voortdurende bedreiging van de concurrentie” spreekt en is daarmee in harmonie.

Ten tweede wil ik opmerken dat de aangehaalde woorden over „Teneinde haar relatieve positie op de markt te kunnen handhaven, is de onderneming gedwongen etc.” naar mijn gevoel eerder verwarrend dan verhelderend werken. Deze term „relatieve positie op de markt” wordt wel meer gebruikt, maar ik vraag mij af wat dat nu betekent.

Nemen wij als voorbeeld een fictieve speelgoedtreintjesfabriek, die door haar merk en kwaliteit een zeer sterke positie op de markt voor haar artikel inneemt. De belangstelling van kinderen voor treintjes begint te verminderen en deze fabriek brengt als eerste solide, natuurgetrouwe speelgoedauto's. In die markt is zij een tijd lang de enige leverancier en terwijl de afzetmogelijkheden toenemen, komen er ook concurrenten in dit veld. Het is duidelijk dat de relatieve positie van de onderneming op de dynamische speelgoedmarkten elk ogenblik verandert en dus geenszins gehandhaafd wordt op een historisch niveau; maar door de tijdige omschakeling op nieuwe produkten en nieuwe markten weet de onderneming haar winstcapaciteit ondanks de bedreiging van voortdurende concurrentie te handhaven. Het wezenlijke is hier dat dit bereikt wordt door doelbewust de relatieve positie van de onderneming op de afzetmarkten te wijzigen.

Bij de grote concerns zien wij hoe zij alle voortdurend hun relatieve positie op de markt opzettelijk wijzigen om



hun winstcapaciteit te handhaven. Om slechts een paar voorbeelden te noemen: Philips Gloeilampen is op zeker ogenblik grootscheeps met scheerapparaten begonnen en heeft belang genomen in chemische industrie; Koninklijke Petroleum verschuift gedeeltelijk van brandstoffen naar de vervaardiging van chemicaliën; Unilever verschuift van zeep en andere vetten-produkten meer en meer naar andere voedingsmiddelen, tot soepen en groenten toe. In de meeste gevallen kan men niet spreken over de relatieve positie van de onderneming in haar bedrijfstak, omdat het begrip bedrijfstak geen concrete werkelijkheid is.

In een beperkt aantal gevallen kan men zeggen dat de relatieve positie van de onderneming op de afzetmarkt voor één vrijwel gestandaardiseerd produkt van decisieve betekenis kan zijn voor de handhaving van haar winstcapaciteit. Ik zou mij bijv. kunnen indenken dat de detailmarkt voor autobenzine hieronder valt. Maar dan is nog niet gezegd dat de relatieve positie welke de individuele distributeur op die markt in 1950 innam, ook voor 1960 zou moeten worden gehandhaafd om de winstcapaciteit en bestaansmogelijkheid der individuele onderneming te handhaven. Men kan daarbij aan twee krachten denken die elk hun eigen uitwerking hebben op de winstcapaciteit. Enerzijds kan de toeneming van het totale gebruik tot gevolg hebben dat een distributeur die een kleiner deel van de markt bedient, toch voldoende te doen heeft om zijn commerciële en technische apparaat met optimale bezetting te exploiteren; anderzijds kan intussen de invloed van verhoogde reclamestrijd en toegenomen merkenvoorkeur van het publiek tot gevolg hebben dat de concurrentiestrijd alleen rendabel is vol te houden door de distributeurs met een zeer groot aandeel in de markt.

Kortom, juist omdat het artikel van Dr. Treep zo belangrijk is en vermoedelijk in de toekomst nog wel eens door anderen zal worden aangehaald, wil ik de vraag stellen of de woorden „handhaving van de relatieve positie van de onderneming op de markt” iets anders betekenen dan „handhaving van haar winstcapaciteit en bestaansmogelijkheden”.

#### NASCHRIFT

Garne zeg ik Dr. Blom dank voor zijn kanttekeningen bij mijn beschouwing over de interne financiering.

Als ik goed zie is er geen enkel principieel verschil van mening tussen ons. Dr. Blom stelt echter dat op twee punten de argumentatie dient te worden verbeterd, te weten:

- 1) de aantasting van de winstcijfers door de kracht van de concurrentie;
- 2) de term „handhaving van de relatieve marktpositie” acht Dr. Blom eerder verwarrend dan verhelderend en hij vraagt zich af of dit iets anders betekent dan handhaving van de winstcapaciteit en bestaansmogelijkheden.

