

Economisch-Statistische Berichten

Onderzoek televisiereclame

★

Prof. Dr. A. Mey

Kostprijstheorieën als grondslag voor
kostprijsberekeningen in de praktijk
van het bedrijfsleven

★

Drs. C. A. Braun

Hoger onderwijs en bedrijfsleven
in België

★

Drs. J. Kwantes

De mogelijke invloed van tarieven
op de vraag naar begraafplaatsruimte

★

J. ten Hoope

Overcreditering bij
koop en verkoop op afbetaling

★

Europa-bladwijzer No. 5 b

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

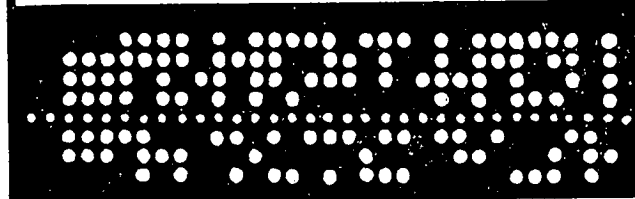
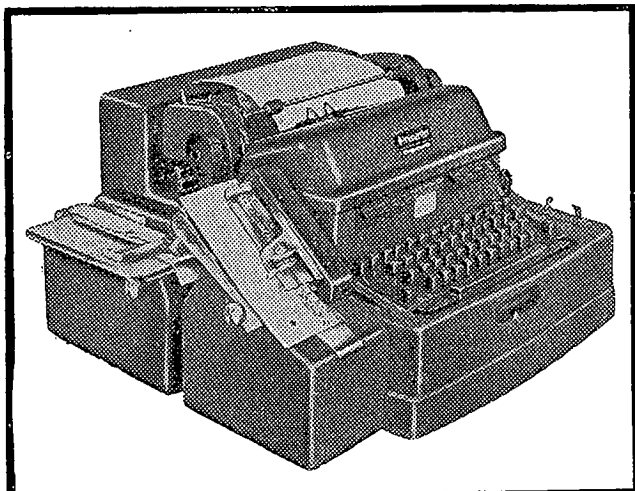
44e JAARGANG

No. 2197

WOENSDAG 19 AUGUSTUS 1959

Friden aan de top van office automation

Uw veelomvattende kantoorarbeid wordt sneller, meer economisch en met grotere accuratesse verwerkt met FRIDEN tape-machines. Deze machines, die werken met in tape geponste codetaal, ponsen, lezen, schrijven, selecteren en verzamelen **automatisch**. Gelijkijdig met de algemeen toegepaste administratieve handelingen, zoals typen, rekenen, factureren en het voeren van een orderadministratie, kan als bijproduct automatisch een ponsband worden verkregen. De ponsband kan, behalve door FRIDEN machines, ook worden gebruikt om andere kantooromachines automatisch te laten werken, waardoor het herhaald vastleggen van dezelfde gegevens wordt voorkomen, zodat de kosten van de administratie aanzienlijk verlaagd worden.



- Pons in :
Papieren tape, Flexowriterkaarten, Ponskaarten
- Leest en schrijft uit :
Papieren tape, Flexowriterkaarten, Ponskaarten

ANDERE FRIDEN PRODUCTEN

- Telmachines
- Rekenmachines
- Factureermachines



Friden

Verkoopmaatschappij
Nederland N.V.

COOLSINGEL 49, ROTTERDAM.

TELEFOON 12 01 15

wettelijke aansprakelijkheids- verzekering

condities gebaseerd op meer
dan 60 jaar ervaring.

PROVIDENTIA

N.V. ALGEMEENE
VERZEKERING-MAATSCHAPPIJ
PROVIDENTIA

AMSTERDAM-C.
HERENGRACHT 376
TELEFOON 222120



ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.*
Telefoon redactie: 0 1800 of 0 10 52939. Administratie:
0 1800 of 0 10 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.*

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.

Onderzoek televisiereclame

Onze Ministerraad heeft onlangs in beginsel besloten¹⁾ reclame in de televisie toe te laten. De uitwerking van dit besluit zal nog wel even op zich laten wachten. Zal de Nederlandse Televisie Stichting, waarin de bekende omroepverenigingen samenwerken, reclame in de uitzendingen inlassen? Of zal de Onafhankelijke Televisie Exploitatie Mij., opgericht door een deel van het bedrijfsleven en enkele dagbladen, een afzonderlijk programma samenstellen met ten hoogste 10 pCt. reclame, dat naast de bestaande uitzendingen of in een verdere toekomst wellicht over een tweede zendernet tegelijk de ether zal ingaan?

Intussen heeft een aantal Nederlandse reclamebureaus reeds afspraken gemaakt voor de produktie van zgn. „spots”, d.w.z. reclamefilmmpjes van ongeveer 30 tot 90 seconden. Andere Nederlandse bureaus hebben vertoningsrechten verworven voor Britse, Spaanse en Italiaanse films, dikwijls „commercials” genaamd, uit buitenlandse studio's met veel ervaring.

Ondanks die ervaring blijft het de vraag hoe men het effect op de verkoop kan bepalen en vergroten. Een methode is de „sales area test”: men vergelijkt de verkopen van een artikel in een bepaald gebied voor en na televisiereclame alleen in dat gebied. Dat is in de praktijk niet eenvoudig. Andere methoden zijn het bepalen van de herinneringswaarde (wat herinnert een aantal mensen zich nog van de reclame na een bepaald tijdsverloop?) en van de „liking”, d.w.z. hoe de kijkers een reclamefilmpje waarderen. Deze meer indirecte werkwijzen gaven niet altijd nauwkeurig de werkelijkheid weer.

Op 3 juni jl. hield Horace Schwerin te Londen voor ongeveer 1.000 personen uit het Britse en continentale advertentiewezen een lezing²⁾, georganiseerd door de Associated Television Ltd., een der Britse programmamaatschappijen, zoals de O.T.E.M. in Nederland hoopt te worden. De spreker, die president is van de Schwerin Research Corporation of America, lichtte met films en lichtbeelden de resultaten toe van een onderzoek, gedurende 13 jaren, naar het effect van ruim 10.000 Amerikaanse, Canadese en Britse reclamefilmpjes voor ongeveer 800 merken, welk onderzoek meer dan £ 10 mln. zou hebben gekost. Dat onderzoek geschiedde volgens de „competitive preference test”, waardoor men eenvoudig en nauwkeurig de effectiviteit zou kunnen bepalen. Men nodigt enkele honderden personen uit, vraagt hen welk merk uit een reeks van bijv. tandpasta's zij zouden wensen, indien zij door een loterij

een flinke hoeveelheid zouden winnen. Die loterij vindt plaats. Na een reclamefilmpje voor een bepaald merk, omlijst door een speciaal ontspanningsprogramma, wordt dezelfde vraag wederom gesteld en weer een hoeveelheid van het artikel verloot. Men berekent dan de „preference change”, d.w.z. het verschil in voorkeurpercentages voor het betreffende merk vóór en na het reclamefilmpje. Ook deze methode is niet zonder laboratorium-karakter.

Goede televisiereclame bevat „a vital promise convincingly communicated”, aldus de heer Schwerin. Zo'n belofte is een eigenschap van het produkt, uitdrukkelijk of impliciet aan de kijkers voorgelegd, welke aan hun latente wensen appelleert en hen tot actie brengt. Naar gelang van de bekendheid van het merk moet men eerst de nadruk leggen op de kwaliteiten van het produkt, dan op die van het betreffende merk en weer later op de speciale eigenschappen daarvan.

Vijf fundamentele punten voor een goede „commercial” zijn:

1. gericht op één gewenste indruk bij de kijkers;
2. overwegend logisch of emotioneel;
3. op de consument gericht, niet allereerst op het produkt, d.w.z. maak de kijker bewust van de voordelen van het produkt voor hemzelf;
4. de kijker moet zich kunnen identificeren met het gebeuren op het scherm;
5. het zwaartepunt moet op de video (wat men ziet) liggen, met de audio (het geluid of het gesprokene) als ondersteuning. Verdere punten zijn: 60 seconden is een goede tijdsduur; emotioneel gerichte filmpjes kunnen niet korter zijn; eenvoudig is de eerste deugd en daarom zijn filmpjes uit smalle beurs opgezet dikwijls de beste; kies de demonstrateur(trice) uiterst zorgvuldig volgens enkele vermelde regels; een beetje romantiek doet het dikwijls heel goed evenals een stukje tekenfilm; toon het merk duidelijk, maar geef weinig en korte opschriften.

Mensen in verschillende landen reageren fundamenteel vrij gelijk, vooral op logische elementen, maar zij moeten geheel volgens hun landaard worden benaderd, zegt Schwerin. Zullen dus de flitsende Spaanse of Italiaanse filmpjes dan wel de zakelijker Engelse in Nederland goede resultaten boeken of zullen er zodanige Nederlandse „commercials” komen, dat deze onze volksaard het beste aanspreken? De onderzoekingen van Schwerin tonen aan, dat de televisiereclame veel gemeenschappelijks heeft met de kunst van propaganda en gedrukte advertenties, maar dat de intensieve werking van gecombineerd kijken en horen speciale eisen stelt, bijv. goede onderlinge afstemming daarvan, voorts minder herhalingen van een motief in een film toelaat en betrekkelijk veel nieuwe filmpjes met nieuwe opzet eist.

Rotterdam.

G. DE BRUYN.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Onderzoek televisiereclame, door Drs. G. de Bruyn	655	Overcreditering bij koop en verkoop op afbetaaling, door J. ten Hoope	664
Kostprijs-theorieën als grondslag voor kostprijsberekeningen in de praktijk van het bedrijfsleven, door Prof. Dr. A. Mey	656	Europa-bladwijzer No. 5 b	667
Hoger onderwijs en bedrijfsleven in België, door Drs. C. A. Braun	659	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. M. P. Gans	668
De mogelijke invloed van tarieven op de vraag naar begraafplaatsruimte, door Drs. J. Kwantes	661	Notities:	
		De financiering van de burgerluchtvaart	663
		Recente publikaties	669
		Statistieken	670

Naar aanleiding van het in „E.-S.B.” van 10 juni jl. verschenen artikel „Kostprijzen in de praktijk en kostprijsstheorie” van Drs. J. van der Linden geeft schrijver zijn visie op het daarin behandelde onderwerp. Schrijver wijst erop dat hij het begrip „integrale kostprijs” hanteert, niet te verwarren met de ouderwetse deelcalculatie waarbij de vaste kosten per eenheid produkt variëren met de produktie-omvang. Uitvoerig gaat schrijver in op de karakteristiek der duurzame produktiemiddelen. Hieraan zijn de offers der constante capaciteitsbeschikbaarheid verbonden, die echter niet gelijk zijn aan het uit de traditionele boekhoudtechniek voortspruitende begrip „constante of vaste kosten”. Samenvattend typeert schrijver het meningsverschil tussen hem en Drs. Van der Linden aldus, dat de organische kostprijsstheorie als grondslag voor het beleid der prijsvorming stelt de technisch-economische verhoudingen, welke het productieproces beheersen. De beschouwing van Drs. Van der Linden behandelt — blijkens de voorbeelden — de oplossing van prijsstellingen in incidentele gevallen.

Kostprijsstheorieën als grondslag voor kostprijsberekeningen in de praktijk van het bedrijfsleven

Kostprijsberekeningen moeten aan de eisen van de praktijk beantwoorden, in het bijzonder zoals die in een bepaald bedrijf zich voordoen. Deze gedachte, vervat in het betoog van Drs. Van der Linden in „E.-S.B.” van 10 juni jl. ¹⁾ kan ik ten volle onderschrijven. Dit niet-tegenstaande het feit, dat deze auteur het doet voorkomen alsof ik kostprijsberekeningen zou voorstaan, welke — op grond van onjuiste theorieën — niet tot praktisch bruikbare — zelfs verkeerde — uitkomsten zouden leiden. Ik moge beginnen deze auteur en de lezers van dit blad gerust te stellen. In de ongeveer veertig jaren, dat ik mij met kostprijsberekeningen bezig houd, zowel voor de basering van prijzen of tarieven als voor de bewaking van de bedrijfszuinigheid, heb ik mij steeds georiënteerd op de eisen van de techniek van de produktie in kwestie, evenals op de problematiek van het bepaalde geval. Die toepassingen betroffen de produktie in particuliere ondernemingen en in gemeenschapsbedrijven. Zij betroffen zowel de bepaling van *organische* kostprijzen, welke het algemeen verkoopbeleid dragen in de organieke verhouding van het bedrijf in de maatschappelijke voortbrenging, als het beleid van prijsstelling in *incidentele gevallen*, waarin men handelt over het al of niet aanvaarden van orders onder speciale omstandigheden of over het openstellen van verkeersapparatuur in bijzondere gevallen onder bepaalde voorwaarden. Het moet mij van het hart, dat het onderscheid tussen de prijsstellingsfundering in de organisch gebonden en in de incidentele gevallen in de praktijk van de heer Van der Linden nog niet tot klaarheid gekomen is en dat hij derhalve — als regel en niet in incidentele positie — stelt, dat *integrale kostprijzen* tot verkeerde uitkomsten, d.w.z. tot verkeerde beleidsvorming, leiden. Wat verstaat hij echter onder integrale kostprijs?

Waar uit een mijner geschriften enkele zinnen — overigens geheel buiten verband van het behandelde probleem ²⁾ — geciteerd worden, heb ik het recht te veronderstellen, dat de auteur met dit citaat terugslaat op het door mij — sedert heel lang overigens — voorgestane en gedoeerde begrip „*integrale kostprijs*”. Dit is een begrip, dat geheel

anders is dan dat hetwelk uit de traditionele zgn. kostprijsformule gevonden wordt. De formule der traditie is:

$$y = a + \frac{b}{x}, \text{ waarbij:}$$

- y = kostprijs per eenheid produkt;
- a = variabele kosten per eenheid produkt;
- b = totale vaste kosten;
- x = totale produktie-omvang.

Dat mijn begrip *anders* is, moet Drs. Van der Linden bekend zijn. Een en ander staat al lang aldus in de literatuur van de Nederlandse bedrijfseconomie, waarvan ik mag veronderstellen, dat hij die kent; immers, hij oefent kritiek. Mijn opponent weet dus, dat ik het doorsneeoffer zie als deel van een rentabiliteitsbecijfering.

