

Economisch - Statistische Berichten

44e JAARGANG - 2 DECEMBER 1959 - No. 2212

**wettelijke
aansprakelijkheids-
verzekering**

condities gebaseerd op meer
dan 60 jaar ervaring.

PROVIDENTIA

N.V. ALGEMEENE
VERZEKERING-MAATSCHAPPIJ
PROVIDENTIA

AMSTERDAM-C.
HERENGRACHT 376
TELEFOON 222120



Adviezen
bij de keuze
van
beleggingen
en het sluiten
van alle
verzekeringen

R. MEES & ZONEN

ROTTERDAM



HBU



HBU

HBU Bankservice



Onze bankservice staat ter beschikking van de zakenman,

die prijs stelt op een vlotte en juiste behandeling van zijn belangen,

waar ook ter wereld.

Ook voor U: de HBU

HOLLANDSCHE BANK-UNIE N.V.
AMSTERDAM - DEN HAAG - ROTTERDAM

**ECONOMISCH-
STATISTISCHE BERICHTEN**

Uitgave van de
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.*
Telefoon redactie: 0 10 52939. Administratie: 0 10 38040. Giro 8408.

Bankiers: *R. Mees en Zonen, 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 exemplaren van dit nummer 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.*

Televisie en schoolprestaties

Het C.B.S., dat onlangs, in het kader van een onderzoek naar de gevolgen van de televisie voor het onderwijs, zulke belangwekkende gegevens publiceerde over de onder de schooljeugd heersende kijkgewoonten en -normen, heeft ons gelukkig niet al te lang in spanning gelaten omtrent de uitkomsten van het, naar ons gevoelen, belangrijkste deel van dit onderzoek, nl. dat naar de invloed der t.v. op de schoolprestaties en de belangstellingsrichting. Vorige week werden ook deze uitkomsten in de vorm van een rapport¹⁾ aan de openbaarheid prijs gegeven. Evenals het eerste, is dit tweede rapport een boeiend geheel geworden, waarin de samenstellers een grote schrijfvaardigheid aan de dag leggen. Daardoor is zelfs de paragraaf, waarin de methode van onderzoek wordt uiteengezet — behalve instructief — plezierig om te lezen.

De belangstelling van de lezer zal echter wel vooral uitgaan naar de conclusies die het C.B.S. heeft kunnen trekken. Om maar meteen de belangrijkste te noemen: er kon — in 1957 bij de leerlingen uit de eerste twee leerjaren van het voortgezet onderwijs — niet worden gesproken van een nadelige invloed van de t.v. op de schoolprestaties. Zo traden er bij momentopnamen noch bij studies in de tijd opvallende verschillen en verschuivingen in de rapportcijfers van t.v.- en niet-t.v.-kinderen aan de dag. Voorts gaven de mededelingen der scholieren en de beoordelingen van het betrokken lerarenkorps geen voedsel aan de mening, dat de t.v. zou leiden tot verwaarlozing van het huiswerk en tot tekort aan slaap. Opmerkelijk is, dat kinderen met t.v. thuis wél wat meer bleven zitten. Aangezien een deel der zittenblijvers dubbeleerde vóór het toestel in huis werd gehaald, treft de t.v. hier vermoedelijk geen blaam. Veeleer moet worden aangenomen, dat t.v.-kinderen in meerdere mate stammen uit wat minder intellectuele milieus.

Het onderzoek naar de invloed der t.v. op de belangstellingsrichting der scholieren bracht al evenmin schokkende feiten aan het licht. Hooguit kan worden gesteld, dat het niet uitgesloten is, dat kinderen met t.v. thuis wat meer interesse hebben gekregen voor onderwerpen, die geregeld op het scherm verschijnen. Van enige opvoeding der kinderen tot selectieve kijkers is, van de zijde der ouders noch van die der leraren, sprake. Slechts weinig leraren — maximaal 1 op de 7 — behoren tot

de min of meer regelmatige televisiekijkers; het is dan ook geen wonder, dat velen hunner geen of een neutraal oordeel over dit medium hebben en dat slechts een fractie van het lerarenkorps wel eens op de les bij een programma aanknoopt. Een globale indeling der programma's in ontwikkelings- en ontspanningsprogramma's bracht o.a. nog aan het licht, dat jongens veel meer dan meisjes een voorkeur hebben voor ontwikkelingsprogramma's; dat deze voorkeur afneemt met de jaren en dat de relatieve voorkeur voor leerzame programma's bij de jeugd toeneemt met het opleidingsniveau van de moeder en . . . zich niets aantrekt van dat van de vader.