*Ad 1.* Het bezwaar van Dr. Blom is mij daarom niet geheel duidelijk omdat ik in de door hem aangehaalde passage de zelfde gedachtengang volg, naar Dr. Blom trouwens zelf erkent. Afgezien van deze passage geloof ik te kunnen zeggen, dat de gehele strekking van mijn betoog geen andere is geweest dan de onderneming in staat te stellen aan de afbrokkeling van de winst door de kracht van de concurrentie het hoofd te bieden en het haar mogelijk te maken haar „producersrent” steeds weer op te bouwen. Het scheppen van de financiële voorwaarden daartoe waarborgt overigens nog geenszins het slagen, maar is

wel een onmisbare voorwaarde tot het ontplooiën van initiatief in dit opzicht.

*Ad 2.* Uit Dr. Blom's voorbeeld maak ik op dat hij meent dat het begrip „relatieve marktpositie” door mij statisch wordt gehanteerd. Dit is echter geenszins mijn bedoeling. Ik achtte dit begrip daarom bruikbaar omdat het rekbaar genoeg is de steeds voorkomende en ook noodzakelijke verschuivingen in de gevoerde artikelen te omvatten. Onder relatieve marktpositie zou ik willen verstaan het marktaandeel dat de onderneming zich heeft verworven op het brede terrein waar zij zich beweegt, bijv. op dat van de petroleumindustrie of op dat van de elektronische industrie enz.

Dit begrip is bepaaldelijk veel ruimer dan het ook door Dr. Blom genoemde criterium „behoud van bestaansmogelijkheden”. Dit laatste is uitsluitend defensief en ontbeert de dynamiek die de gezonde onderneming kenmerkt. Bij uitstek op dit terrein is stilstand achteruitgang. Het begrip „behoud van winstcapaciteit” is reeds ruimer en sluit bovendien uitbreiding niet uit. Het is zeker denkbaar dat een onderneming haar winstcapaciteit behoudt en toch wat haar relatieve marktpositie betreft terrein verliest. Een vooruitstrevende leiding zal echter toch altijd een verzwakking van de relatieve marktpositie als een bedreiging gevoelen voor haar toekomstige rentabiliteit en alle krachten inspannen haar oorspronkelijke plaats te herwinnen, resp. haar marktpositie trachten te vergroten. Ook de beurs is hiervoor gevoelig. Om deze redenen geef ik toch de voorkeur aan de toetssteen van de relatieve marktpositie boven die van het behoud van de bestaande winstcapaciteit.

Overigens zou ik willen opmerken dat mijn beschouwing niet geheel parallel loopt met de zo belangwekkende visie die Ir. Otten in zijn rede over het zelfde onderwerp heeft gegeven. Ir. Otten breekt daarin o.a. een lans voor het Duitse stelsel van belastingheffing. Het zij toegegeven dat dit systeem het grote voordeel heeft boven het onze, dat de dubbele belastingheffing in de vorm van vennootschapsbelasting en daarna nog eens door de inkomstenbelasting bij de aandeelhouder over de uitkering grotendeels wordt opgeheven. Het zal de lezer echter duidelijk zijn, dat ik met mijn eigen conclusies in strijd zou komen, indien ik mij een voorstander zou betonen van een belastingheffing van 47 pCt. over de ingehouden winst en 11 pCt. op de uitgekeerde winst. Zou men het winstbegrip in de door mij bepleite zin corrigeren en het stelsel slechts toepassen op dat deel van de winst dat alsdan als uitkeerbaar kan worden beschouwd, dan ware de zaak anders.

Wassenaar.

Dr. A. TREEP.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### De geldmarkt.

In de week, eindigend 23 februari, heeft de Staat f. 133 mln. aan schatkistpromessen moeten afflossen, maar de geldmarkt is zo ruim dat dit bedrag op ca. f. 25 mln. na weer naar de Schatkist is teruggevloeid, doordat voor f. 109 mln. aan meerjarige schatkistbiljetten bij de Agent van het Ministerie van Financiën is afgenomen. Gezien de grote vraag wekt het dus weinig verbazing te vernemen dat de rente op 2- en 3-jaarsbiljetten in de verslagweek met 1/8 pCt. werd verlaagd tot resp. 2½ en 3 pCt.; die op het 5-jaarspapier werd gehandhaafd op 3½ pCt.