De kostprijs wordt door mij gedefinieerd als de som van technisch vereiste en economisch onvermijdbare offers, die gebracht moeten worden om het produkt tot stand te brengen, resp. ten verkoop aan te bieden. Boven de kostprijs uit tracht de leiding van een bedrijf winst te maken.

Zij stelt daarvoor, na marktanalyse, een winstmarge. Onder normale omstandigheden zijn kostprijs en aanbiedingsprijs niet aan elkander gelijk. De definitie van kostprijs geeft dus een vereist minimum onder optimale omstandigheden, verhoogd met wat meer vereist is onder de bijzondere omstandigheden van het moment der voortbrenging. Het zijn deze offers, welke verhoging van de bruikbaarheid uitdrukken, die de te bewerken stof ondergaat in en door de bewerking. Hoewel ik strikt logisch geen ander kostprijsbegrip kan erkennen als volledig

²⁾ Ik veroorloof mij mijn opponent erop te wijzen, dat men uit een verhaal een gans-verkeerde indruk geven kan. Ter kenschetsing van mijn mening moet hij het citaat niet uit zijn verband lichten.

Uit de omschrijving van het technisch-economisch karakter van het duurzaam produktiemiddel (als voorraad van werkeenheden) mag hij bij de lezer niet de suggestie wekken alsof ik tussen duurzame en vlottende produktiemiddelen geen verschil zou zien. Tijdgebondenheid bestaat m.i. t.a.v. de offers der capaciteitsbeschikbaarheid. Deze worden *kosten* voor zover ze met *produktie* *causaal* verbonden geraken.

¹⁾ „Kostprijzen in de praktijk en kostprijsstheorie”.

geschikt voor de functies, welke de kostprijs in de beleidsvorming en beleidscontrole heeft te vervullen, heb ik dit begrip — ter onderscheiding van andere begrippen, welke in theorie of praktijk naar voren komen — versierd met het adjectief „integraal”. Men kan over dit kostprijsbegrip ook spreken als organische kostprijs, omdat de kostprijsopbouw de organieke structuur der produktie (in uitvoering en leiding) reflecteert. Of wel men kan spreken (zoals Limperg doet) van economische kostprijs, omdat geen andere offers kunnen worden ingecalculleerd dan economisch vereiste kwantiteiten naar hun waarde op het moment van verbruik; resp. voor het ten verkoop aan te bieden produkt op het kritisch moment van de ruil.

Het adjectief integraal is afgeleid uit het Latijnse woord integer en heeft in ons spraakgebruik de betekenis van een eenheid, een *geheel*, zonder vermenging met daartoe niet behorende elementen. Men herinnere zich de ode „integer vitae scelerisque purus”. Een integrale kostprijs omvat dus *alle noodzakelijke of onvermijdbare* offers zonder de bijmenging van efficiëntieverliezen in de uitvoering van het werk of in de beschikbaarstelling van produktiemiddelen. Om een voorbeeld uit de praktijk te stellen, neem ik het volgende. Een scheepsbouwwerf met een capaciteit van vier hellingen, had — tijdens een zware depressie — als enige order een oceaanschip te bouwen in regie. De kostprijs mocht dus niet de afschrijving op vier hellingen bevatten noch de capaciteitsbeschikbaarheid van alle machinerieën gedurende de gehele bouw-tijd. Alleen mocht die bevatten de kosten van de helling, welke gebruik voor het schip vereist was gedurende de vereiste tijd en de kosten der machine-uren, welke de bouw vereiste. De kostprijs mocht ook niet bevatten een aantal bekledingsplaten, dat een onhandige arbeider in de Maas had laten glijden.

Dat het onjuist is de gehele massa der capaciteitsbeschikbaarheid der duurzame produktiemiddelen te belasten op de orders, welke men heeft — c.q. op de omvang van de produktie, zoals in de zgn. „full cost”-calculatie geschiedt — heb ik reeds uiteengezet in een artikel in Accountancy 1916. Daarbij verkreeg ik de instemming van de heren Prof. Volmer en Limperg. Ir. K. G. Simon en Prof. Dr. Ir. J. Goudriaan hebben met hun begrip „normale bedrijfsdrukte” getracht aan het averechte effect van het structureel of conjunctureel leegloopverlies te ontkomen. Limperg stelde, dat men in de traditionele „full-cost”-calculatie (doorsnee-calculatie of hoe men die noemen wil) de kostprijs van de produkten, voor welke men afzet heeft, belast met offers, die oorzakelijk verbonden zijn met een afzetkwantum, dat men in zijn capaciteitsprojectie meende te kunnen maken, maar waarvoor de afzetmogelijkheid ontbrak.

Uit het verwerpen van het omslaan van het totaal der offers van *constante capaciteitsbeschikbaarheid* over de lopende orders, mag men niet besluiten, dat dus de *regel* moet zijn, dat de capaciteitsoffers, oorzakelijk verbonden met deze orders (c.q. produktie-omvang), buiten beschouwing dienen te blijven en men alleen materiaal-kosten en direct uitvoerende arbeidskosten tot de kostprijs mag rekenen. Dit toch zou wijzen op een onvoldoend inzicht in het wezen van de produktie en op een vasthouden aan een, uit boekhoud-theoretische traditie volgende, beschouwing van het technisch-economisch proces in de bedrijfshuishouding.

Wat dan ook in het bijzonder de oppositie oproept van de heer Van der Linden is het feit, dat ik (evenals alle volgelingen van Limperg) de technisch-economische (en bedrijfseconomische) karakteristiek van duurzame produktiemiddelen daarin zie, dat zij *voorraden van werkeenheden* zijn. Mijn opponent ziet hierin alleen een „trouvaille” om tot een verbeterde verrekening van de capaciteitskosten te komen, welke in zijn systeem van denken over de prijsstelling niet past.

Slaat men echter bewerkingsmachines gade, dan vindt men de gedachte terug, welke aan het begrip „werkeenheden” ten grondslag ligt. Gaat men de geschiedenis van het werktuig na, dan ziet men daarin de mechanische vastlegging en steeds verdergaande perfectionering van het menselijk handelen in de bewerking. Bovendien is de capaciteitsbeschikbaarheid een verschijnsel, verbonden met de tijd, waarin met de machine gewerkt kan worden, tevens verbonden met de gebruiksintensiteit. Hierin ligt tot zekere hoogte een parallel met de menselijke arbeid. Men meet de machineprestatie in tijdseenheden, nodig voor het verrichten van de bewerking, juist zoals men menselijke prestaties meet. Het zou niet logisch zijn, dat, waar men de machinebezetting a priori en a posteriori kan uitdrukken (planbord), de waarde der eenheid van prestatie niet te meten en uit te drukken zou zijn. Aldus rekenen ingenieurs en economen met machine-uur- en machineprestatie-tarieven; met kilometer-uurkosten bij spoorweglocomotieven, met huisvestingskosten bij gebouwen, enz. Men vindt deze gedachte ook in buitenlandse technische literatuur: „machine-hour-rates”, „Maschinenstunden-tarif”; zelfs „Maschinenstundenlohn” en „Maschinenstücklohn”.

Limperg heeft van de aanvang van zijn colleges af, met zijn erkennen van de economische karakteristiek der capaciteitsbeschikbaarheid als voorraad van werkeenheden beschikbaar voor bepaalde tijdsduur, de begrippen machine-uur, kilometer-uur, „Maschinenstücklohn”, in het economische begrippenstelsel gebracht. Het zal mijn opponent bekend zijn, dat wijlen Nico Polak niet afkerig stond

(Advertentie)

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

N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEKEN • DELFT



tegenover die beschouwingswijze³⁾. Het zal het merendeel der lezers ook niet onbekend zijn, dat de techniek der accountantscontrole de kwantitatieve relaties in de productie op zichzelf — naast de waardecijfers — moet bezien om tot een sluitend controleprogramma te komen. Bovendien moet het hun bekend zijn, dat de mogelijkheid van variatie in kwantitatieve verhoudingen van materiaal, menselijke arbeid, mechanische arbeid en de relatie daarvan tot de kostprijs (waarde) van het produkt niet alleen een probleem van theorie, maar ook van de praktijk is; zelfs een element in de beleidsvorming kan zijn.

De redenering, welke Drs. Van der Linden volgt, volgens welke alleen lonen en materialen een verbruiksbinding hebben, is praktisch geweest in de tijd, toen de kosten van mechanische apparatuur en bedrijfsleiding quantité négligeable waren. In onze tijd (zulks gerekend over de laatstverlopen halve eeuw) van vèrgaande mechanisatie en voortschrijdende automatisering, zou binding der kostenbegrippen aan de verwervingskosten alleen, zonder op de verbruiksverbondenheid der verworven mechanische capaciteit te letten, ertoe leiden dat beleidsformatie slechts speculatie met enorme investeringen wordt. Men kan Schmalenbachs onderscheiding van tijdgebondenheid en verbruiksgebondenheid ook zó opvatten, dat de eerste slaat op de verwervingen (historische offers), de laatste op het verbruik (kosten of verlies van eenheden); men nadert dan Limpergs theorie.

De offers der constante capaciteitsbeschikbaarheid zijn, dit zij nog opgemerkt, alleen constant in de toestand van gelijkblijvende waarden; zij zijn niet constant, zodra men denkt aan de mogelijkheid van structurele en conjuncturele waardeveranderingen, welke de capaciteitsbeschikbaarheid gedurende de gebruiksduur kan ondergaan. De constantheid, welke men in het traditionele begrip „constante of vaste kosten” opmerkt, berust niet op enig verband tussen offers der capaciteitsbeschikbaarheid in de tijd en kosten van de productie. De constantheid volgt uit de gewoonte in de traditionele boekhoudtechniek om de uitgaven voor de verwerving van duurzame produktiemiddelen zoveel mogelijk met gelijke jaarlijkse druk over de tijd te verdelen.

De geschiedenis van deze methode geeft een eenvoudige sleutel tot oplossen van het meningsverschil in kwestie. De boekhoudtechniek heeft oorspronkelijk, ingesteld als zij was op de koophandel en niet op de industrie, de materialeninkoop op dezelfde wijze verantwoord als de inkoop van handelsgoederen en de bewerkingslonen als (on)kosten tegenover verkoopopbrengst gesteld. Met de aankoop van machines, met de stichting van fabrieksgebouwen wist men niet recht raad en verdeelde die als afschrijving in gelijke druk over zo gering mogelijk aantal gebruiks jaren. Heeft dit de heer Van der Linden nog voor ogen gestaan in zijn paragraaf over dekking? Hij moge zich realiseren, dat de door mij voorgestane, sedert jaren

³⁾ Ik bedoel hier de hantering van het begrip „prestatie-eenheden” in Polaks artikel in „De Economist” van 1924 en in zijn preadvies voor het Accountants Congres 1929 (beide opgenomen in Verspreide Geschriften). Eerstgenoemd begrip vertoont duidelijk verband met Limpergs in 1922 geformuleerde begrip „werkeenheden”. Het laatste is n.m.m. beter, omdat het ook op werkeenheden in tijd gemeten toepasbaar is. De afschrijvingsmethoden van Polak in het laatstgenoemde artikel variëren naar de conjuncturele waardefluctuatie der werkeenheden, zoals ook de door mij in mijn bijdrage aan de feestbundel Limperg 1939 toegepaste gewijzigde annuïteiten.

toegepaste, werkwijze de bewindvoering een betere grondslag geeft.

Wat nu de aan de werkelijkheid ontleende voorbeelden aangaat, zou ik hem een soortgelijk verwijt willen maken als Keynes aan de klassieke economen deed, nl. het incidentele geval als algemene karakteristiek van het probleem te poneren. Naar mijn analyse is in het eerste geval, dat van de onderbezetting (zoals de heer Van der Linden weten moet), van een verlies van overtollig-aanwezige werkeenheden sprake. Die zijn waardeloos (waarde is nul). De werkeenheden worden wel aangewend, maar in het calculatieschema van de integrale kostprijs voor het bijzondere geval komen zij met nul als waarde. Dit is geen theorie alleen. De arbeiders moeten efficiënt zijn, ook in het machine-gebruik in het onderhavige geval en ik laat dus ook dan het kwantitatief verbruik controleren. Uit een en ander mag men echter niet afleiden, zoals de heer Van der Linden doet, dat het fout is om als regel de waarde der werkeenheden buiten de kostprijs te laten.

Het tweede geval lijkt meer een cacografie dan een praktijkgeval, maar bedrijfsleiders passen theorieën door onvoldoende kennis soms wel krom toe. Dat het dalen van het grondstoffenverbruik in de massa-fabrikaten door verhoogde arbeidsproductiviteit bij verbeterd premiestelsel de kostprijs doet dalen is evident en dat daar winst uit ontstaat, indien de grotere massa tot gelijkblijvende prijs als tot dusverre de geringere massa wordt afgezet, is voor de hand liggend. Met capaciteitskosten heeft dit als zodanig niets van doen. Het is misleidend dit geval in het kader van de aanval op de werkeenhedenbeschouwing te brengen.

Indien het zou betekenen, dat een verhoogde arbeidsproductiviteit met een verhoging der machineproductiviteit gepaard gaat, komt men tot het geval, waarin naar mijn analyse het aantal werkeenheden, gemeten in prestatie, toeneemt bij gelijkblijvende massa werkeenheden-tijd; m.a.w. waarin de capaciteit, in prestatie gemeten, wordt vergroot en dus de kosten van de werkeenheden per prestatie worden verminderd. Dit volgt logisch uit de door mij voorgestane theorie.

Neemt men nu een ander voorbeeld uit mijn praktijkherinneringen, een bedrijf waarin produkten met relatief veel menselijke arbeid, weinig mechanische bewerking en ruim materiaalgebruik voorkomen en andere produkten met zeer veel mechanische bewerking, weinig menselijke arbeid en een relatief middelmatig materialenverbruik, dan zal de methode om de machinekosten buiten beschouwing te laten geen inzicht kunnen geven in de mate, waarin het werk van verschillend karakter de rendabiliteit beïnvloedt. Een mogelijkheid tot verandering van kwantitatieve verhoudingen tussen menselijke arbeid en machinearbeid bestaat dan niet; de calculatie van rationalisering van productie door mechanisatie past niet in de methode van de heer Van der Linden. Het feit, dat men jaartotaalkosten ten laste van een resultatenrekening brengt moge wel de boekhouder bevredigen, voor de beleidsvorming in het lopende bedrijf is dit zonder enige betekenis.