Al met al blijkt dus uit deze fraaie studie van het C.B.S., dat de televisie geenszins die invloed op de jeugd uitoefent, die voor- dan wel tegenstanders haar hadden toegedacht en dat het door velen zo gevaarlijk geachte t.v.-apparaat alleen maar uit de bus komt als kenmerk van een niet al te intellectuele en artistieke status. De samenstellers staan in een slotbeschouwing nog stil bij de vraag, waaruit het ontbreken van enig effect van de t.v. kan worden verklaard. Het, door buitenlandse onderzoekingen geschraagde, vermoeden bestaat, dat het kijken naar t.v. voornamelijk verwante ontspanningsvormen — lezen, bioscoopbezoek en luisteren naar de radio — vervangt. Deze vervanging, tezamen met de restricties, waaraan de totale ontspanning en het t.v.-kijken van de jeugd onderworpen is, zou de oorzaak zijn, dat de t.v. het schoolwerk ongemoeid laat. Ook voor de zeer geringe invloed op de belangstellingsrichting wordt een soortgelijke verklaring gegeven: programma's met een opvoedend gehalte zouden andere informatiebronnen verdringen.

Overigens behoeven, naar het C.B.S. terecht opmerkt, de thans gepubliceerde gegevens niet te betekenen, dat alle gevaar voorgoed van de lucht is. Zo zouden de uitkomsten bijv. niet van toepassing kunnen zijn op andere dan de geënquêteerde leerjaren. Bovendien hebben zich sedert de periode van onderzoek — de herfst van 1957 — aanzienlijke veranderingen in het kijken naar de televisie voltrokken en liggen verdere wijzigingen in het verschild dan wel in de lijn der verwachting. Voorts is nog niet bekend welke invloed de t.v. op lange termijn heeft op de persoonlijkheidsvorming. Ten slotte dient, voegen wij eraan toe, te worden afgewacht hoe het publiek op de geruststellende uitkomsten van het onderzoek zal reageren. Deze reactie zal n.l. mede bepalen of de thans gecreëerde geruststelling de ouverture vormt tot gerechtvaardigde ongerustheid in de toekomst. Z.

¹⁾ „Schooljeugd en televisie, herfst 1957”. Deel II. Invloed op schoolprestaties en belangstellingsrichting, 60 blz., f. 5,80. Verkrijgbaar bij Uitgeversmaatschappij W. de Haan N.V., Zinzendorflaan 3, Zeist.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Televisie en schoolprestaties, door Drs. J. H. Zoon	1031	Mobilisatie van ideeën in bedrijven, door Drs. P. van Zuuren	1041
„Winstinflatie” en loonpolitiek, door Drs. W. Hessel met replieken van Prof. Dr. H. J. Witteveen en Prof. Dr. J. E. Andriessen	1032	Voorstellen tot hervorming van het hoger onderwijs voor het bedrijfsleven in de Verenigde Staten, door Prof. Dr. H. M. H. A. van der Valk	1043
Lusten en lasten van de verticaal gestructureerde prijsvorming, door Dr. A. M. Groot	1035	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. M. P. Gans	1044
Marktonderzoek bij appels, door Dr. W. H. Kemmers	1038	Notities: Waardevermindering van het geld	1040

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.

„Winstinflatie” en loonpolitiek

Een tweetal recente uitlatingen geeft mij aanleiding een bepaald conjunctureel aspect van de loonpolitiek te belichten, dat tot dusver in het duister werd gelaten ¹⁾. De stelling, die ik zou willen verdedigen, is, dat op grond van conjunctuurpolitieke overwegingen de loonsverhogingen niet alleen te *hoog* kunnen zijn, doch ook te *laat* kunnen plaats hebben. Vooraf zij met nadruk vermeld, dat met deze stelling niet wordt teruggegrepen op onderconsumptie-theorieën, zoals die bijv. door Preiser en Lederer werden ontwikkeld ²⁾. De kern van mijn stelling is niet een te *lage* loonsverhoging, doch een te *late* loonsverhoging, een onderscheid dat een essentiële rol speelt in het navolgende.

De eerste uitlating waar ik het oog op heb, is die van Prof. Dr. H. J. Witteveen in zijn artikel: „De Miljoenennota 1960: naderende inflatie” in „E.-S.B.” van 14 oktober 1959. Daarin wordt met geen woord gerept over het gevaar van te late loonsverhogingen. De schrijver spreekt slechts over het gevaar van te hoge loonsverhogingen. De tweede uitlating is van Prof. Dr. J. E. Andriessen, die in zijn in-treerede ³⁾ o.a. het volgende stelde:

„Nu kan niet ontkend worden dat tijdens de hoogconjunctuur een liquiditeitsverkrapping inderdaad matigend kan werken. Men mag evenwel niet uit het oog verliezen dat de conjunctuur primair een bestedingsfenomeen is. Alleen wanneer de conjunctuurgolf zo hoog gaat, dat zij a.h.w. stuit tegen het kredietplafond, verwisselen de monetaire factoren hun rol van het tweede plan voor een hoofdrol” (blz. 5).

„In het kader van het conjunctuurvraagstuk is vooral van belang dat de produktiviteitsontwikkeling schoksgewijze verloopt. Bij een aantrekkende conjunctuur stijgt de produktiviteit betrekkelijk snel en gaat men dan reeds onmiddellijk tot een navenante loonaanpassing over, dan geeft dit niet zelden een overmatige bestedingsimpuls” (blz. 8).

Blijkbaar ziet Prof. Andriessen evenmin het gevaar van een te langzame aanpassing.