In hoeverre de beleggende instellingen zich door het relatief gunstige rendement op het 5-jaarspapier laten verleiden om op deze wijze mede te werken aan de semi-consolidatie van de staatsschuld, is moeilijk na te gaan. Nog steeds wordt immers geen specificatie naar looptijd gegeven van de bedragen die de Agent heeft geplaatst, zulks in tegenstelling tot wat bij de promessen het geval is.

De Nederlandsche Bank heeft in de verslagweek de gelegenheid geboden biedingen bij haar te doen op schatkistpapier met een looptijd van vrijwel een jaar, waarbij inschrijvingen op basis van 2 pCt. werden toegewezen, en dit nog slechts gedeeltelijk. De Bank is dus overgegaan tot een hervatting van de openmarktpolitiek. De eerste vraag die hierbij rijst is, over welke masse de manoeuvre zij hierbij beschikt. Op de weekstaat van 23 februari bevond zich f. 125 mln. papier in portefeuille bij de Bank, die december jl. een gelijk bedrag aan papier overnam van de Koninklijke Nederlandsche Petroleum Maatschappij, een deel van de f. 200 mln. die na de emissie Koninklijke in februari 1958 door de Staat onderhands bij dit concern was geplaatst. In geldmarktcringen wordt aangenomen dat f. 75 mln. van dit papier inmiddels door de Staat is afgelost, maar dat de f. 125 mln. in handen van de Bank met een jaar is verlengd, al is het ook mogelijk dat de looptijd twee jaar is geweest.

Een tweede vraag die men zich kan stellen is, of er iets achter moet worden gezocht dat de Bank op dit ogenblik haar openmarkt-politiek heeft hervat. Betekent dit dat men het thans weer zinrijk acht om de geldmarkt te gaan afromen, m.a.w. dat men er thans weer met enige kans op succes naar meent te kunnen streven de daling van de geldmarktrente af te remmen?

#### De kapitaalmarkt.

Op de 30-jarige 4½ pCt. lening van de Bank voor Nederlandsche Gemeenten, waarop 24 februari tegen een koers van 99¼ pCt. kon worden ingeschreven, is ingetekend voor f. 544 mln. Het bedrag van de lening is vastgesteld op f. 300 mln. De bank heeft dus gebruik gemaakt van de in het prospectus gestipuleerde bevoegdheid om meer toe te wijzen dan het in eerste instantie genoemde bedrag ad f. 100 mln. Alom was aangenomen dat het openhouden van het emissiebedrag als een rem op het majoreren zou fungeren. Dit is slechts in beperkte mate het geval geweest. Men mag aannemen dat er wel degelijk is gemajoreerd, zodat nog moet worden afgewacht of een toewijzing van 55 pCt. (f. 300

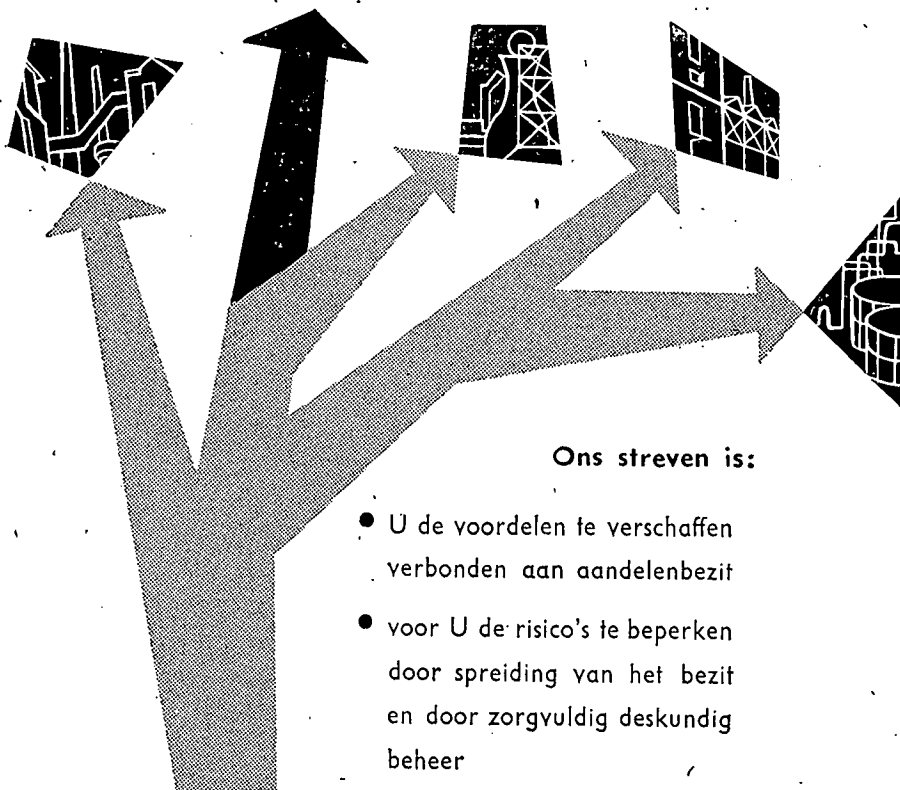
mln. op een inschrijving van f. 544 mln.) niet in feite betekent dat de beleggers meer krijgen dan zij zich in werkelijkheid hebben gewenst.