De methode van toeslagen berekenen op arbeids- en materiaalkosten leidt in het gestelde voorbeeld zeer waarschijnlijk tot scheefftrekken van de beleidsconceptie. Calculatietechnieken en -praktijken, welke negeren de causale relaties tussen: offers ter verwerving en de doelstelling in de verwerking, verbruik van het verworvene en verkrijgen van het produkt en negeren de waarde in momenten van handeling, leiden tot een verwrongen

De samenwerking tussen hoger onderwijs en bedrijfsleven op het gebied van „management education” in België is gecoördineerd in de Stichting Industrie-Universiteit. Het doel dezer Stichting is driedelig, nl.: 1. ontwikkeling van de wetenschappelijke achtergrond van „management education”; 2. de oprichting van instituten binnen het kader van de universiteiten voor het organiseren van seminaria voor leidinggevende functionarissen en de bevordering van researchwerk en 3. samenwerking en coördinatie tussen de universiteiten en universiteit en industrie. Een belangrijke werkzaamheid der Stichting ligt op het terrein van de organisatie van post-universitaire seminaria voor leidinggevende functionarissen uit het bedrijfsleven. Veel aandacht wordt ook besteed aan de opleiding van wetenschappelijke medewerkers en de coördinatie van de activiteiten der op dit terrein werkzame universiteiten en instellingen. De Stichting, welke financiering geschiedt op fifty-fifty basis door Overheid en bedrijfsleven, heeft voorts vijf studie-objecten onder handen.

Hoger onderwijs en bedrijfsleven in België

In een door het Nederlands Nationaal Comité van het International University Contact for Management Education (I.U.C.) in samenwerking met de Contactgroep Opvoering Productiviteit (C.O.P.) en de Contactcommissie Bedrijfsleven-Hoger Onderwijs (BEHO) georganiseerde bijeenkomst te 's-Gravenhage in maart jl., heeft de heer G. Deurinck, Algemeen Adviseur der Stichting Industrie-Universiteit voor Vervolmaking van Ondernemingsleiders te Brussel, een overzicht gegeven van de samenwerking tussen universiteit en industrie op het terrein van „management education”, die daar is gecoördineerd in de Stichting Industrie-Universiteit voor Vervolmaking van Ondernemingsleiders.

Stichting Industrie-Universiteit.

Deze stichting is opgericht in 1953 tijdens een colloquium te Knokke van leidende figuren uit het Belgische bedrijfs-

leven en hoogleraren op het gebied van „management education”. De doelstelling van deze Stichting is driedelig, namelijk:

1. ontwikkeling van de wetenschappelijke achtergrond van „management education”;
2. de oprichting van instituten binnen het kader van de universiteiten voor het organiseren van seminaria voor leidinggevende functionarissen uit het bedrijfsleven en bevordering van het researchwerk. Aan ieder van de vier Belgische universiteiten is een dergelijk instituut verbonden;
3. samenwerking en coördinatie tussen universiteiten en tussen universiteit en industrie.

Universitaire centra.

Een belangrijke werkzaamheid van de Stichting ligt op het terrein van de organisatie van post-universitaire semi-

(vervolg van blz. 658)

beleidsvorming. In het bijzonder zorge men niet de financieringsproblemen te verwarren met die van het waardeverbruik. Men sla te dien einde na wat mijn collega Hennipman in 1939 schreef in de feestbundel Limperg.

Het meningsverschil tussen de heer Van der Linden en mij kan men aldus typeren: de organische kostprijs-theorie stelt als *grondslag* voor het *beleid der* prijsvorming de technisch-economische verhoudingen, welke het productieproces beheersen, niet alleen in de directe bewerking, maar ook in de administratie, de leiding, het voorraad houden en de financiering. Dit omvat ook de bepaling van de mogelijkheid van de wijziging der kwantitatieve verhoudingen als gevolg van verandering van techniek of van veranderde vervangingswaarden en tevens de analyse van de bedrijfsresultaten naar medewerkende competenties en verantwoordelijkheden. Bedrijfsdrukte heeft op die kwantitatieve verhoudingen geen invloed. Een en ander is behandeld in het door de heer Van der Linden geciteerde artikel in het M.A.B.

De beschouwing van Drs. Van der Linden behandelt

— blijkens de voorbeelden — de oplossing van prijsstellingen in incidentele gevallen. Het probleem daarin is of en in hoeverre de resultaten verbeteren bij aanvaarding van een order, bij verandering van werkmethode etc. Al deze gevallen — zoals die zich naar mijn ervaring als accountant en bedrijfseconoom in bonte verscheidenheid kunnen voordoen — behoeven de kennis van de op dat geval betrekking hebbende data der productie. Om voor alle gevallen gewapend te zijn, alle variaties in prijsstellingsproblemen te kunnen beoordelen, de efficiëntie te kunnen bewaken, behoeft men de data der organische kostenanalyse; niet echter voor elk incidenteel geval het geheel van alle data.

Ik hoop de lezers van dit blad de overtuiging bij gebracht te hebben, dat het met de kostprijs-theorie niet zodanig is gesteld als de heer Van der Linden het wilde doen voorkomen. Wat hij positief geeft, zou bij algemene toepassing de bedrijfseconomie niet één stap, maar de gehele afgelegde weg terugvoeren.

Amsterdam.

Prof. Dr. A. MEY.

naria voor leidinggevende functionarissen uit de industrie, waaraan jaarlijks een 500 personen deelnemen gedurende 20 à 30 dagen. Zij worden vooral gehouden in de vorm van weekendconferenties, die de vrijdagavond en de gehele zaterdag in beslag nemen. Daarnaast zijn er ook conferenties gedurende vier weken achtereenvolgend, bijv. in Brussel en Luik. De gemiddelde leeftijd van de deelnemers is 43 jaar. De eerste drie jaren hadden de seminaria vooral betrekking op „top management”, doch de laatste jaren strekken zij zich ook uit tot „middle management”. De universitaire centra staan onder leiding van hoogleraren, belast met het doceren van „management education” aan de betrokken universiteit. Behalve, dat door de eigen hoogleraren voordrachten worden gehouden en discussies worden geleid, schakelt men hoogleraren van andere, ook buitenlandse universiteiten, in. Er bestaat echter een streven om zoveel mogelijk de benodigde intellectuele krachten in het land zelf te zoeken. Daarnaast is er een vaste groep van personen, werkzaam in de industrie, die „part-time”-medewerking verlenen aan de universitaire centra.

Opleiding wetenschappelijke medewerkers.

Veel aandacht wordt besteed aan de opleiding van wetenschappelijke medewerkers en assistenten, waarvoor de middelen ter beschikking worden gesteld, hetzij door de Belgische Dienst Opvoering Productiviteit, hetzij door de Stichting Industrie-Universiteit. De wetenschappelijke medewerkers krijgen een contract voor drie jaren en tijdens deze periode worden zij zo mogelijk een jaar naar de Verenigde Staten gezonden om zich daar verder te oriënteren op het gebied van de management education. Ook worden regelmatig studiebeurzen verleend aan jonge pas afgestudeerden, die in het kader van de universitaire centra, bepaalde management-problemen onderzoeken.

Coördinatie Comité.

Ook wordt veel aandacht geschonken aan de coördinatie van de activiteiten van de diverse universiteiten en instellingen op dit gebied. Er bestaat een Coördinatie Comité, dat is samengesteld uit de wetenschappelijke directeurs der universitaire centra, een vertegenwoordiger van het Verbond voor Belgische Nijverheid en van de Belgische Dienst Opvoering Productiviteit. In dit Comité worden de doeleinden, die bij de vormingsprogramma's worden nagestreefd, elk jaar opnieuw onderzocht. Tevens houdt het Comité zich bezig met de reeds genoemde vorming van wetenschappelijk personeel en de samenwerking op internationaal niveau.

Daarnaast bestaat een aantal gespecialiseerde inter-universitaire werkgroepen. Deze bewegen zich op de volgende terreinen:

- algemeen beheer
- commercieel beheer
- productie beheer
- financieel beheer
- personeelsfunctie
- methodologie.

De voornaamste doeleinden van deze werkgroepen zijn: in de eerste plaats een uitwisseling van ervaringen tussen de verschillende universiteiten teneinde de programma's van de seminaria aan hun doel te doen beantwoorden, in de tweede plaats het bestuderen van de verschillende takken

van het „zakenbeheer” om het onderwerp van elke studietak duidelijk te omschrijven, grenzen af te bakenen en de onderlinge afhankelijkheid der problemen na te gaan. Iedere groep bestaat uit medewerkers van alle centra, die op dit bepaalde terrein gespecialiseerd zijn en staat onder leiding van een der hoogleraren. Behalve de samenkomsten van deze werkgroepen worden driemaandelijks algemene vergaderingen gehouden van het gehele gemeenschappelijke personeel, voornamelijk om de samenwerking te bevorderen. Naast de seminaria worden regelmatig colloquia georganiseerd met leidende figuren uit het bedrijfsleven, waarin speciale vraagstukken op managementgebied worden bestudeerd.

Research.

De Stichting Industrie-Universiteit heeft enkele studieobjecten onder handen. Twee ervan hebben betrekking op de verbetering van de programma's der seminaria; drie andere hebben als centraal probleem de vorming in de ondernemingen zelf.

1. Het eerste research-project heeft het karakter van een *vergelijkende studie van buitenlandse vormingsprogramma's* op het gebied van „management education” op post-academiaal niveau. Bij dit project, dat onder leiding staat van Prof. Vlerick van de Rijksuniversiteit te Gent, is een 30-tal van deze programma's nauwkeurig ontleed, terwijl overzichten zijn samengesteld voor alle programma's, die er in de verschillende landen bestaan.

2. Het tweede research-project houdt een *evaluatie in van de programma's der gehouden seminaries*. Prof. Mertens de Wilmars, onder wiens leiding dit research-project wordt uitgevoerd, heeft aan de hand van interviews met deelnemers getracht de invloed na te gaan van deze seminaries op de deelnemers en hun ondernemingen.

3. Het derde research-project, waarvan het resultaat zoeven is verschenen in een publikatie, getiteld: „Les Cadres Supérieurs des Entreprises”, bevat een inventaris van de *bestaande vormingsprogramma's in Belgische ondernemingen*. De uitvoering stond onder leiding van Prof. Dassel.

4. Het vierde research-project is van kwalitatieve aard en maakt een grondige studie van de problemen, die in *diverse ondernemingen bestaan bij de vorming van hogere kaders*. Dit project is uitgevoerd onder leiding van Prof. Clémens in drie bedrijven van verschillende omvang.

5. Het vijfde research-project is van kwantitatieve aard. Het is een *marktstudie naar de behoefte aan academisch gevormde personen* voor leidinggevende functies in het Belgische bedrijfsleven. Het project werd uitgevoerd onder leiding van Prof. Woitrin.

Financiering.

Interessant is de financiering van de Stichting. Deze geschiedt op een fifty-fifty basis door Overheid en bedrijfsleven. De hoogte van de bijdragen van de verschillende bedrijven wordt vastgesteld door het Verbond voor de Belgische Nijverheid. Dat het Belgische bedrijfsleven op deze wijze per jaar B.fr. 10 mln. bijeenbrengt voor de activiteiten van de Stichting is zeker een opmerkelijk feit te noemen.

Delft.

Dr. C. A. BRAUN.

Voor begraafplaatsen is een niet te veronachtzamen oppervlakte grond nodig. Sinds het eind van de vorige eeuw is, door een verlenging der gemiddelde ruimtermijn der graven, de behoefte aan begraafplaatsruimte belangrijk meer toegenomen dan overeenkomt met de totale sterfte. Dit werd in de hand gewerkt door een stijging van het welvaartsniveau en een onvoldoende aanpassing van de tarieven van vele begraafplaatsen. De tarieven lopen plaatselijk uiteen en zelfs in de gebruikte terminologie bestaan verschillen. Hoewel daarom niet bekend is in hoeverre het in dit artikel gestelde een algemene strekking heeft, heeft schrijver op grond van een in de gemeente Alkmaar ingesteld onderzoek de indruk, dat door middel van de tarieven invloed op de keuze van het graf kan worden uitgeoefend en dat door differentiëring van het tarief volgens een vaststaande van te voren bekende tijdsduur van het graf op den duur de in totaal benodigde ruimte kan worden beperkt zonder dat gevoelsoverwegingen geweld heeft te worden aangedaan.

De mogelijke invloed van tarieven op de vraag naar begraafplaatsruimte

In „E.-S.B.” van 18 maart jl. is door Drs. P. D. A. van Lith een duidelijk en kort overzicht gegeven van de factoren, welke in hoofdzaak de toekomstige behoefte aan begraafplaatsen bepalen. Hij schatte daarbij de orde van grootte van de benodigde oppervlakte aan begraafplaatsruimte in het gehele land tot en met 1980. De conclusie kon worden getrokken, dat deze oppervlakte zeker niet te veronachtzamen is. Er is daarom alle reden om ook voor het begraven tot een zo doelmatig mogelijk gebruik van de grond te geraken.

Nu wordt door Drs. Van Lith door gebrek aan betere gegevens de gemiddelde ruimtermijn op 15 jaar gesteld. Dit geldt echter alleen voor de huurgraven. Het moet echter worden betwijfeld of de verhouding tussen het aantal eigen en huurgraven gemiddeld gelijk is aan die van de gemeentelijke begraafplaatsen in Amsterdam. Een onderzoek in de gemeente Alkmaar — waarbij iets dieper op de ruimtebepalende factoren kon worden ingegaan dan in het artikel van Drs. Van Lith mogelijk was — leidde nl. tot de conclusie, dat de tarieven voor de begrafenisrechten mede van invloed kunnen zijn op de ruimte, welke op den duur voor begraafplaatsen nodig is.