De argumentatie kan kort zijn. Uitgaande van een bepaalde loonsverhoging, zal een *eerdere* loonsverhoging leiden tot een *eerdere* stijging van de consumptie en deze laatste tot een *eerdere* stijging van de investeringen. Dat kan te vroeg zijn. Zulks behoeft echter niet noodzakelijkerwijs het geval te zijn. De mate, waarin de stijging van de consumptie tot een stijging van de investeringen leidt, is — voorzichtig uitgedrukt — niet absoluut onafhankelijk van de liquiditeitsruimte, waarover het bedrijfsleven kan beschikken. Het komt mij plausibel voor, dat de liquiditeitspositie de investeringsneiging niet

¹⁾ Voor een uitzondering zie men: „Advies inzake het in 1959 en 1960 te voeren sociaal-economisch beleid”, S.E.R.-publikatie 1959, nr. 2, blz. 46 en 47.

²⁾ Zie bijv. G. Haberler: „Prosperity and Depression”, Hoofdstuk V, § 4, 1946.

³⁾ J. E. Andriessen: „De conjunctuurpolitiek in Westeuropees verband”, Leiden 1959, blz. 5 en 8.

alleen afremt, wanneer die positie krap is, doch ook stimuleert, wanneer die positie ruim is. Veel geld hebben doet gemakkelijk uitgeven ⁴⁾. Ruime liquiditeiten beperken uiteraard de mogelijkheid via kredietrestrictie de bestedingsverruiming binnen de gewenste grenzen te houden. De liquiditeitsruimte is echter direct afhankelijk van de hoogte der winsten in de afgelopen perioden, alsmede van de mate waarin deze winsten niet werden besteed, doch in liquide vorm — behoudens aflossingen — werden geaccumuleerd.

Een eerdere loonsverhoging zal tot een geringere winst-accumulatie leiden, daarmede de liquiditeitsruimte en dus de stijging der investeringen beperken en de geringe greep van de monetaire autoriteiten op de investerings-activiteit wellicht juist die versterking kunnen geven waardoor aan conjunctuurpolitieke mogelijkheden wordt gewonnen. Soortgelijke overwegingen kunnen ten aanzien van afschrijvingsbedragen betracht worden. Immers, niet alleen zullen de winsten die in liquide middelen geaccumuleerd worden geringer zijn, doch bovendien zal de accumulatie over een kortere periode plaats hebben, omdat de investeringen eerder — overigens minder hoog — stijgen. De eventuele accumulatie van afschrijvingsbedragen heeft daarom eveneens over een kortere periode plaats.

Op grond van het voorgaande komt het mij voor, dat de effectiviteit van de monetaire politiek in conjunctureel opzicht niet onafhankelijk is van de bestedingspolitiek. De bestedingspolitiek, welke uit het betoog van Prof. Andriessen te herkennen valt, is er een, welke dat verband niet legt. Zijn oordeel over de monetaire politiek is daaryan een logisch gevolg.

Teruggrijpende op de discussie, welke enige jaren geleden in ons land werd gevoerd over de methode van monetaire analyse en de normen voor monetaire en economische politiek, moge ik er aan herinneren, dat in de gedachten-gang van Dr. Holtrop een loonsverhoging deflatoir werkt. Zonder daar nu dieper op in te gaan, moge ik opmerken, dat de deflatoire werking van een loonsverhoging — eventueel onder andere — gelegen kan zijn in het feit, dat zij voldoende vroeg plaats heeft om te voorkomen, dat via accumulatie van liquiditeiten een potentiële inflatie zich voordoet, die op een effectieve bestedingsinflatie uitloopt.

Het gevaar, dat ik meen te onderkennen en dat ik voor de huidige situatie reëel aanwezig acht, zou ik willen betitelen met het gevaar van winstinflatie, al geef ik deze term gaarne voor een betere. Ik meen, dat die winstinflatie in haar eerste stadium thans reeds een feit is.

Amsterdam.

Drs. W. HESSEL.

⁴⁾ In de investeringsvergelijking, die het Centraal Planbureau gebruikt voor de opstelling van prognoses, wordt sedert kort aan een krappe liquiditeitspositie een remmende plaats toegekend.

Replik

In zijn notitie over: „„Winstinflatie” en loonpolitiek” stelt Drs. W. Hessel uitdrukkelijk niet alleen de omvang maar ook de „timing” der loonsverhogingen aan de orde. Dit is stellig een belangrijk aspect van het probleem. De essentie der conjunctuurpolitiek ligt in een juiste „timing”. Helaas is echter het tijdstip van de publikatie van de heer Hessel uiterst ongelukkig gekozen. In de huidige constellatie wekt zijn notitie een bedrieglijke indruk.

Wat is immers de situatie? De heer Hessel stelt, dat een *latere* loonsstijging een stijging van de winsten veroorzaakt. Daar aan de andere kant de stijging der investeringen door de latere stijging van de lonen en dus van de consumptie geringer zal zijn, worden meer liquiditeiten door het bedrijfsleven geaccumuleerd. Deze zullen dan *later* tot een extra grote stijging der investeringen leiden. Daardoor wordt het inflatiegevaar vergroot.