Ondertussen kan men vaststellen dat Staat en gemeenten er gedurende de eerste twee maanden van 1959 in zijn geslaagd beslag te leggen op bruto f. 700 mln., kapitaalmarkt middelen; volgens de Miljoenennota zal het totale beroep van deze zijde op de open kapitaalmarkt (incl. onderhandse sector) f. 1.700 mln. bedragen.

In de aandelensector van de beurs was zo nu en dan van een flauwe stemming sprake, met name voor de internationals en de scheepvaartsector. De dividendverlagingen in deze branche zijn aan de orde van de dag, en van een stabilisatie in de uitkeringspolitiek — in de goede tijd altijd het motief om de dividenden laag te houden — blijkt in de baisse dus weinig terecht te komen.

In het najaar van 1957 heeft De Nederlandsche Bank, onder invloed van de aanval op de gulden, de introductie van buitenlandse effecten ter beurze van Amsterdam doen stopzetten. De ontwikkeling van de deviezenvoorraad, die sedertdien met f. 2 à 3 miljard is gestegen, heeft de Bank blijkbaar voldoende moed gegeven om deze maatregel nu ten dele ongedaan te maken, nl. wat betreft de introductie van aandelen. O.a. is aangekondigd dat de aandelen International Business Machines in certificaatvorm geïntroduceerd zullen worden, het aandeel dat het Dow

## een veilige belegging



Ons streven is:

- U de voordelen te verschaffen verbonden aan aandelenbezit
- voor U de risico's te beperken door spreiding van het bezit en door zorgvuldig deskundig beheer

Vraagt inlichtingen bij Uw bankier of Uw commissair in effecten of bij de

**N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894**



Westersingel 84 - Rotterdam

Jones gemiddelde voor Industrials tot ca. 1.000 had doen stijgen ware het indertijd niet van de lijst van D.J.-aandelen geschrapt. Een tweede introductie betreft de participatiebewijzen van het Duitse beleggingsfonds Europa I, één van de langzamerhand talrijke fondsen die gespecialiseerd zijn op Europese effecten.

Een interessante ontwikkeling is dat de aandelen van de Nederlandse beleggingsmaatschappijen eerlang in eensgevend geld verhandeld zullen worden. De functie van de nominale waarde voor de koersnotering zal in deze rubriek dus verdwijnen; de koers zal hier niet meer zijn een percentage (welk percentage dan op de nominale waarde moet worden toegepast) maar een bedrag in geld, dus een prijs.

Aand. indexcijfers	A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	2 jan. 1959	20 febr. 1959	27 febr. 1959
Algemeen .....		255	260	253
Internat. concerns .....		375	377	365
Industrie .....		174	183	181
Scheepvaart .....		151	144	140
Banken .....		138	149	151
Indon. aand. ....		103	118	114

Aandelen	2 jan. 1959	20 febr. 1959	27 febr. 1959
Kon. Petroleum .....	f. 183,20	f. 169,55	f. 162,70
Unilever .....	452	467½	455½
Philips .....	493¾	532¾	525¾
A.K.U. ....	262	285¼	266½
Kon. N. Hoogovens .....	341	364½	352
Van Gelder Zn. ....	193	223	216
H.A.L. ....	158½	150%	145
Amsterd. Bank .....	253½	259½	269
H.V.A. ....	131½	139	130½