Hoewel niet bekend is in hoeverre wijziging dezer tarieven in meer of minder gemeenten overweging verdient, kan het nuttig zijn over genoemd onderzoek iets mee te delen. Eerst moge nog worden opgemerkt, dat het aantal sterfgevallen niet in elke gemeente gelijk is aan het aantal begravingen. Niet alleen verhoogt de aanwezigheid van ziekenhuizen in regionaal verzorgende centra naar verhouding het aantal begravingen aldaar, maar ook de herbegravingen en de levenloos geboren kinderen doen de behoefte aan grafplaatsen stijgen boven het aantal, dat met behulp van sterftetafels kan worden berekend. De levenloos geboren kinderen komen niet in de sterftestatistiek voor, doch wel onder de begravingen. Dat dit aantal niet te veronachtzamen is, blijkt uit het feit, dat in de gemeente Alkmaar in de periode 1951-1955 1.747 personen overleden en bovendien in de gemeente 241 kinderen levenloos ter wereld kwamen. Verwaarlozing van deze factor is ook weer niet zo ernstig, omdat de kindergraven naar verhouding weinig plaats vergen.

Op het eerste gezicht lijkt het vreemd, dat de tarieven invloed kunnen hebben op de vraag naar begraafplaatsruimte. De verklaring ligt in het feit, dat niet alleen een bepaalde ruimte gevraagd wordt, maar ook het gebruik van die ruimte, overeenkomstig het tarief, korter of langer kan zijn. Het moet wel zeker worden geacht, dat de behoefte aan begraafplaatsruimte gedurende de laatste halve eeuw belangrijk meer is toegenomen dan het aantal overledenen. De stijging van de welvaart en het relatief achterblijven van de prijzen voor graf ruimten heeft nl. geleid tot een onevenredige uitbreiding van onze begraafplaatsen¹⁾. De verschuiving in de vraag, die zich in de loop van de tijd heeft voltrokken, blijkt duidelijk uit onderstaande cijfers:

Het aantal begravingen per klasse in procenten van het totaal op de algemene begraafplaats te Alkmaar a)

periode	klasse			
	1 b)	2	3	4 c)
1878 - 1882	20,1	—	—	79,9
1883 - 1887	24,0	—	—	76,0
1888 - 1892	27,9	—	—	72,1
1893 - 1897	28,2	—	—	71,8
1898 - 1899 }	26,4	—	—	73,6
1900 - 1902 }	22,5	5,9	—	71,6
1903 - 1907	18,6	5,8	8,9	66,7
1908 - 1912	17,8	4,4	14,1	63,7
1913 - 1917	13,8	8,2	19,7	58,3
1918 - 1922	12,8	8,7	26,6	52,0
1923 - 1927	10,0	10,0	35,0	45,0
1928 - 1932	9,2	10,7	39,6	40,5
1933 - 1937	8,8	13,1	41,5	36,6
1938 - 1942	8,2	16,5	39,9	35,4
1943 - 1947	6,1	22,9	45,9	25,1
1948 - 1952	7,0	24,2	46,7	22,1
1953 - 1955	6,6	24,0	47,6	21,8
1956 - 1958	5,9	28,7	46,4	19,0

a) Op het niet voor rooms-katholieken bestemde gedeelte.

b) Inclusief het aantal begravingen in kelders. Tot 1900 bestond geen klassenindeling; van 1900 tot en met 1902 kende men slechts drie klassen en sinds 1903 bestaat de huidige indeling.

c) Onder de 4e klasse vallen de algemene of kosteloze graven.

Bron: Verslagen van de toestand van de gemeente Alkmaar van 1878 en latere jaren.

De belangstelling voor de kosteloze graven, voor de graven dus welke na 10 jaar en zeker na 15 jaar weer op-

¹⁾ Zie: „Onze begraafplaatsen” door Mr. A. Kleyn in „De Nederlandse Gemeente”, 17 oktober 1947, blz. 493.

nieuw gebruikt kunnen worden, blijkt zeer duidelijk en regelmatig te zijn afgenomen. De betekenis hiervan moge uit het volgende blijken. Van 1903 tot begin 1939 werden 1.244 3e klas graven uitgegeven. In totaal werden daarin tot 1950 2.588 lijken begraven. De gemiddelde bezetting per graf was dus in 1950 2,08. In een vak met 100 graven zouden dus van 1903 tot 1950 208 begravingen hebben plaats gehad. Zou dit een vak met 100 4e klas graven zijn geweest, dan had dit in genoemde periode driemaal op-nieuw in gebruik kunnen worden genomen. Bij tweediep begraven, zoals in de 4e klas gebruikelijk is, hadden dus $3 \times 2 \times 100 = 600$ lijken kunnen worden begraven. Dit is bijna driemaal zo veel als in feite plaats heeft op eenzelfde oppervlakte bij de 3e klas, ondanks het feit, dat daar tot driediep wordt begraven. Opgemerkt zij voorts nog, dat, aangezien oude graven slechts incidenteel ter beschikking kwamen, het vrijwel nooit mogelijk was een geheel vak te ruimen. Bovendien blijkt het publiek liever graven te kopen of te huren op een nieuw gedeelte van de begraafplaats dan geruimde graven, welke tussen andere nog bestaande in liggen.

Het door Mr. Kleyn geconstateerde feit van onvoldoende aanpassing der tarieven aan veranderde omstandigheden heeft zich gedurende lange tijd ook te Alkmaar voorgedaan. Het voor de algemene begraafplaats op 25 april 1913 voorgestelde tarief bleef van kracht tot 31 december 1953. Het tarief voor de zgn. eigen graven (welke voor onbepaalde tijd worden uitgegeven) was ongeveer driemaal zo hoog als dat voor de huurgraven (welke voor tien jaar golden, doch na elke periode van tien jaar opnieuw voor eenzelfde periode konden worden gehuurd). Aangezien de nabestaanden in het geval van overlijden vermoedelijk wel overwogen zullen hebben de graven gedurende meer dan 20 jaar in stand te zullen houden, lag het voor de hand, dat slechts bij uitzondering een huurgraf werd gekozen. Van de 1.244 graven, welke in de 3e klasse van 1903 tot begin 1939 werden uitgegeven, waren dan ook slechts 15 huurgraven en de rest eigen graven. Deze graven blijven dus steeds in stand, tenzij daarvan afstand wordt gedaan.

De tariefswijziging van 1 januari 1954, uitgevoerd juist ter voorkoming van een onevenredig grote uitbreiding der begraafplaatsruimte, heeft de voorkeur voor eigen graven volkomen gewijzigd.

De tarieven voor de graven op de algemene begraafplaats te Alkmaar

klasse	1913 - 1953		sinds 1 januari 1954	
	graven voor:		graven voor:	
	onbepaalde tijd	10 jaar	onbepaalde tijd	20 jaar
eerste	f. 180	f. 60	f. 350	f. 70
tweede	f. 60	f. 20	f. 200	f. 40
derde	f. 20	f. 7	f. 150	f. 30

Bron: Bijlage nr. 185 tot het verslag der handelingen van de gemeenteraad, 11 augustus 1953.

Voorheen waren van een huurgraf de kosten gedurende 30 jaar gelijk aan die van een eigen graf. Door het nieuwe tarief is deze periode van 30 op 100 jaar gekomen en kennelijk wordt op instandhouding van het graf gedurende een zo lange periode slechts in veel geringere mate prijs gesteld. Daar komt bij, dat het benodigde bedrag voor aankoop relatief sterk is toegenomen en financiële bezwaren thans een rol kunnen gaan spelen.

Het aantal uitgegeven graven op de algemene begraafplaats te Alkmaar in 1952 - 1953, in 1954 - 1955 en in 1956 - 1958 naar tijdsduur per klasse

klasse	1952 - 1953		1954 - 1955		1956 - 1958	
	onbep. tijd	10 jr.	onbep. tijd	20 jr.	onbep. tijd	20 jr.
kelders	2	—	—	1	5	—
eerste	11	—	6	3	5	1
tweede	54	1	11	30	23	110
derde	110	6	4	97	3	147
totaal	177	7	21	131	36	258

Bron: Volgens opgave van de afdeling financiën ter gemeentesecretarie.

De verschuiving in de vraag van eigen graven naar huurgraven zal vermoedelijk tot gevolg hebben, dat de graven eerder dan voorheen voor een tweede maal zullen kunnen worden uitgegeven. Absolute zekerheid daarover bestaat niet. Voorheen kwamen ook eigen graven ter beschikking, doordat daarvan afstand werd gedaan. De reden was doorgaans, dat men de jaarlijks voor het graf verschuldigde onderhoudskosten (thans f. 5) wilde ontlopen. Aan de andere kant kunnen de huurgraven steeds opnieuw worden gehuurd, waardoor deze toch in stand blijven.

Op de rooms-katholieke begraafplaats te Alkmaar was voor een eigen graf in de 1e klas f. 400 verschuldigd en in de 2e klas f. 200. Deze graven komen echter automatisch 25 jaar na de derde begraving in elk graf weer ter beschikking. Daarnaast kent men in de 2e en 3e klas de huurgraven, die hier echter het karakter van kosteloze graven hebben, zij echter na 10 jaar weer ter beschikking, zodat zij opnieuw gehuurd kunnen worden. Het verschil tussen 2e en 3e klas huurgraven bestaat slechts in een verschillende hoogte der begraafrechten. Doordat alle graven op den duur weer ter beschikking komen, leidt dit tot een intensiever grondgebruik. De wens om exploitatieverliezen op deze confessionele begraafplaats te voorkomen leidt daar toe.

De nivellering op het gebied van het begraafplaatswezen wordt bevestigd door de — althans in Alkmaar geconstateerde — vermindering van de percentages 4e en 1e klas begravingen en de toeneming van de percentages 3e en 2e klas begravingen. De stelling is zelfs geponeerd ²⁾, dat de wijze, waarop het begrafeniswezen in een land functioneert, alsmede de gebruiken, welke daarbij in acht worden genomen, mede als graadmeters kunnen worden beschouwd voor de mate van cultuur, die een volk heeft kunnen bereiken. Vermoedelijk wordt de keuze van het graf sociologisch bepaald en zijn het rang, stand en draagkracht, welke daarop invloed hebben. Hoewel een verscheidenheid van tarieven bestaat en ook de terminologie aanleiding geeft tot verwarring, kunnen toch twee elementen worden onderscheiden welke in de meeste gevallen de waardering voor de verschillende soorten graven bepalen: 1. de sterkte van de band tussen overledene en nabestaande(n) en de leeftijd van deze laatste(n) en de overeenkomstig daarmee gevoelde behoefte tot een herhaald bezoek aan het graf, waardoor de periode van instandhouding wordt bepaald; 2. de maatschappelijke positie van overledene en/of nabestaande(n), welke tot uiting komt in de keuze van de klasse van het graf.

Meermalen gaan stemmen op ter afschaffing van het klassenstelsel, berustend op de gedachte dat in de dood

²⁾ Cultuur en begrafeniswezen, artikel in „Het begrafeniswezen” van 1 augustus 1948, blz. 147.

allen gelijk zijn. De exploitanten der begraafplaatsen blijken met deze afschaffing niet overal voortgang te maken, zonder de waarheid dezer gedachte te ontkennen. Het klassen-

De financiering van de burgerluchtvaart

Met de komst van de straalvliegtuigen staan de luchtvaartmaatschappijen voor investeringen van een tot dusver ongekende omvang. Een straalvliegtuig bijv. van het type DC-8 kost \$ 5,5 mln., hetgeen meer dan het dubbele is van de prijs van een vliegtuig van het conventionele type. Daar de reisduur aanzienlijk wordt bekort, neemt de capaciteit der straalvliegtuigen toe en zal de concurrentie vermoedelijk scherper worden.

Conjunctureel gezien begon het straalvliegtuigtijdperk op een ongunstig moment. Het wereldluchtvervoer dat in de na-oorlogse periode met gemiddeld 15 à 16 pCt. toenam, steeg in 1958 met slechts 5 pCt. Dit geringe groeipercentage voor 1958 is overigens in belangrijke mate het gevolg van het feit, dat het binnenlands verkeer in de Verenigde Staten in het geheel niet toenam. Laat men dit binnenlands verkeer buiten beschouwing dan beliep de toeneming n.l. 10 pCt.

Worden de tegenwoordige plannen uitgevoerd, dan wordt de toename van de wereldluchtvloot tegen het einde van 1961 geschat op 900 vliegtuigen, waarvoor ca. \$ 3 mrd. zal moeten worden geïnvesteerd, of bijna evenveel als de waarde van alle thans in bedrijf zijnde vliegtuigen, aldus „Index” van juni 1959. Ter financiering van deze aanschaffingen hebben de grote maatschappijen die werkzaam zijn in het internationale vervoer, in de eerste plaats geprobeerd hun oudere vliegtuigen te verkopen. Door het snel toenemende aanbod heeft de markt voor tweede-hands vliegtuigen onlangs tekenen van verzadiging getoond. Bijgevolg was het slechts mogelijk om een klein deel van de kapitaalbehoeften op deze wijze te dekken.

Van meer betekenis zijn — vooral voor de kleinere maatschappijen — de emissies van aandelen en obligaties geweest en het rechtstreeks lenen bij kredietinstellingen. Zo heeft bijv. de Swissair sedert 1955 zijn aandelenkapitaal verhoogd van frs. 14 mln. tot frs. 63 mln. en men denkt aan een verdere verhoging tot frs. 105 mln. Daarnaast heeft zij nog frs. 30 mln. aan obligaties uitgegeven. De SAS heeft \$ 49 mln. geleend bij Amerikaanse banken en verzekeringsmaatschappijen. De kredieten der Amerikaanse banken voor vliegtuigaankopen hebben als regel een looptijd van maximaal vijf jaar, terwijl de looptijd van leningen, verstrekt door verzekeringsmaatschappijen, wel 15 tot 20 jaar kan bedragen. Een niet onbelangrijke bron zijn ook de speciale maatschappijen die in verschillende landen zijn opgericht voor de financiering van de vliegtuigexporten.

stelsel biedt echter de mogelijkheid tot vermindering van een exploitatietekort door aantrekking van een „consumer's surplus”. Het instellen van een eenheidstarief volgens de laagste klasse zou de exploitatieverliezen uiteraard aanzienlijk vergroten. Invoering van een eenheidstarief op hoger niveau levert voor de grote groep der financieel minder-draagkrachtigen bezwaren op en vermoedelijk vormt dit in het politieke spel op gemeentelijk niveau nog een te grote hindernis om de afschaffing der klassen vlot te doen verlopen.