Vatten wij de beschouwing van de heer Hessel aldus samen, dan blijkt onmiddellijk, dat er geen verschil van mening is over dit belangrijke punt: *het uitstel der loonsverhogingen leidt in eerste instantie tot een afremming der bestedingen*. Zowel de consumptie als de investeringen nemen in geringere mate toe. De liquiditeit groeit juist aan, doordat de investeringen in verhouding tot de besparingen lager blijven, hetgeen een deflatoir effect impliceert¹⁾. De toeneming der liquiditeitsruimte, waarover de heer Hessel zich verontrust, kan dus alleen een *potentieel* inflatiegevaar inhouden, dat later actueel kan worden; het ontstaan van die liquiditeitsruimte is op zichzelf een deflatoir element.

Wij kunnen derhalve de conclusie trekken, dat een vervroeging der loonsverhogingen de stijging der bestedingen aanvankelijk sneller en later langzamer zal doen verlopen. Uit een oogpunt van conjunctuurpolitiek zou zulk een vervroeging der loonsverhogingen dus in het dal van de conjunctuurgolf of ten hoogste bij het eerste begin van een expansie bepleit kunnen worden. Ook daarmee zal men stellig voorzichtig moeten zijn, daar het bedrijfsleven in een ongunstige conjunctuur niet overal zo gemakkelijk hogere loonkosten zal kunnen dragen. Wanneer men zich echter over een te late loonstijging ongerust gaat maken in een periode, waarin de expansie al in volle gang is, terwijl in de naaste toekomst nog een cumulatie van verdere be-

¹⁾ De heer Hessel wijst erop, dat hij niet teruggrijpt op de onderconsumptietheorie, omdat hij niet een te *lage* maar een te *late* loonsverhoging bestrijdt. Zijn beschouwing staat intussen *diametraal tegenover* de onderconsumptietheorie, daar deze laatste ten gevolge van het deflatoire effect van de te lage loonstijging een crisis en dus een *deflatieproces* verwacht. De heer Hessel vreest integendeel, dat door een te late loonstijging later een *des te sterkere inflatie* zal ontstaan.



(Advertentie)

stedingsverruimende impulsen te verwachten is, kan slechts verwarring worden veroorzaakt. Men zou dan gaan handelen als een autorijder, die — na eerst te zijn vertraagd — de hoogst toelaatbare snelheid op een moeilijke weg heeft bereikt; en die — uit maar aanstands extra stevig te moeten rijden — de voet niet meer aanstonds nog stevig op het gaspedaal zet. Bij zulk een *verlaat* streven naar *vervroeging* van de zich al gevaarlijk versnellende beweging zullen ernstige ongelukken moeilijk kunnen uitblijven!

Rotterdam.

Prof. Dr. H. J. WITTEVEEN.

De vervanging van de winstinflatie door een looninflatie

De economie zal zonder twijfel een boeiend vak blijven, zolang men nog in twee-kolomsartikelen min of meer vaststaande zaken op hun kop kan zetten om daarmee een bewijsgrond te leveren voor hetgeen misschien niet verantwoord is, doch dat men toch zo gaarne bereikt zag. Zolang dit nog kan, blijft er een verbindende schakel bestaan tussen de economie als wetenschap en de politiek als methode om wensdromen tot waarheid te maken. Er behoeft dan ook vooralsnog geen vrees te bestaan voor de verwezenlijking van de schrikbaarjagende toekomstvisie van Boulding, waarin de economen zijn verworpen tot „walled-in hermits each mumbling to himself words in a private language that only he can understand”.

Intussen kan men de procedure voor het bewijzen van pakkende uitspraken ook al te veel vereenvoudigen. Naar mijn indruk is Drs. Hessel in het vorenstaande betoog aan dit gevaar niet geheel ontsnapt. Ik heb tegen dit betoog dan ook twee bezwaren, nl. een eerste wat de gekozen vorm betreft en vervolgens is er over de materie zelf ook wel het een en ander te zeggen.

De heer Hessel begint zijn artikel met het in gebreke

stellen van Prof. Witteveen en mij. Dat is zijn goed recht, want hoewel de stelling, dat ook de dienaren der wetenschap de wijsheid niet in pacht hebben, nergens meer bestrijding vindt, is het toch altijd wel aardig in de tekortkoming van een van deze heren een aanloopje te vinden voor het eigen betoog. Men moet daarbij echter steeds voor één ding waken, nl. om de bestreden uitspraken juist en volledig te citeren. In dit opzicht voel ik mij wel iets tekort gedaan. Een van de beide, door Hessel uit mijn in-treerede aangehaalde, citaten wekt nl. de indruk, alsof ik de zuinigheid van de Regering in de loonpolitiek — want zo interpreteert men toch in bepaalde kringen de officiële gedragslijn: chacun selon de sa productivité — nog wil overtroeven. Dit citaat is echter losgeweekt uit een context, waarin gepleit wordt voor spreiding van de loonsverhogingen over de gehele conjunctuurcyclus. Hierop kom ik nog terug.