Staatsfondsen			
2½ pCt. N.W.S. ....	59%	62	62
3½ pCt. 1947 .....	90½	92¼	92¾/32
3½ pCt. 1955 I .....	87½	89½	89
3 pCt. Grootboek 1946 .....	88¾	91½	90½
3 pCt. Dollarlening .....	90¼	91¾	91%

Diverse obligaties			
3½ pCt. Gem. Rotterdam 1937 VI .....	90%	94	91½
3½ pCt. Bk.v.Ned.Gem.1954 II/III .....	81½	85½	85¾
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen .....	89	93	91½
3½ pCt. Philips 1948 .....	95	95	93
3½ pCt. Westl. Hyp. Bank .....	83½	86½	86¼
6 pCt. Nat. Woningb.len. 1957 .....	110	112	112

New York			
Aandelenkoersgemiddelde			
Dow Jones Industrials .....	588	602	603

M. P. GANS.

Abonneert U op

## DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van:

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

Abonnementsprijs f 22.50;  
fr. p. post f 23.60; voor studenten f 19.—; fr. per post f 20.10.

Abonnementen worden aangenomen door de boekhandel en door uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN**  
TE HAARLEM

Naamloze Vennootschap

## N.V. LIJM- EN GELATINEFABRIEK „DELFT”

gevestigd te Delft

### UITGIFTE VAN

f. 500.000.- nominaal Certificaten van gewone aandelen aan toonder  
**IN COUPURES VAN NOM. f. 500.- en f. 100.-,**  
ten volle delende in de resultaten van het boekjaar 1959  
en volgende boekjaren

### TEGEN DE KOERS VAN 110 %

waarvan nom. f. 426.200.- certificaten uitsluitend voor de houders der bestaande certificaten en nom. f. 72.000.- certificaten voor de restantbewijshouders, terwijl nom. f. 1.800.- certificaten ter afronding tegen beurskoers ondershands geplaatst worden.

De inschrijving wordt opengesteld op:

**MAANDAG, 9 MAART 1959**

van des voormiddags 9 tot des namiddags 4 uur

te **Rotterdam, 's-Gravenhage en Delft** ten kantore van de heren  
**R. MEES & ZONEN**

te **Amsterdam:** ten kantore van de heren

**BEELS & Co. - DE CLERCQ & BOON HARTSINCK**  
en **HELDING & VAN MARKEN,**

op de voorwaarden van het prospectus dd. 25 februari 1959.

Prospectussen en inschrijvingsformulieren zijn bij de kantoren van inschrijving verkrijgbaar alsmede exemplaren van de statuten en van het laatste jaarverslag en van de statuten en het reglement van de Vereniging tot Beheer van Aandelen in de N.V. Lijm- en Gelatinefabriek „Delft”.

**N.V. LIJM- EN GELATINEFABRIEK „DELFT”.**

Delft, 25 februari 1959.

### Efficiency in en door de statistiek

Op 24 maart a.s. houdt de Vereniging voor Statistiek in het Kurhaus te Scheveningen haar jaarlijkse Statistische Dag, welke ditmaal in hoofdzaak zal zijn gewijd aan het onderwerp „Efficiency in en door de statistiek”. In de morgenvergadering zal de Engelse statisticus, M. J. Moroney, een uiteenzetting geven over zijn ervaringen t.a.v. de wijze waarop de efficiency kan worden bevorderd door toepassing van statistische methoden. De efficiency in de statistiek zal, eveneens in de morgenvergadering, worden behandeld door Drs. B. G. Wiggers. De middag zal worden gereserveerd voor sectievergaderingen, waarin het algemene onderwerp voor verschillende toepassingsgebieden nader wordt uitgewerkt.