In plaats van een differentiatie der tarieven naar graven voor onbepaalde en voor bepaalde tijd met het recht van wederinhuur van deze laatste, kunnen de tarieven beter worden gedifferentieerd naar een van te voren bekende vaststaande tijdsduur van instandhouding. Deze perioden zouden kunnen worden vastgesteld met behulp van ervaringsgegevens omtrent de mate van wederinhuur der huurgraven. De zekerheid wordt dan verkregen, dat een bepaald vak in zijn geheel na kortere of langere tijd ter beschikking komt, terwijl tevens wordt bereikt, dat het graf niet langer in stand wordt gehouden dan als wenselijk wordt aan gevoeld. Mocht na een begraafing de wens opkomen het graf toch langer in stand te doen houden dan oorspronkelijk gemeend was, dan is dit mogelijk door middel van een herbegraving.

Zou men nu binnen elke categorie graven van verschillende tijdsduur een volledige klassenindeling willen invoeren, dan zou een zeer groot aantal vakken nodig zijn. Door de noodzakelijk benodigde reserveruimte voor elk vak, zou dan toch weer veel grond nodig zijn. Het is daarom denkbaar het verschil in klasse te doen samenvallen met het verschil in periode van instandhouding. Doordat aldus voorkomen wordt, dat graven langer blijven bestaan dan nodig is, zullen eerder gehele vakken kunnen worden geruimd. De daardoor te verkrijgen winst aan ruimte zal wellicht compenserend kunnen werken op de in tegen gestelde richting werkende doch gerechtvaardigde wens van een stijging van de gemiddelde oppervlakte per grafplaats ter verkrijging van een esthetisch verantwoorde omgeving van het graf³⁾.

Conclusie: de ruimte nodig voor begraafplaatsen is niet te veronachtzamen. Sinds het eind van de vorige eeuw is deze ruimte meer toegenomen dan het aantal overledenen door een verlenging der gemiddelde ruimtermijn der graven. Dit werd in de hand gewerkt door een stijging van het welvaartsniveau en een onvoldoende aanpassing van de tarieven van vele begraafplaatsen. De tarieven lopen plaatselijk uiteen en zelfs in de gebruikte terminologie bestaan verschillen. Hoewel daarom niet bekend is in hoeverre het hier gestelde een algemene strekking heeft, bestaat de indruk, dat door middel van de tarieven invloed op de keuze van het graf kan worden uitgeoefend en dat door differentiëring van het tarief volgens een vaststaande van te voren bekende tijdsduur van het graf op den duur de in totaal benodigde ruimte kan worden beperkt zonder dat gevoelsoverwegingen geweld behoeft te worden aangedaan.

Hilversum.

J. KWANTES, ec. drs.

³⁾ Zie hierover Mr. A. Kleyn: Onze begraafplaatsen, De Nederlandse Gemeente, 1947, blz. 618, en Begraafplaatsen, De Nederlandse Gemeente, 15 oktober 1954, blz. 481; Begraafplaatsen, no. 7 in de blauwe reeks van de Vereniging van Nederlandse Gemeenten 1951; C. P. Broerse, Park of begraafplaats, artikel in Het Begraafeniswezen, 1 augustus 1948, blz. 152.

Schrijver bespreekt in dit artikel het verband tussen de zgn. externe organisatie van het afbetalingswezen en de overcreditering. Daartoe worden de functies van de verschillende bij het tot stand komen van afbetalingstransacties betrokken personen en instellingen geschetst. Het gaat hierbij om handelaren, postorderbedrijven, colporteurs, verzekeringsagenten en financiers. Vervolgens zet schrijver uiteen waarom naar zijn mening de huidige organisatie van het afbetalingswezen wanprestatie van de zijde van de kopers in de hand werkt. Ten slotte gaat schrijver in op de betekenis van registratie van afbetalingscontracten. Hij bepleit daarbij de invoering van een zgn. beperkt registratiesysteem, alsmede registratie van handelaren, colporteurs en andere tussenpersonen.

Overcreditering bij koop en verkoop op afbetaling

Eén van de problemen die inherent zijn aan het afbetalingsstelsel is ongetwijfeld dat van de overcreditering. Hieronder wordt verstaan het door de koper aangaan van afbetalingsverplichtingen, die zijn huishoudbudget te boven gaan. Van verschillende zijden is reeds op dit vraagstuk gewezen, inzonderheid door de Overheid in het onlangs ingediende ontwerp van Wet op het Afbetalingsstelsel, door de bij de afbetalingstransacties betrokken partijen en door de rechterlijke macht, die vele afbetalingszaken met een droevige slotakte te behandelen krijgt.

Voor een gunstige oplossing van het overcrediteringsprobleem, dat niet alleen een sociaal, doch — en wel juist daardoor — ook een economisch belang is, zullen alle facetten van dit vraagstuk moeten worden bestudeerd. In dit artikel zal het verband tussen de organisatie van het afbetalingswezen en overcreditering worden besproken.

De organisatie van het afbetalingswezen ¹⁾.

Afbetalingstransacties kunnen tot stand komen met medewerking van de volgende personen en instellingen:

- a. handelaren;
- b. postorderbedrijven;
- c. colporteurs;
- d. verzekeringsagenten;
- e. financiers.

In de praktijk blijkt, dat niet iedere schakel hetzelfde doel nastreeft, hetgeen tot een verschillende beoordeling van het kredietrisico leidt. Het ontbreken van een bewuste coördinatie van de belangen dezer groepen kan gemakkelijk aanleiding geven tot wanprestatie van de zijde der kopers op afbetaling.

Handelaren.

De handelaar streeft ernaar om — vaak met behulp van nieuwe methoden en langs nieuwe banen — zijn bedrijf uit te bouwen. Eén dezer methoden is de verkoop op afbetaling. De verkoper, die zijn afbetalingsverkoop uit eigen

middelen financiert, zal bij de beoordeling van de op de kredietwaardigheid van de koper betrekking hebbende omstandigheden zeer voorzichtig te werk gaan en dus een strenge selectie toepassen. Veelal zal hij de kandidaatkoper, met het oog op zijn financiële status, van advies dienen. Hierdoor, en voor een belangrijk deel mede door de omstandigheid dat er tussen verkoper en koper gedurende de betalingsperiode een zeer nauw contact blijft bestaan, blijft het risico van wanbetaling binnen redelijke grenzen.

Financieringsmaatschappijen.

Door de snelle uitbreiding van de verkopen op afbetaling na de tweede wereldoorlog, waardoor de handelaren niet meer in staat zijn de afbetalingsverkoop zelf te financieren, doch aangewezen zijn op financieringsbanken, nemen deze instellingen momenteel een centrale plaats in. De omvang van de afbetalingsverkoop hangt in hoofdzaak af van de bereidheid der financieringsmaatschappijen — die, o.a. vanwege de grotere spreiding der risico's, bij de beoordeling van het kredietrisico een ruimere maatstaf kunnen aanleggen dan de handelaren — om kapitaal ter beschikking te stellen. De inschakeling van deze instellingen, die het risico van wanbetaling van de handelaren overnamen, leidde tot wijziging van de verkooppolitiek van de handel. Bij de onderhandelingen over de afbetalingsvoorwaarden beroept de handelaar zich thans op de beslissende stem van de kredietgevende bank. Zodra deze bereid is de post te accepteren, acht de verkoper zich, in het algemeen gesproken, ontslagen van de aan de transactie verbonden financiële consequenties ²⁾.

Wat de werkmethode van de financieringsmaatschappijen betreft, kan tot op zekere hoogte een parallel worden getrokken met de op militaire wijze georganiseerde buitendienst van de verzekeringsbanken. Deze buitendienst staat voor de noodzaak de verzekeringsportefeuille voortdurend uit te breiden. Ook de financieringsmaatschappij voor afbetalingszaken zal, gezien het aflopend karakter van de

¹⁾ Bedoeld wordt de externe organisatie van het afbetalingswezen en niet de interne organisatie van de ondernemingen.

²⁾ Juridisch gezien behoeft het evenwel niet uitgesloten te worden geacht, dat ook de handelaar in deze positie deelnemer is aan de afbetalingstransactie, met alle gevolgen van dien.

kredietposten, voortdurend dienen te zorgen „in de markt te blijven”.

Het ligt voor de hand, dat de „produktiebron” van het krediet in hoofdzaak bij de handelaren moet worden gezocht. Voor zover de handel zich met afbetalingszaken bezig hield, bestond veelal reeds een relatie met een financieringsinstelling. Handelaren, die zich hiervan afzijdig hadden gehouden, moesten daarvoor „rijp” worden gemaakt. Een stroom van aanbiedingen van de financieringsmaatschappijen ging en gaat dus nog steeds uit naar de handel. Hierbij wordt vooral de nadruk gelegd op de voor de handelaar aantrekkelijke omstandigheden, dat de financier, bij acceptatie van de kredietpost, de contantprijs van het door de handelaar verkochte goed direct aan hem zal uitbetalen, dat de inning der termijnen bedragen door of vanwege de bank zal geschieden en dat het risico van wanbetaling geheel ten laste van de financier komt.

Verzekeringsagenten.

Het opbouwen van een acquisitie-apparaat door de financieringsmaatschappijen is niet beperkt gebleven tot de groep handelaren. Het terrein van de acquisitie strekt zich ook uit tot de in de verzekeringsbranche werkende tussenpersonen. In zekere zin ligt de oorzaak hiervan opgesloten in de Prijzenbeschikking Verkoop op Afbetaling 1948. Deze beschikking geeft immers in art. 6 aan de verkoper van een afbetalingsobject het recht, de verkoop daarvan afhankelijk te stellen van het door zijn bemiddeling doen sluiten van een verzekeringsovereenkomst onder de in dit artikel genoemde voorwaarden en omstandigheden. Niet alleen bij financiering van gemotoriseerde voertuigen maakt de verkoper i.c. de financieringsbank, van dit recht gebruik, doch ook bij financiering van huishoudelijke goederen is het gebruikelijk tevens een verzekering op het afbetalingsobject te eisen.

De financiers zoeken daartoe contact met assurantiemakelaars en agenten van verzekeringsmaatschappijen. Het gevolg hiervan is geweest, dat deze personen zich ook zijn gaan toeleggen op het tegen beloning afsluiten van kredietposten. De verzekeringsagenten trachten handelaren te bewegen de verkochte afbetalingsobjecten bij de door hen vertegenwoordigde financieringsbank onder te brengen. Voortdurend trachten zij het aantal relaties met winkeliers uit te breiden. Uiteraard is het de verzekeringsagenten niet alleen te doen om de van de financieringsbank verkregen beloning. Op deze wijze krijgen zij nl. tevens de beschikking over een groot aantal adressen van afbetalingskopers, die in aanmerking komen voor het sluiten van verschillende soorten verzekeringen.

Colporteurs.

Een zeer belangrijke rol bij het tot stand komen van afbetalingstransacties spelen voorts de colporteurs. De werkzaamheden van deze tussenpersonen komen in hoofdzaak hierop neer, dat zij door persoonlijk bezoek aan huis trachten consumenten te bewegen goederen op afbetaling te kopen. Voor de door hun bemiddeling tot stand gekomen transacties ontvangen zij meestal, behalve een salaris, ook provisie. Deze tussenpersonen zijn veelal werkzaam voor grote afbetalingsmagazijnen, die het colportagesysteem naast hun winkelverkoop hebben ingevoerd.

Tot de colportagewerkzaamheden zou zeker ook gerekend kunnen worden de tussenkomst van detaillisten en particuliere personen, bestaande uit het verlenen van bemiddeling

bij het tot stand komen van de in de laatste jaren, vooral op het gebied van woninginrichtingen en confectiegoederen, snel in betekenis toenemende verkoop via toonzalen van fabrikanten en handelaren. Naast het rechtstreeks zoeken van contact door middel van advertenties wordt door de toonzalhouders in belangrijke mate gebruik gemaakt van de diensten van deze beide schakels, die aan adspirantkopers zgn. introductiekaarten verstrekken. Op vertoon van deze kaarten heeft de houder daarvan toegang tot de toonzalen en is hij in de gelegenheid aldaar een keuze te maken uit een ruime collectie goederen.

Postorderbedrijven.

Ten slotte zij nog gewezen op een aparte groep afbetalingsleveranciers, nl. de postorderbedrijven. Deze ondernemingen, die praktisch in elke branche werkzaam zijn, trachten door middel van advertenties de lezers te bewegen goederen op afbetaling te kopen. De laatste jaren neemt het aantal dier ondernemingen sterk toe. Hoewel het hier vaak gaat om betrekkelijk geringe bedragen en de afbetalingsduur meestal beperkt blijft tot maximaal een jaar, nemen sommige van deze bedrijven een belangrijk deel van de afbetalingsomzetten voor hun rekening. Naast het advertentie-verkoopstelsel maken enkele postorderbedrijven tevens gebruik van het colportagesysteem.

Wettelijke maatregelen inzake overcreditering.

In het ontwerp van Wet, houdende regelen tot bevordering van een goede toepassing van het afbetalingsstelsel (Wet op het Afbetalingsstelsel), dat binnenkort in de Tweede Kamer zal worden behandeld, worden enige maatregelen voorgesteld, die tot doel hebben het euvel van overcreditering tegen te gaan. Daarbij richt het ontwerp zich speciaal tot de afbetalingscolporteurs. Voor deze categorie van tussenpersonen wordt het bezit van een vergunning verplicht gesteld. De invloed die van deze groep personen op de kopers uitgaat is blijkbaar zo groot, dat consumenten tegen hun zin afbetalingsverplichtingen aangaan die boven hun financiële draagkracht uitkomen. Het reeds onder de Wet op het Afbetalingsbedrijf bestaande vergunningstelsel zal daarom voortaan strenger worden geregeld.

Een categorie van verkopers, die gezien haar werkwijze veel overeenkomst vertoont met de afbetalingscolporteurs, nl. de postorderbedrijven, valt als zodanig niet onder een vergunningstelsel. De overredingskracht die uitgaat van de door deze ondernemingen geplaatste advertenties en verzonden folders en catalogi, doet echter niet onder voor die van een colporteur. Het is bekend dat de postorderbedrijven aan een eenmaal genoteerd adres met de regelmaat van een klok aanlokkelijke aanbiedingen blijven toezenden. Op den duur zwicht een groot aantal consumenten voor deze offertes.