Na dit bezwaar van een auteur, die zijn geesteskleutertje wat heeft zien gemaltraitéerd, nu iets over de zaak zelve. In enkele bewoordingen komt de stelling van de heer Hessel hierop neer, dat wanneer in een vroeg stadium van een

zich herstellende conjunctuur maar flink de lonen worden verhoogd, dit de liquide reserves van de ondernemingen aantast, hetgeen hun de investeringslust doet vergaan en hen bovendien kwetsbaarder maakt voor een corrigerende politiek van de monetaire autoriteiten. Twee belangen zouden met het Hesselse recept tegelijkertijd zijn gediend: de werknemers krijgen hun loonsverhoging en de ondernemers zien uit het liquiditeitskussen, waarop ze anders aan het begin van de hoogconjunctuur zo gemakkelijk zitten, behoorlijk wat lucht ontsnappen, hetgeen hen zo veel weerlozer maakt tegen de listigheden van de monetaire politiek.

Mijn bezwaar tegen dit betoog is, dat de schrijver nauwelijks spreekt over de entourage, waarbinnen we zijn voorstel moeten zien. Ik veronderstel echter dat hij ervanuitgaat, dat de investeringen in de voórfgaande recessie-tijd goed op peil zijn gebleven, zodat het niet nodig is dat ze in de hoogconjunctuur hun achterstand inhalen. Dit is een wat onwezenlijke veronderstelling, maar erger is dat de remedie die Hessel aanbeveelt ter matiging van de investeringsdrang, nl. liquiditeitsverkrapping via loonsverhogingen, pas gaat werken wanneer er eerst iets anders is gebeurd, nl. een investeringsstimulering via de relatie: loonsverhogingen — consumptievergroting — afzetvermeerdering voor het bedrijfsleven. De investeringsactiviteit hangt nl. veel meer af van afzetverwachtingen dan van de liquiditeitsomstandigheden, zodat Hessels voorstel — in zijn gedachtengang althans — wel eens averechts zou kunnen werken. Ook moet ik de schrijver verwijten dat hij met onze exportbelangen weinig rekening schijnt te houden. Immers, loonsverhogingen in een vroeg stadium van de hoogconjunctuur en met name als ze nog niet in-verdiend zijn door een adequate produktiviteitsstijging zijn allerminst gunstig voor de export, hetgeen voor ons land onaangenaam is omdat juist de exportgroei in belangrijke mate de motor vormt van het conjunctuurherstel. De heer Hessel zal dit misschien niet zwaar tellen; mogelijk is het in zijn gedachtengang zelfs nog een steuntje extra, want bij het achterwege blijven van een stuk exportgroei ver-toont de betalingsbalans geen florissant beeld en is de liqui-diteitsaanwas wellicht helemaal geen probleem meer. Een nirwana voor De Nederlandsche Bank, die zich immers zo bekreunt over de ineffectiviteit van de monetaire politiek in het begin van de hoogconjunctuur!

Dit alles moge raillerend klinken; maar Hessel zal toch met Tjil Uilenspiegel moeten erkennen dat hij het ernaar heeft gemaakt. Wat hij immers doet is het conjunctuur-probleem oplossen door de conjunctuuropgang óf geheel weg te werken — indien nl. de vroege loonsverhoging maar flink genoeg is — óf zo te frustreren dat het einde van die opgang wordt verhaast. Dat men bij een dergelijk glad strijken van de conjunctuurplooiën een effectievere mone-

taire politiek als nevenresultaat verkrijgt, behoeft in dat geval natuurlijk niemand te verbazen.

Ik mag in dit verband een wat naïeve metafoor gebruiken: de conjunctuur is gelijk aan een renbaan, waar vier paarden in de strijd zijn, nl. het exportpaard, het investeringsros, de draver van de overheidsuitgaven en de rossinant van de consumptie. Bij de overbesteding van 1956 bereikten de drie laatsten tegelijkertijd de finish, nadat eerst het exportpaard als gangmaker had gefungeerd. Dat nooit meer, meent de heer Hessel en hij wil daarom door middel van het geven van het krachtvoer der loonsverhogingen de consumptie tot een echt renpaard maken, dat de overige drie, wier voedsel krap wordt toegemeten, gemakkelijk kan verslaan. Het ontgaat hem echter dat hij op deze wijze tevens de renbaan verkort en het terrein drassig maakt. Of om het te vertalen: het conjunctuurherstel wordt dan belemmerd en de groei van onze economie geschaad. Ik waag het dan ook te betwijfelen, of de heer Hessel bij zijn propositie tot wijziging van het reglement der conjunctuur-draafsport in de president van De Nederlandsche Bank wel zo'n dankbare toeschouwer zal vinden als hij blijkbaar veronderstelt.

Uiteraard is er over dit alles meer te zeggen en men kan het ook „wetenschappelijker” doen. Ik geloof echter met deze enkele kritiekpunten wel te hebben aangegeven voor welke moeilijkheden men komt te staan als men het conjunctuurvraagstuk wil oplossen door het stukje welhaast onvermijdelijke winstinflatie aan het begin van de hoogconjunctuur te substitueren door een looninflatie.