### RECENTE PUBLIKATIES

- H. Theil: Economic forecasts and policy.* (Contributions to economic analysis XV). North-Holland Publishing Company, Amsterdam 1958, 562 blz., f. 50.
- A. Vazsonyi: Scientific programming in business and industry.* Wiley Bookpublishing Company Ltd., New York 1958, 493 blz., f. 56,85.
- Ablauf- und Planungsforschung: operations research. Erfahrungsbericht einer deutschen Studiengruppe von einer Reise nach U.S.A.* (Rationalisierungs-Kuratorium der deutschen Wirtschaft; heft 56). Carl Hanser Verlag, München 1958, 110 blz., f. 13,25.
- E. Bonnefous: La Réforme administrative.* Presses Universitaires de France, Paris 1958, 228 blz., f. 12,60.
- L. Detlef: Probleme und Ansätze einer kapazitätsorientierten Investitionspolitik.* Duncker und Humblot Verlag, Berlin 1958, 158 blz., f. 14,55.
- K. Ellersiek: Materialflusskosten im Betrieb. Erfassung der Transport- und Lagerungskosten.* Betriebswirtschaftlicher Verlag, Wiesbaden 1958, 58 blz., f. 4,90.
- R. H. Hassler and N. E. Harlan: Cases in controllership.* Prentice Hall, Englewood Cliffs 1958, 363 blz., f. 30,10.

Zie voor  
personeel-  
annonces  
ook  
de  
volgende  
pagina

# RBB

Raadgevend Bureau

Ir B. W. BERENSCHOT n.v.

Adviseurs voor Bedrijfsorganisatie  
AMSTERDAM - HENGELO (O)

zoekt contact met afgestudeerde

## economen en ingenieurs

die gedurende ongeveer 5 jaren in het bedrijfsleven werkzaam zijn geweest en die er, ingeval hun interesse uitgaat naar het gebied van de wetenschappelijke bedrijfsorganisatie, belangstelling voor hebben om eventueel tot dit Bureau toe te treden als medewerker.

In deze functie zal hun taak de behandeling van uiteenlopende organisatie-opdrachten omvatten, die aan het Bureau worden verstrekt door de verschillende takken van het Nederlandse bedrijfsleven (metaal-, textiel-, confectie-, bouw-, chemische en andere bedrijven); zo nodig zullen zij hiervoor een gedegen interne opleiding ontvangen; uitzending naar bedrijven-opdrachtgevers in het buitenland behoort tevens tot de mogelijkheden.

*Aan geïnteresseerden zullen op hun verzoek gaarne nadere inlichtingen worden verstrekt; zij worden uitgenodigd zich hiertoe schriftelijk te wenden tot de Directie van het*

Raadgevend Bureau. Ir B. W. BERENSCHOT n.v.  
POSTBUS 45 - HENGELO (O)



## EERSTE NEDERLANDSCHE

- PENSIOEN REGELINGEN
- RISICO - HERVERZEKERING VAN PENSIOENFONDSEN

HOOFDKANTOOR  
JOHAN DE WITTLAAN 50  
'S-GRAVENHAGE  
TEL. 01700-51.43.51  
POSTADRES: POSTBUS 5

*vacatures*



## N.V. PHILIPS' GLOEILAMPENFABRIEKEN

EINDHOVEN

Ten behoeve van de Accountantsdienst wordt een jonge

### accountant

gezocht met diploma N.I.v.A. of V.A.G.A.

Enige jaren ervaring wordt vereist.

Leeftijd niet boven 35 jaar.

Voor een intelligente energieke figuur met belangstelling voor bedrijfseconomische problemen wordt een interessante zelfstandige werkkring geboden.

Sollicitaties met volledige gegevens worden ingewacht bij de afdeling Personeelzaken, Willemstraat 20, Eindhoven, onder ESB 59052.



*Voor de  
particuliere belegger  
het  
aangewezen  
advies-orgaan*

Verschijnt 1 keer per 14 dagen  
**VRAAGT GRATIS PROEFNUMMER**  
Administratie Bel-Bel - Postbus 42 - Schiedam



De Levensverzekering-Maatschappij  
**N.V. Rotterdamsche  
Verzekering-Societeit (R.V.S.)**

vraagt voor haar Hoofdkantoor een

### (2/3<sup>e</sup>) CANDIDAAT-NOTARIS

Leeftijd beneden 35 jaar.

Voor prima kracht goede vooruitzichten.

Eigenhandig geschreven sollicitatiebrieven met uitvoerige inlichtingen en vergezeld van een pasfoto te richten aan de afdeling Personeelzaken van de

**R.V.S.**  
Westerstraat 3  
Rotterdam-2.

(Zie voor vacatures ook blz. 179)