De afbetalingsleveranciers, waaronder ook de postorderbedrijven vallen, behoeven zich alleen maar als zodanig te laten inschrijven. Voorwaarden zijn aan deze inschrijving niet verbonden. De afbetalingsfinanciers vallen eveneens onder een vergunningstelsel. Voor de andere categorieën van tussenpersonen worden geen speciale voorschriften gegeven.

Verband tussen de organisatie van het afbetalingswezen en wanprestaties van de kopers.

Uit hetgeen hierboven is geschreven omtrent de organisatie van het afbetalingswezen kan de conclusie worden

getrokken, dat het gevaar van wanprestatie van de kopers juist in het wezen van deze organisatie ligt opgesloten. De belangrijkste groep blijkt die der financieringsmaatschappijen te zijn, die voortdurend voor de noodzaak geplaatst wordt „productie” te maken. De financiers zijn in dit opzicht afhankelijk van de bij de verkopen betrokken handelaren en tussenpersonen, die ieder voor zich weer een ander doel nastreven dan de financiers. De handelaren beogen voortdurend een vergroting van hun winkelomzetten, de tussenpersonen werken voor de van de financieringsmaatschappijen verkregen beloningen, waarbij de verzekeringsagenten nog trachten hun verzekeringsportefeuilles uit te breiden met behulp van het verkregen adresmateriaal. Dat onder deze omstandigheden wel eens snel tot het afsluiten van een afbetalingscontract wordt overgegaan ligt voor de hand.

Het overnemen van het volledige kredietrisico door de financieringsinstellingen, het nog ontbreken van een georganiseerde buitendienst, het niet beschikken over voldoende gegevens met betrekking tot de kredietwaardigheid van de kopers en het niet kennen van de soliditeit en moraliteit van handelaren en tussenpersonen zijn even zovele factoren die het voor de financiers moeilijk maken het kredietrisico goed te beoordelen.

Voor de financieringsmaatschappijen zelf ligt hier nu een taak weggelegd, nl. om te trachten door samenwerking te komen tot een gezonde coördinatie van de belangen der diverse groepen. Deze coördinatie kan o.a. tot uitdrukking worden gebracht door het in onderling overleg invoeren van een beperkt registratiesysteem van afbetalingscontracten en het registreren van handelaren en tussenpersonen. Vooral dient aandacht te worden geschonken aan het bij de huidige organisatie niet denkbeeldige gevaar, dat de positie en kracht van de financieringsmaatschappijen op den duur door handelaren en tussenpersonen worden aangetast en uitgehold. Een middel hier tegen is o.a. het mede verantwoordelijk stellen van de handelaren voor de niet-nakoming van de verplichtingen van de kopers.

Sommige financiers zijn deze weg reeds ingeslagen door met de bij de afbetalingstransactie betrokken handelaar een zgn. terugkoopovereenkomst aan te gaan, indien het om financiering van gebruikte goederen gaat. Zulk een overeenkomst houdt dan o.a. in, dat, indien de huurkoper in gebreke mocht blijven, de handelaar zich verplicht binnen een vastgestelde termijn aan de financier het nog niet betaalde gedeelte van de afbetalingsschuld direct te betalen. De Regering heeft het overigens nog niet noodzakelijk geacht om bij het indienen van het hierboven bedoelde wetsontwerp regels voor te stellen met betrekking tot dit onderwerp.

Beperkt registratiesysteem van afbetalingscontracten.

De vraag is reeds eerder opgeworpen of het, ter bescherming van de bij de afbetalingsovereenkomsten betrokken partijen, niet wenselijk geacht moet worden, een registratie van afbetalingscontracten in te voeren. Hierdoor zou o.a. een betere beoordeling van de kredietwaardigheid van de kopers mogelijk zijn. Bij het indienen van het reeds eerder aangehaalde ontwerp van Wet op het Afbetalingsstelsel heeft de Regering zich op het standpunt gesteld, dat een wettelijke regeling dienaangaande niet kan worden aanbevolen, daarbij overwegende, dat de uitvoerbaarheid en de waarde van een dergelijke registratie niet zou vaststaan.

In het bedrijfsleven en met name bij de financierings-

banken, leeft evenwel sterk de gedachte, dat het invoeren van een contractenregistratie in de toekomst niet meer te vermijden zal zijn. Daarbij gaat men eveneens uit van de idee van registratie van *alle* afbetalingscontracten. Het zal, gezien de ontwikkeling van het afbetalingswezen, inderdaad niet meer zijn tegen te houden, dat in de naaste toekomst de beoordeling van het afbetalingsrisico voor een zeer belangrijk deel zal moeten worden gebaseerd op een systeem, dat radicaal breekt met de thans nog in gebruik zijnde informatiesystemen. Het is evenwel overbodig, zelfs af te wijzen, *elk* afbetalingscontract te registreren. Er is niet veel fantasie voor nodig om te begrijpen, welk een gigantisch werk er dan verzet zou moeten worden en welke hoge kosten de inschrijving en de mutaties van tienduizenden contracten zouden vergen en dit voor een werk, waarvan de waarde dubieus moet worden geacht. De kredietgevers hebben er nl. in het geheel (nog) geen behoefte aan te weten hoe groot de afbetalingsverplichtingen van de kredietaanvragers wel zijn. Wil men een goed inzicht kunnen verkrijgen in de omvang van de schulden van een kandidaatkoper, dan zou men ook geïnformeerd dienen te zijn omtrent diens eventuele andere lopende verplichtingen.

Een *beperkt registratiesysteem* zal echter juist wel aan het gestelde doel kunnen beantwoorden. In het kort komt dit systeem op het volgende neer. Het is voor de kredietgevers ter beoordeling van het afbetalingsrisico van groot belang te weten of de kredietaanvragers op het moment van de aanvraag aan hun verplichtingen inzake eventueel nog lopende afbetalingsovereenkomsten voldoen en zo niet, wat daarvan dan wel de reden is. Alleen deze gegevens zijn, naast kennis van andere bijzonderheden betrekking hebbend op de soliditeit van de kredietaanvragers, van belang.

Nodig is slechts dat de financiers, bij voorkeur via een centraal bureau, aan de aangeslotenen opgave doen van de huurkopers, die achter zijn met de aflossingen. Hierbij zou een nader vast te stellen periode moeten worden aangehouden, bijv. bij wekelijkse aflossingen een tijdsduur van 1 maand, bij maandbetalingen een periode van 3 maanden, enz. Bij ontvangst van de kredietaanvraag kan de financier in zijn kartotheek nagaan, of de kredietaanvragers bij vroegere of elders nog lopende verplichtingen aan de overeenkomst heeft voldaan. Dit systeem komt dus hierop neer, dat alleen de „slechte” risico's worden geregistreerd en niet de contracten, waarvan de verplichtingen regelmatig worden nagekomen.

Registratie van handelaren, colporteurs en andere tussenpersonen.

Registratie van afbetalingscontracten waarop achterstand in betaling drukt alléén is nog niet voldoende om tot een juiste beoordeling van het kredietrisico te komen. Daarnaast zal het nodig zijn ook een overzicht te verkrijgen van namen en adressen van handelaren en tussenpersonen door wier bemiddeling dergelijke contracten zijn afgesloten. Voorts zal het nodig zijn gegevens te verzamelen en te verspreiden van handelaren en tussenpersonen tegen wettelijke bezwaren zijn gerezen onder opgave van de feiten. Ook deze gegevens kunnen dan via een centraal bureau worden verspreid. De op deze wijze verkregen antecedenten kunnen van groot nut zijn bij het beoordelen van een kredietpost.

Schiedam.

J. TEN HOOP.

Europa-bladwijzer

No. 5b

Europese Economische Gemeenschap en Vrijhandelszone.

In de reeds vermelde serie brochures van het Centre de Recherches Européennes te Lausanne, is een rede afgedrukt van *Jean Monnet*, welke hij eind 1957 heeft gehouden voor een groep Britse industriëlen. In een tiental bladzijden voert de ex-president van de Hoge Autoriteit der E.G.K.S. onder de titel „*La communauté européenne et la Grande-Bretagne*” (Lausanne 1958) een krachtig pleidooi voor de uitbouw van klein Europa, door hem aangeduid met de veelzeggende term „une Europe partielle”, tot een gemeenschap die met name ook Groot-Britannië zal omvatten. Na een bijna apoletisch aandoende uiteenzetting van de ontwikkeling der Europese gemeenschappen, pleit hij voor de totstandkoming van een vrijhandelszone, om ten slotte met een nog verdergaande visie te eindigen: „Pour ma part, je crois que la zone de libre-échange est seulement une première étape. . . . Nous ne sommes qu'au commencement d'une grande et nouvelle époque de l'histoire européenne. Les six pays eux-mêmes ont seulement entr'ouvert la porte de cet avenir”.

Dat de Europeanen uit de zes echter niet van zins zijn de beginnelen der E.E.G. op te offeren aan een territoriale uitbreiding, blijkt uit de voordracht door de voorzitter der Europese Commissies, *Prof. Dr. W. Hallstein*, op 6 november 1958 te Luik gehouden (afgedrukt in het november/december nummer van de *Revue de la Société Belge d'Etudes et d'Expansion*, 1958, blz. 906-916). Hij wijst daarin op de openheid der E.E.G.: „Toute velléité d'autarcie nous condamnerait d'ailleurs à l'asphyxie”, doch stelt daartegenover: „Nul ne peut exiger de nous que, sous prétexte d'accommodement, nous acceptions que notre Communauté se dissolve progressivement au sein d'un ensemble plus large”.

Naar aanleiding van de Commonwealth Relations conferentie in Palmerston North (Nieuw Zeeland), georganiseerd door het Royal Institute of International Affairs, heeft de Britse oud-minister *Peter Thorneycroft* twee artikelen gewijd aan het probleem der Europese Economische Associatie (*Manchester Guardian*, 4 en 5 mei, 1959). Hij betoogt daarin dat het voornaamste struikelblok in de onderhandelingen over de Vrijhandelszone werd gevormd door de Britse weigering om te kiezen tussen Euromarkt en Commonwealth. Op de Palmerston conferentie werd echter een tussenoplossing voorgesteld, welke door de andere landen van de Commonwealth werd gesteund. Deze oplossing houdt in dat de Commonwealth-landen een bepaalde voorkeurspositie op de gemeenschappelijke markt zouden verkrijgen in ruil voor een afbraak van het systeem der „imperial preference”. Dit voorstel is volgens *Thorneycroft* nu juist de nieuwe benadering, die wij nodig hebben om uit de impasse over de vrijhandelszone te geraken. Een beknopt verslag van het terzake op de conferentie behandelde, treft men aan in het *Interim Report* (blz. 33-39) opgesteld door haar Secretaris-Generaal, *Prof. C. E. Carrington* (*Chatham House Memoranda-mimeographed*, Oxford University Press).

Europese Economische Gemeenschap.

Hoewel wij in het algemeen geen artikelen uit de algemene pers citeren, willen wij ditmaal een uitzondering maken voor een uitstekende reportage, verschenen in *Life International* van 25 mei 1959, blz. 34-38. Onder de titel „*U.S. invade common market*” geeft de economische correspondent van *Time* en *Life*, *Georg B. Bookman* daarin een levendige beschrijving van de hoge verwachtingen, die de Amerikaanse ondernemerswereld koestert omtrent de Europese Gemeenschappelijke Markt. Het artikel is interessant, niet zozeer door de vele gegevens die het bevat over de vestiging van Amerikaanse bedrijven in het gebied van de gemeenschap, als wel omdat het de lezer op knappe wijze een beeld voor ogen tovert, dat hij uit de feiten slechts in zwakke afspiegeling kent. Het is een beeld van koortsachtige activiteit aan Amerikaanse zijde om nog op tijd een voet in de deur van klein Europa te krijgen, een activiteit voortspuitend uit de overtuiging, dat dank zij de E.E.G. „Europe is on the verge of the greatest economic expansion in its history”.

Kort, doch rijk van inhoud is *J. F. Deniau's* „*Le Marché Commun*”, dat als no. 778 verscheen in de collectie „*Que sais-je?*” (128 blz., Paris 1959). In het bijzonder de politieke en economische aspecten van het E.E.G.-verdrag hebben de aandacht van deze schrijver.

In „*België op de drempel van de Gemeenschappelijke Markt*” (*Tijdschrift voor Economie* 1959, blz. 41-59) waarschuwt *A. de Guchteneère* tegen het z.i. luchthartige optimisme waarmee zowel bedrijfsleven als Overheid in België de totstandkoming van de gemeenschappelijke markt tegemoet gaan. Hij wijst daarbij vooral op de positie van de Belgische industrie, die naar het oordeel van de schrijver zeer zwak is door een gebrek aan concentratie (te vele kleine familie-ondernemingen), door verouderde productie- en distributiemethoden en door een te beperkt assortiment van industriële eindproducten. Ten slotte wijst hij op het gevaar van de betrekkelijke lage spaar- en investeringsquoten in België voor de uitbouw van het industriële apparaat. Zijn artikel eindigt met een pleidooi voor een beter begrip en energieker beleid.

„*De transportproblemen in de Gemeenschappelijke Markt*” kwamen hierboven reeds ter sprake. Onder deze titel publiceerde het Maandblad van de Nederlandse Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg (*Handelsoverzicht Nederland-België-Luxemburg*, april 1959, blz. 13-18) de rede die *Lambert Schans* op 13 maart 1959 te Scheveningen heeft gehouden. Onomwonden stelt dit lid der Europese Commissie de rentabiliteit der transportondernemingen en de liberalisatie der transportdiensten als grondslagen, waarop z.i. de vervoerspolitiek der Gemeenschap zal moeten rusten.

Het april-nummer 1959 van „*Les Annales du Marché Commun*” is geheel gewijd aan de zeehavens van de Euromarkt. In het bijzonder voor de Nederlandse en Belgische haven is een grote plaats ingeruimd.