Om misverstand te vermijden moge ik hieraan nog een opmerking toevoegen. Het ging mij in het voorgaande om kritiek op een m.i. gevaarlijk voorstel, doch het is allerminst mijn bedoeling te vervallen in het andere uiterste, d.w.z. het afremmen van de loonontwikkeling ten gunste van de investeringen, de export of wat dan ook. In beginsel dient de loonontwikkeling de produktiviteit te volgen, waarbij het er in dit verband minder toe doet of men dit macro-economisch dan wel bedrijfstaksgewijze wil realiseren. In mijn intrede heb ik voorgesteld hierop echter een zekere modificatie aan te brengen door niet alle loonsverhogingen te concentreren op de hoogconjunctuur, wanneer de produktiviteit sterk stijgt, doch om ook iets te bewaren voor de laagconjunctuur. Een soort anti-cyclische loonpolitiek dus, die een zekere gelijkmatigheid brengt in het verloop van de consumptie. Deze anti-cyclische loonpolitiek bedoelt derhalve geen beperking in die zin, dat zij de werknemers zou onthouden wat hun rechtens toekomt, doch zij beoogt alleen enige spreiding van loonstijgingen over hausse en recessie. Dit is m.i. iets heel anders dan de door de heer Hessel bepleite pro-cyclische loonpolitiek die immers in de hoogconjunctuur de consumptie nog verder stimuleert.

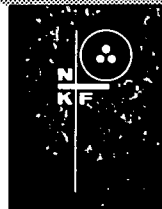
's-Gravenhage.

J. E. ANDRIESEN.

(Advertentie)

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

N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEKEN · DELFT



In de groot- en kleinhandel ontbreekt veelal het inzicht in de rentabiliteit van afzonderlijke produktgroepen, resp. verschillende afnemersgroepen. Vele artikelen zouden, als zij de noodzakelijke kosten van de voortbrenging en van de distributie zouden moeten dragen, in een zwaar verliesgevende positie komen, terwijl andere produkten, ondanks een verlaging van de consumentenprijzen, toch nog zeer rendabel zouden blijven. Hieruit volgt, dat er een ziektekiem is binnengeslopen in de „economische doelmatigheid” van het distributieproces. Om gezonde economische verhoudingen in groot- en kleinhandel te scheppen moeten de marges naar de aard van de artikelen veel verder „gedifferentieerd” worden, d.w.z. in overeenstemming worden gebracht met de omvang van de kostenveroorzakende functies, die vervuld moeten worden ten behoeve van de distributie van verschillende artikelen, en er dienen betere waarborgen te worden geschapen, dat aan de verschillende distributeanten marges worden vergoed, die in overeenstemming zijn met de kostenveroorzakende taken, die door de verschillende distributeanten werkelijk worden vervuld.

Lusten en lasten van de verticaal gestructureerde prijsvorming

Als vaststaand kan worden aangenomen, dat de grondslagen, waarop de consumentenprijzen worden opgebouwd, één van de meest belangrijke vraagstukken in ons gehele economische systeem is, omdat een gezonde economische basis voor de prijsvorming haar repercussies heeft op produktie en distributie en dus direct of indirect raakpunten heeft met vele belangrijke economische vraagstukken. In dat verband moet de wenselijkheid van een „vrijere loonvorming” worden gezien en beoordeeld.

Het consumentenstandpunt.

De „consument” zal de neiging hebben om de gevolgen van veranderingen in de politiek, die gevoerd wordt met betrekking tot de verticaal gestructureerde prijsvorming, met een zekere kortzichtigheid te beoordelen. Beslissend is voor hem het antwoord op de vraag, of een verandering in de politiek op dit punt, de verwachting rechtvaardigt dat daardoor prijsverlagingen kunnen worden bereikt. Is dat het geval, dan zal de consument wel geïnteresseerd zijn; is dat niet het geval, dan zal het probleem hem betrekkelijk onverschillig laten. De consument is namelijk geneigd zijn inkomen, uit welke bronnen dat ook moge stammen, als een „gegeven grootheid” te beschouwen en elke vorm van prijsverlaging te zien als profijteloos, omdat hem door de prijsverlaging de mogelijkheid geboden wordt, voor datzelfde inkomen meer te kopen.

Of prijsverlagingen wel of niet het gevolg zijn van de toepassing van economisch meer rationele grondslagen bij de prijsvorming, schijnt de consument in eerste instantie van secundaire betekenis. Herhaaldelijk is dat gebleken bij de doorvoering van belemmeringen of verboden ten aanzien van „dumpingimporten”, zelfs in die gevallen, waar deze dumping-importen uiterst zware schade berekkenden terzake van de economische bestaansvoorwaarden voor verschillende bedrijfstakken in eigen land.

Er zijn, dat is niet te ontkennen, ook voor de consument belangrijke voordelen verbonden aan de verticaal gestructureerde prijsvorming. Via de advertentiekolommen van de dagbladen kan hij zich gemakkelijk op de hoogte

stellen van de prijzen, die hij voor de verschillende merkartikelen moet betalen en in elk dorp en in iedere winkel betaalt hij voor hetzelfde artikel dezelfde prijs. Hij zou echter aan dat gemak, waaraan hij nu gewend is, snel ontwend zijn: als de prijsbinding zou worden opgeheven, als het systeem van de „algemene en permanente uitverkoop” in ons economisch stelsel ingang zou vinden. De consument wil immers zijn inkomen op de beste wijze besteden en dat dwingt hem ertoe *niet meer* te betalen dan nodig is voor de produkten van zijn keus. Of het inderdaad zo zou zijn, dat bij dat veranderde prijsniveau ook een „economisch doelmatiger prijs” tot stand zou komen, een prijs dus die een volledige dekking geeft voor alle moeite die „noodzakelijk is” om de goederen te vervaardigen en binnen het bereik van de consument te brengen, zal de consument in eerste instantie als een minder belangrijk punt zien, omdat hij daarvan in eerste instantie niets bemerkt in zijn inkomensvorming.

Toch heeft de consument een onmiskenbaar belang bij een „economisch doelmatige prijsvorming” in onze maatschappij, want op den duur kan de consument niet „wel varen” in een economisch zieke maatschappij en een maatschappij is economisch ziek als de prijzen, die in die maatschappij betaald worden, geen volledige compensatie bieden voor alle noodzakelijke kosten die, ten behoeve van produktie en distributie van de goederen, worden gemaakt. Repercussies op de inkomens van allen, die bij de vervaardiging en verdeling van de voortgebrachte goederen betrokken zijn, zullen daarvan het onafwendbaar gevolg zijn. Zodra men die consequentie overziet, dan blijkt, dat de consument alleen maar gebaat kan zijn door de vaststelling van een zo laag mogelijke, maar „economisch doelmatige”, prijs.

Zijn de prijzen in het bestaande economische systeem „doelmatig”?

In het gehele handelsbedrijf (groothandel en kleinhandel) is het „kosteninzicht” nog pas in het allereerste stadium van ontwikkeling. In de kostprijsberekening die

bij de *vervaardiging van goederen* wordt gemaakt, doet men alles om „op elk produkt” de door dat produkt „veroorzaakte kosten” — niet meer en niet minder — te laten drukken, maar in hetzelfde bedrijf, waar men de grootste zorgvuldigheid betracht bij de berekening van de „exacte kostprijs” van de *vervaardiging*, worden deze principes met voeten getreden, zodra het gaat om de „verbijzondering” van de kosten, verbonden aan de *verkoop en de distributie* van diezelfde goederen. In de specifieke groothandelsbedrijven en kleinhandelsbedrijven geldt geheel hetzelfde. Men weegt in het gunstigste geval de totale kosten die verbonden zijn aan omzetverkrijging, orderbehandeling, verkoopadministratie af tegen de totale marge, die men verkrijgt door de verhandeling van alle produkten, die in de verkoopcollectie zijn opgenomen, om winst of verlies voor *het bedrijf in zijn geheel* te bepalen. Het inzicht in de rentabiliteit van afzonderlijke produktgroepen, resp. verschillende afnemersgroepen ontbreekt welhaast in al deze bedrijven.

Zodra men zich er echter even in verdiept, welke kostenveroorzakende taken verricht moeten worden ten behoeve van de verkoop en distributie van verschillende artikelgroepen, dan is het duidelijk, dat die kosten voor verschillende artikelen per f. 1.000 omzet zeer ongelijk zijn. In het winkelbedrijf zijn de kosten, verbonden aan de uitoefening van die kostenveroorzakende taken, als volgt te groeieren:

1. beschikbaarstellen van expositieruimte in winkel en etalage;
2. voorraadfinanciering;
3. verkoopmoeite van het verkooppersoneel;
4. serviceverlening.

Het is toch wel zeer duidelijk dat bepaalde artikelen, zoals bijv. serviesgoed, waarvan een zeer grote collectie geëxposeerd moet worden, waarvoor een nog veel grotere voorraad in de magazijnen moet worden aangehouden, waarbij veel breuk en risico van veroudering bestaat, waarvoor veel verkoopmoeite moet worden gedaan om de hele collectie te tonen (waarbij de meeste aspirant-kopers nog niet eens besluiten), per f. 1.000 verkoop veel meer kosten veroorzaken, dan een artikel dat in een klein aantal standaarduitvoeringen wordt geleverd. Bij de verkoop van een cassette tafelzilver speelt de service nauwelijks enige rol, maar bij de verkoop van een gasfornuis is het zeker geen uitzondering als de marge van de kleinhandelaar of van de grossier opgeteerd wordt door de service-verlening, indien dit fornuis terecht komt in een afgelegen dorp en de eigenares zich geen tijd heeft gegund om de gebruiksvoorschriften te lezen.