Hoe jong de E.E.G. ook moge zijn, ook hier blijken zich

reeds tradities te gaan vormen. Een daarvan is dat men bij elke beschouwing over het vervoer of de landbouw naar voren brengt, dat men eigenlijk niets over de toekomstige ontwikkeling kan zeggen op grond van de vaagheid der verdragsbepalingen. Zo ook in het artikel van *E. Jaska* en *Frans Shefrin* „*Agriculture and the Common Market*” (in *The Economic Analyst*, een tweemaandelijks publicatie van het Canadese Departement van Landbouw, van februari 1959, blz. 12-23) dat hiervoor de in bladwijzer no. 3b („E.-S.B.” van 25 maart 1959, blz. 233) vermelde brochure van de P.E.P. als autoriteit citeert.

De voorzitter van de Landbouwintegratiecommissie van de Nederlandse Verbonden van Werkgevers, *H. J. de Koster*, begint zijn artikel „*Actuele problemen van het Landbouwbeleid in de E.E.G.*” (Handelsoverzicht Nederland-België-Luxemburg, mei 1959, blz. 3-6) met de verzuchting: „Wie ook maar enigszins op de hoogte is van de moeilijkheden, welke de landbouwsector in het Beneluxverkeer heeft veroorzaakt, zal zich afvragen hoe ooit een dergelijk vraagstuk voor de zes E.E.G.-landen tot een oplossing kan worden gebracht”. Hij toont dit vervolgens aan met een aantal voorbeelden van actuele vraagstukken, die zich thans in de E.E.G. bij de landbouwharmonisatie voordoen.

J. van Hulst wijst in V.E.V. Berichten van 15 mei 1959 (blz. 1001-1005) op het belang van het landbouwkrediet ter vermindering van de aanpassingsproblemen. Hij geeft daarbij een overzicht van de verschillende kredietinstellingen, die thans op dit terrein werkzaam zijn.

De E.E.G.-verordeningen nos. 3 en 4 inzake de sociale zekerheid bespreekt *Prof. J. J. Dupeyroux* in de *Juris Classeur Périodique* van 10 juni 1959 (no. 1504) onder de titel „*Marché Commun et Sécurité Sociale*”.

Het tijdschrift „*De Naamloze Vennootschap*” bevat in het nummer van mei jl. (blz. 21-28) de voordracht, welke de hoofdredacteur *Prof. Mr. W. C. L. van der Grinten* op de 9de economen-landdag heeft gehouden over „*P.B.O. en Euromarkt*”. De Euromarkt doet instandhouding en verdere ontwikkeling van de bedrijfsorganisatie zinvoller zijn”. Gezamenlijk optreden ter verdediging van de belangen van een bedrijfstak zal immers het best kunnen geschieden door een bedrijfslichaam; ook voor het overleg omtrent de sociale harmonisatie zijn zij de aangewezen organen. Van strijd met het E.E.G.-verdrag is bij de p.b.o. geen sprake. Aldus deze auteur. Inderdaad, de opstellers van het verdrag hebben stellig niet gedacht aan een p.b.o. als waarvan ons land het monopolie heeft. Bij de vorming en het optreden van „schappen” zal men zich niettemin moeten onthouden van al hetgeen indruist tegen de doeleinden of de artikelen van het verdrag, zoals die over de kartels. Art. 5 van het verdrag, dat de schrijver buiten beschouwing laat, legt op de Staat de plicht hiervoor te waken. Zijn opponent op de landdag, *Prof. Dr. H. J. Witteveen*, wees terecht op deze plicht, waarvan nadien ook van regeringszijde het bestaan is erkend.

Het mei-nummer van „*Europäische Wirtschaft*” is een Sonder-Ausgabe, gewijd aan de geassocieerde gebieden van de E.E.G. en de onderontwikkelde landen. Het bevat in hoofdzaak korte bijdragen over de praktische belangen van de handel met deze gebieden. Een meer juridische kwestie bespreekt het Europese parlamentslid *Ludwig Metzger*, nl. of Guinea na zijn losmaking uit het Franse staatsverband nog een geassocieerd gebied is in de zin van art. 131 van het E.E.G.-verdrag, welke vraag de schrijver bevestigend beantwoordt. Voorts vermelden wij de bijdrage van *Heinz Brunner* over het vestigingsrecht in de geasso-

cieerde gebieden; speciaal in de Franse overzeese landen bestaan nogal wat regelingen, die discriminaties ten opzichte van vreemdelingen inhouden. Het streven van de Commissie is erop gericht deze in de overgangperiode van 12-15 jaar op te heffen; „of dit programma te verwelijken is, zal intussen van de politieke ontwikkeling in die landen en gebieden afhangen”. Een goed verstaander. . . .

Naarmate de kunstmatige belemmeringen van het handelsverkeer binnen de Euromarkt verdwijnen, zal het vraagstuk der harmonisatie van de fiscale lasten meer op de voorgrond komen te staan. Verschillen in fiscale behandeling brengen immers dezelfde soort distorsies in het internationale verkeer teweeg als bijv. invoerrechten. Het is derhalve van belang dat *P. Kerlan* in een artikel, getiteld „*Fiscalité et marché commun Européen*” (*Revue de Science Financière*, januari-maart 1959, blz. 96-106) enkele van de belangrijkste verschillen heeft aangegeven tussen de belastingstructuur in de E.E.G.-landen. Dat deze verschillen, met name ten aanzien van de verdeling der totale belastingdruk over directe en indirecte belastingen, inderdaad belangrijk zijn, is reeds gebleken in de Benelux (men zie het in bladwijzer no. 3a in „E.-S.B.” van 18 maart 1959, blz. 211 genoemde rapport van het Secretariaat-Generaal van de Benelux); dit wordt echter nog duidelijker wanneer men bijv. leest dat de inkomsten- en vennootschapsbelasting in Nederland ongeveer de helft der totale belastingopbrengst oplevert, doch in Italië nog geen 20 pCt. Wij kunnen dan ook onvoorwaardelijk instemmen met Kerlan's conclusie dat hier een zware taak ligt voor de E.E.G.

In „*Le Marché Commun, ses techniques douanières*” (228 blz., Paris 1958) zetten twee hoge Franse douaneambtenaren, *Georges Degois* en *Antoine Semini*, deze gecompliceerde materie haarfijn uiteen.

Ten slotte wijzen wij onze lezers op het Literatuuroverzicht, uitgegeven door de Economische Voorlichtingsdienst, dat een keuze bevat uit de in de bibliotheek van deze dienst aanwezige publicaties over de E.E.G. Aanvullingen van dit overzicht kunnen — aldus het voorbericht — worden verkregen door middel van een fiche-abonnement op de literatuurdocumentatie betreffende dit onderwerp. Aankondigingen van nieuwe literatuur (boeken, rapporten, tijdschriftartikelen, voorzien van een indicatief uittreksel) worden dan automatisch tegen vergoeding van kosten toegezonden. Deze zorgvuldig samengestelde uitgave zal — met de aanvullingen — als bibliografisch apparaat stellig van veel nut zijn.

EUROPA-INSTITUUT
van de Rijksuniversiteit te Leiden.

Leiden.

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt.

Ondanks de overvloed aan middelen heeft de geldmarkt de laatste weken opvallend weinig belangstelling aan de dag gelegd voor het afnemen van schatkistbiljetten bij de Agent. Zo is er in de week eindigend 3 augustus slechts f. 6 mln. van dit papier geplaatst, en in de daarop volgende week in het geheel niets, ondanks het feit dat het tegoed van de banken bij De Nederlandsche Bank in beide weken aanzienlijk boven het verplichte saldo is uitgekomen (10 augustus ruim f. 150 mln.).

Men kan zich afvragen wat van deze geringe belangstelling de oorzaak is geweest. Mogelijkerwijs was deze van incidentele aard: er schijnt nogal wat aanbod van

biljetten in de open markt te zijn geweest, zodat zij die er behoefte aan gevoelden hun bezit aan meerjarig papier uit te breiden niet op rechtstreekse aankoop bij de Agent waren aangewezen. Daarnaast zou de verwachting een rol gespeeld kunnen hebben dat de geldmarkt door de zware belastingbetalingen die voor de deur staan spoedig een verkrapping zou kunnen ondergaan, zodat het niet wenselijk leek in dit stadium op enigszins grote schaal biljetten bij de Agent af te nemen. Ten slotte kan nog aan een derde, meer fundamentele, overweging worden gedacht, nl. dat men er niet voor heeft gevoeld om zich bij het huidige niveau van de rentestand op de geldmarkt voor lange tijd vast te leggen, zeker niet nu de Regering in de bekende Nota als haar mening heeft uitgesproken dat zij in 1960 op de kapitaalmarkt in belangrijke mate het veld zal moeten ruimen voor het bedrijfsleven.

Hoe dit alles ook zij, de tender die 14 augustus jl. heeft plaats gevonden zou er op kunnen wijzen dat er in de aarzelende houding t.a.v. het kopen van papier met een iets langer looptijd een kentering is gekomen. De Minister van Financiën heeft nl. f. 106 mln. éénjaarspapier kunnen toewijzen op een discountbasis (1 $\frac{7}{8}$ pCt.) welke nog $\frac{1}{8}$ pCt. beneden die van de tender dd. 28 juli lag, toen bij een disconto van 2 pCt. slechts f. 55 mln. kon worden geplaatst. Ook het toewijzingsdisconto voor het driemaandspaper, waarop eveneens kon worden ingeschreven, daalde met $\frac{1}{8}$ pCt.; er werd f. 50 mln. van geplaatst, met dien verstande dat zij die op genoemde basis hadden ingeschreven slechts een toewijzing van 25 pCt. kregen.

Het totaal toegewezen bedrag is altijd nog minder dan wat er 15 augustus aan schatkistpapier is vervallen en aan rente op staatsschuld moest worden uitbetaald: Het ziet er dus niet naar uit dat de ruimte op de geldmarkt nog in de huidige kasperiode kleiner zal worden.

De kapitaalmarkt.

In het begin van de verslagweek heeft het New Yorkse koerspeil plotseling een flinke koersdaling ondergaan; sinds de ziekte van President Eisenhower in september 1955 was een ééndags-koersdaling van deze omvang niet meer voorgekomen. Als belangrijkste oorzaak wordt, behalve de vrees dat een politieke ontspanning de rentabiliteit van de bewapeningsindustrieën ongunstig zal beïnvloeden, genoemd het voortduren van het arbeidsconflict in de staalindustrie; in de koperindustrie wordt thans eveneens gestaakt. Het is nog te vroeg om vast te stellen of er bij de koersdaling ook nog meer fundamentele oorzaken aan het werk zijn geweest, nl. een (gedeeltelijk) eerherstel van de obligatie als beleggingsobject. In ieder geval is het wel zo, dat de toon op de obligatiemarkt de laatste weken is verbeterd.

Ditmaal heeft de daling van het Amerikaanse koerspeil de Amsterdamse beurs niet onbeïnvloed gelaten. Dat was in het bijzonder jammer voor de scheepvaart-aandelen, want het zag er juist naar uit dat nu eindelijk deze rubriek eens aan de beurt was gekomen om in koers te gaan stijgen, wellicht mede doordat de affaire rondom de aandelen Vlisco die beleggers een riem onder het hart heeft gestoken welke van mening zijn dat de koers van een aandeel in overeenstemming moet zijn met de „intrinsieke waarde” ervan. Als er overigens in Nederland „chartists” bestonden zouden deze, misschien kunnen vaststellen dat, als de beurs eenmaal aan de scheepvaart-

aandelen aandacht gaat schenken, het laatste stadium van de hausse in zicht is gekomen: (

De coöperatieve beweging heeft er nu voor de tweede maal blijk van gegeven de weg naar de beurs te hebben gevonden. Nadat onlangs met veel succes de Co-op rentespaarbrieven ter beurse werden geïntroduceerd, komt thans de Coöp. Handelsvereniging van de Noord-Brabantse Chr. Boerenbond met de introductie van ruim f. 8 mln. 5 pCt. obligaties 1957 en de emissie van f. 3 mln. 5 pCt. 23-jarige obligaties, die dooreen verhandelbaar zullen zijn. Tot het emissienieuws behoort ook dat het assortiment van converteerbare obligaties zal worden uitgebreid met f. 2 $\frac{1}{2}$ mln. 5 pCt., in aandelen converteerbare schuldbrieven ten laste van N.V. Bronswerk.

Voor het overige blijft het met emissies door het bedrijfsleven bijzonder rustig, zeker wat de grootte van de gevraagde bedragen betreft. Ondanks de toegenomen bedrijvigheid — de industriële productie bewoog zich in juni op een niveau dat ruim 9 pCt. hoger is dan dat van vorig jaar — blijkt de liquiditeitspositie van het bedrijfsleven nog zodanig te zijn dat geen behoefte aan het aantrekken van nieuwe middelen bestaat. Dit komt ook naar voren uit de ontwikkeling van de bankkredieten: de kredietverlening aan de private sector door de representatieve handelsbanken heeft in juni zelfs een daling ondergaan, en wel van f. 2.642 mln. tot f. 2.630 mln.

Aand. indexcijfers	A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	2 jan. 1959	7 aug. 1959	7 aug. 1959
Algemeen		255	315	309
Internat. concerns		375	454	443
Industrie		174	230	227
Scheepvaart		151	160	160
Banken		138	202	293
Indon. aand.		103	136	137

Aandelen

Kon. Petroleum	f. 183,20	f. 170,80	f. 168,60
Unilever	452	614 $\frac{1}{2}$	607
Philips	493 $\frac{3}{4}$	669 $\frac{3}{4}$	646 $\frac{3}{4}$
A.K.U.	262	394 $\frac{3}{4}$	374 $\frac{1}{2}$
Kon. N. Hoogovens	341	573	556
Van Gelder Zn.	193	255	247
H.A.L.	158 $\frac{1}{2}$	168	168
Amsterd. Bank	253 $\frac{1}{2}$	364 $\frac{1}{2}$	349
Ver. H.V.A. Mij-en	131 $\frac{1}{2}$	156 $\frac{7}{8}$	154

Staatsfondsen

2 $\frac{1}{2}$ pCt. N.W.S.	59 $\frac{3}{4}$	58 $\frac{1}{4}$	58 $\frac{3}{4}$
3 $\frac{1}{2}$ pCt. 1947	90 $\frac{1}{4}$	94 $\frac{1}{4}$	94
3 $\frac{1}{2}$ pCt. 1955 I	87 $\frac{1}{2}$	89	89 $\frac{3}{4}$
3 pCt. Grootboek 1946	88 $\frac{1}{2}$	89 $\frac{1}{2}$	89 $\frac{1}{2}$
3 pCt. Dollarlening	90 $\frac{1}{4}$	90 $\frac{1}{2}$	90 $\frac{3}{4}$
4 $\frac{1}{2}$ pCt. Nederland 1958	99 $\frac{1}{2}$	100 $\frac{3}{4}$	101 $\frac{1}{4}$

Diverse obligaties

3 $\frac{1}{2}$ pCt. Gem. Rotterdam 1937 VI	90 $\frac{1}{2}$	92 $\frac{1}{2}$	92 $\frac{1}{2}$
3 $\frac{1}{2}$ pCt. Bk.v.Ned.Gem.1954 II/III	91 $\frac{1}{2}$	87 $\frac{3}{4}$	88 $\frac{1}{4}$
3 $\frac{1}{2}$ pCt. Nederl. Spoorwegen	89	90 $\frac{3}{4}$	90 $\frac{3}{4}$
3 $\frac{1}{2}$ pCt. Philips 1948	95	95 $\frac{1}{2}$	96 $\frac{1}{4}$
3 $\frac{1}{2}$ pCt. Westl. Hyp. Bank	83 $\frac{1}{2}$	87 $\frac{3}{4}$	88
6 pCt. Nat. Woningb.len. 1957	110	110 $\frac{1}{2}$	111

New York

Aandelenkoersgemiddelde			
Dow Jones Industrials	588	669	659

M. P. GANS.

RECENTE PUBLIKATIES

C. J. Allen, J. M. Buchanan and M. R. Colberg: *Prices, income and public policy*. Second edition. New York 1959, 501 blz., f. 30,30.

As in the first edition, the revision of this textbook defines the basic principles of resource allocation and national income determination in a private enterprise economy, and utilizes these principles to analyze and appraise some of the current economic policies of the government.

G. L. Bach: *Inflation. A study in economics, ethics and politics.* Providence 1958, 103 blz., f. 11,50. This is a group of four lectures on the problems of inflation in the United States economy to-day.

P. F. Drucker: *Kengetal voor morgen.* Bussum 1959, 293 blz., f. 14,50. Een blik op het wereldbeeld van de naaste toekomst, waarin de schrijver de eisen en opgaven op sociaal en economisch gebied analyseert.

H. Geyer: *Untersuchungen über die Theorie des dynamischen makro-ökonomischen Kernprozesses.* Berlin 1958, 170 blz., f. 17,30.

J. W. Letiche: *Balance of payments and economic growth.* New York 1959, 378 blz., f. 26. A review of current theoretical explanations of the balance of international payments, followed by the formulation of a general theory and its application to specific issues of economic development.

STATISTIEKEN

PRIJSINDEXCIJFERS VAN HET LEVENSONDERHOUD VAN GEZINNEN VAN HAND- EN HOOFDARBEIDERS ¹⁾ ²⁾ 1951 = 100

Aard der gezinsuitgaven	Wegingsfactor (% van totale gezinsuitgaven in 1951)	1959					
		1958	febr. 1959	mrt. 1959	april 1959	mei 1959	juni 1959
I Voeding, w.o.	361,4	120	120	118	117	118	120
brood, gebak en grutterwaren	72,4	119	119	119	119	119	120
aardappelen, groenten en fruit	55,5	135	128	118	113	114	122
suiker, koloniale waren en dranken	64,7	115	114	114	114	114	114
vlees, vleeswaren en vis	62,1	114	117	118	118	120	120
oliën en vetten	40,7	77	77	77	77	80	80
zuivelprodukten (excl. roomboter) ..	66,0	148	147	147	145	147	147
II Roken	26,4	111	111	111	111	111	111
III Woning, w.o.	209,4	132	132	132	131	130	130
huur, water, onderhoud woning	79,1	155	155	155	155	155	155
woninginrichting en huisraad	72,6	101	101	100	99	99	100
verwarming en verlichting	57,7	138	139	140	138	135	135
IV Kleding en schoeisel, w.o.	129,7	86	86	85	85	85	86
kleding	102,2	84	85	83	83	83	83
schoeisel	27,5	91	92	92	93	95	95
V Hygiënische en medische zorg excl. verpl. ziekenfonds, w.o.	48,7	124	126	126	127	127	127
reiniging	20,1	105	106	106	106	106	106
persoonlijke en gezondheidszorg excl. verpl. ziekenfonds	28,6	137	141	141	141	141	141
VI Ontwikkeling en ontspanning, w.o. ..	91,3	116	117	117	117	117	117
ontwikkeling, ontspanning, verenig. ..	57,4	112	114	114	114	114	115
verkeer	33,9	121	122	122	122	122	122
VII Vrijwillige verzekeringen en maatschappelijke verplichtingen	62,7	114	114	113	113	113	114
Totaal excl. verpl. sociale verzekeringen en loonbelasting	929,6	117	117	116	116	116	117
Verplichte sociale verzekeringen	40,8	245	242	240	239	240	240
Totaal excl. loonbelasting	970,4	122	122	122	121	121	122
Loonbelasting	29,6	98	98	96	93	95	98
Totaal	1000,0	122	122	121	120	121	121
Totaal excl. A.O.W.		117	117	116	116	116	117

¹⁾ Bron: Statistisch Bulletin van het C.B.S.

²⁾ De indexcijfers geven het prijsverloop weer van het voor levensonderhoud dienende pakket goederen en diensten zoals dat in 1951 werd aangeschaft door gezinnen van hand- en hoofdarbeiders met een bruto-inkomen in dat jaar van f. 3.000 - f. 5.000 en bestaande uit 4 personen. Voor de voedingsmiddelen geven de indexcijfers van juni 1959 af het prijsverloop weer in 34 gemeenten. De indexcijfers voor de niet-voedingsmiddelen hebben betrekking op het prijsverloop in 21 gemeenten. Dit geldt eveneens voor de indexcijfers van de voedingsmiddelen t/m mei 1959.

vacatures

Grote industriële onderneming omgeving Rotterdam zoekt bekwame

administratieve staffunctionaris

Deze functie vereist een goede administratieve opleiding (ten minste S.P.D.), kennis van kostprijsberekening en gevoel voor administratieve organisatie. Ervaring in controle-werkzaamheden gewenst. Leeftijd 25—30 jaar.

Eigenhandig geschreven sollicitaties onder vermelding leeftijd, opleiding en ervaring onder letters RRA aan Nijgh & Van Ditmar Advertentiebureau, postbus 830, Rotterdam.

INTERIM-INDEXCIJFERS VAN GROOTHANDELSPRIJZEN ¹⁾ ²⁾

1948 = 100	1958	jan. 1959	febr. 1959	mrt. 1959	april 1959	mei 1959
Voedingsmiddelen:						
plantaardige	138	147	147	146	148	145
dierlijke	104	118	111	105	102	102
totaal	120	131	128	124	124	122
Grondstoffen voor:						
houtwaren	148	139	138	138	137	136
chem. produkten	119	117	117	113	114	114
textielwaren	119	112	110	112	112	114
leer en leerwaren	114	122	132	147	161	161
metaalwaren	155	153	153	152	152	153
papier	113	110	110	109	107	107
hulpstoffen	222	225	218	216	210	210
totaal	172	172	169	169	167	167
Afgewerkte produkten:						
glas, aardewerk enz. ...	169	169	169	169	168	168
houtwaren	120	118	118	118	118	118
chem. produkten	129	128	128	129	129	128
textielwaren	132	129	129	128	127	128
leer- en rubberwaren ..	136	136	136	136	142	142
papierwaren	144	145	145	145	145	145
metaalwaren	150	148	148	147	147	147
gefabriceerde voedings- en genotmiddelen ...	142	141	141	141	141	142
overige produkten ...	141	165	160	159	160	162
totaal afgew. produkten	139	139	139	138	139	139
Algemeen indexcijfer ...	141	144	142	141	140	140

¹⁾ Ontleend aan het Statistisch Bulletin van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

²⁾ De wegingscoëfficiënten zijn vastgesteld overeenkomstig de verhoudingen in 1948.

COLLECTIEVE
PENSIOEN-VERZEKERING

Alle assurantien



R. MEES & ZONEN

Rotterdam

BANKIERS EN ASSURANTIE - MAKELAARS

Beleggingen en vermogensbeheer



Over de gehele wereld treft u kantoren van de N.H.M. aan. Het is voor de moderne zakenman van onschatbaar belang dat hij voor zijn internationale zaken gebruik kan maken van de diensten van een internationale bank. De N.H.M. is zowel in de landen van het Verre en Nabije Oosten als in Oost-Afrika en Amerika met eigen kantoren vertegenwoordigd en kan u waardevolle inlichtingen uit de eerste hand verschaffen.

Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V.

Hoofdkantoor: Amsterdam, Vijzelstraat 32
160 kantoren in binnen- en buitenland



Spuistraat 172

Amsterdam

KAS-ASSOCIATIE N.V.

Deposito en
Rekeningcourant

BETALEN · BEWAREN · BEHEREN

GEMEENTE APELDOORN



Voor de dienst der gemeentewerken wordt gevraagd een hoofd van de afdeling grondbeheer

De afdeling verzorgt de grondverwerving, eventueel ont-eigening, de exploitatie en de uitgifte van bouwrijpe gronden, waartoe de nodige onderhandelingen moeten worden gevoerd, alsmede het beheer over gemeenteeigendommen in een snelgroeiende gemeente van boven 100.000 inwoners.

Vereist wordt — naast grondige praktische ervaring — een goede kennis op het gebied van het onroerende goed, de onteigeningswet, het agrarische recht en de jurisprudentie.

Gedacht wordt o.m. aan een econoom of jurist met voltooide academische opleiding of aan een candidaat-notaris.

Leeftijd bij voorkeur boven 35 jaren.

Aanstelling, afhankelijk van opleiding en ervaring, in de rang van hoofdcommies 1e klasse of referendaris.

Salarisgrenzen (exclusief huurcompensatie):
hoofdcommies 1e klasse van f. 8.651,36
tot f. 10.957,92
referendaris van f. 9.452,72
tot f. 12.344,40.

Vakantietoelage: 4% van jaarsalaris.

De gemeente is aangesloten bij het I.Z.A.-Gelderland. Verplaatsingskostenregeling van toepassing.

Uitvoering, eigenhandig geschreven sollicitaties met vermelding van referenties binnen 14 dagen te richten tot de directeur der gemeentewerken, Deventerstraat 21b.

vacatures

TNO

Voor de Economisch-Technische Afdeling der Nijverheidsorganisatie T.N.O. wordt gezocht

EEN INTELLIGENTE JONGE KRACHT

(mnl. of vrl.)

voor verzameling en documentatie van economische en statistische basisgegevens op uiteenlopend gebied.

Ten minste middelbare opleiding, verder economische vorming en ervaring gewenst. Eigenschappen als kritisch inzicht, doorzettingsvermogen, enige technische feeling en zelfstandigheid zullen het werk ten goede komen.

Schriftelijke sollicitaties vóór 31 augustus 1959 te richten tot de personeelsafdeling van de Economisch-Technische Afdeling T.N.O., Julianalaan 134 te Delft.

D. *Ocriet* FABRIEK N.V. Baarn

zoekt een

CHEF ADMINISTRATIE

die, behalve het leiden van de administratie en van interne controlewerkzaamheden, vooral de verdere opbouw van de administratieve organisatie tot taak zal krijgen, alsmede het medewerken aan en het adviseren bij het bedrijfseconomisch beleid.

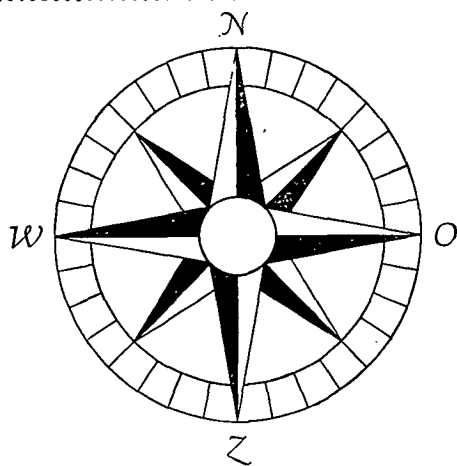
Geboden wordt een interessante vertrouwensfunctie met ruime gelegenheid tot het ontplooiën van initiatief.

Eisen: Opleiding minstens M.O. Boekhouden of S.P.D. met behoorlijke kennis der moderne talen.

Leeftijd 35 tot 45 jaar.

Gewenst: Ervaring in een industrieel bedrijf met budgettering.

Eigenhandig met inkt geschreven uitvoerige sollicitaties, welke strikt vertrouwelijk behandeld zullen worden, te richten aan de Directie.



Uit alle windrichtingen

komen dagelijks waardevolle gegevens bij ons binnen, die wij ter beschikking stellen van onze cliënten ter ondersteuning van hun exportactiviteit. Wendt U voor nadere inlichtingen tot één van onze 150 kantoren.



DE TWENTSCHE BANK

Uw financiële raadsman

CENTRAAL BEHEER

Singel 126-130, Amsterdam-C.

PENSIOEN-RISICO

biedt een nieuwe verzekering van weduwenpensioen.

De algemene weduwen- en wezenwet geeft, in vele gevallen een weduwe slechts gedurende een korte periode recht op een wettelijke uitkering. Pensioen-Risico stelt voor werkgevers de mogelijkheid open een tijdelijk weduwenpensioen van f. 1326,- per jaar voor de echtgenoten van hun werknemers te verzekeren, ingaande zodra de wettelijke uitkering wordt gestaakt en eindigende uiterlijk bij het bereiken van de leeftijd van 65 jaar.

De premie voor deze verzekering is verschuldigd tot de 50-jarige leeftijd van de echtgenote van de verzekerde werknemer en bedraagt: f. 15,- per jaar per verzekerde, indien de uitkering wordt beëindigd bij hertrouw van de weduwe; f. 25,- per jaar per verzekerde, indien de uitkering bij hertrouw blijft doorlopen of wordt toegekend, omdat de wettelijke uitkering wegens hertrouw wordt beëindigd.