Ook in het winkelbedrijf is het geen uitzondering als 20 pCt. van de artikelen, die in de collectie zijn opgenomen 80 pCt. van de omzet uitmaken en dus ook 80 pCt. van de artikelen uit het assortiment slechts 20 pCt. van de omzet uitmaken. Bij deze onderscheiding van courante en incourante produkten zal in het algemeen ook blijken dat de kosten, die verbonden zijn aan de distributie van de eerste groep, waarvan de gemiddelde omzet per artikel $16 \times$ zo groot is als bij de tweede groep, in procenten van de omzet aanzienlijk lager zijn dan van de tweede groep.

De marges moeten meer „gedifferentieerd” worden.

Om gezonde economische verhoudingen te scheppen in groot- en kleinhandel moeten er twee dingen gebeuren:

a. de marges moeten naar de aard van het artikel veel verder „gedifferentieerd” worden, d.w.z. in overeenstemming gebracht worden met de omvang van de kostenveroorzakende functies, die vervuld moeten worden

de energiebehoefte stijgt -
beleg in

WERELDENERGIE

het groeifonds
gebaseerd op
wetenschappelijke
prognoses
beurskoers ca f 400,-



(Advertentie)

ten behoeve van de distributie van verschillende artikelen;

b. er dienen betere waarborgen geschapen te worden, dat aan de verschillende distributeurs marges worden vergoed, die in overeenstemming zijn met de kostenveroorzakende taken, die door de verschillende distributeurs *werkelijk worden vervuld*.

Steeds groter wordt de bedreiging voor de goed geutilleerde middenstand, dat hun winkels als showroom worden gebruikt door aspirant-kopers, die dan in die winkel keus maken van het merk en het modelnummer van het artikel dat zij willen kopen, terwijl dat artikel dan met extra-korting van anderen betrokken wordt. Anderen, die geen expositieruimte beschikbaar stellen, die zich ontdoen van de lasten van de voorraadfinanciering en wiens verkoopmoeite zich beperkt tot het schrijven van een bestelbriefkaart aan fabriek of groothandel.

In deze beide punten schuilen naar mijn oordeel de ernstige ziektekiemen in de huidige organisatie van onze distributie. Als men dan rekent dat 50 pCt. van de „consumentengulden” in ons land besteed wordt aan de kosten van de distributie van de goederen die gekocht worden en 50 pCt. aan de vervaardiging van die goederen, dan wordt het dringend tijd voor een beter bezinning op een meer doelmatige margestructuur. Daardoor zou een lagere consumentenprijs voor vele artikelen kunnen worden bereikt, maar dat zou dan tevens een „economisch gezonde prijs” kunnen zijn en dat zou dus geen risico's veroorzaken van ongewenste economische repercussies, die het gevolg zouden kunnen zijn van de zgn. „vrijere prijsvorming”.

Door constructief overleg in de verschillende branches en dus zonder inmenging van de Overheid moet in deze richting veel bereikt kunnen worden, mits betrokken partijen bereid zijn, de op dit punt thans volkomen scheefgegroeide verhoudingen nuchter onder het oog te zien. In vele ons omringende landen is de prijzenrevolutie in volle omvang aan de gang. Daarin schuilt onmiskenbaar een waarschuwing.

Nederland heeft aan vele landen een goed voorbeeld gegeven door het constructief overleg tussen werkgevers en werknemers terzake van de opbouw van een constructief loonbeleid. Dat scheen vóór de laatste wereldoorlog ook een kwestie van touwtrekken en zo is het nu ook met het margebeleid; ook dat wordt nog te veel gezien als een belangentegenstelling tussen fabrikanten en handelaren, terwijl zowel het consumentenprijsbeleid als het margebeleid moet worden gezien als een volkomen gemeenschappelijk belang van producenten en handelaren.

Daarbij zal men echter meer en meer tot het inzicht moeten geraken, dat de zorg voor de distributie van goederen evenzeer een dienstverlenende functie is als zoveel andere taken die in de dienstverleningssector in onze maatschappij worden verricht en dat betekent dat het inzicht

in de kosten, die verbonden zijn aan de verlening van deze diensten, zuiverder en nauwkeuriger moet worden.

De assortimentspolitiek.

Een bijzonder acuut gevaar, dat verbonden is aan de verzwakking van de prijshandhavingsvoorschriften, moet worden gezien in de omstandigheid, dat aanvaarding van verliezen op bepaalde merkartikelen, ook als dat volkomen bewust gebeurt, een bewijs kan zijn van „goed koopmanschap”. Het trekken van het publiek naar de verkoopplaats is in de huidige organisatie van de verkoop, een bijzonder attractief punt, omdat kopers eenmaal op de verkoopplaats zijnde, ook andere artikelen zullen kopen. Vooral de warenhuizen met het zeer veelzijdig assortiment, kunnen zich deze verliezen op de verkoop van bepaalde artikelen zeer wel veroorloven. Dat betekent dus het geven van een stimulans tot een „economisch irrationele prijsvorming” en juist daarom is een bijzondere omzichtigheid ten aanzien van dergelijke maatregelen zeker geboden. Het is een algemeen bekend verschijnsel, dat ook bij de thans geldende marges de verkoop van vele merkartikelen in warenhuizen niet of onvoldoende lonend is, maar dat deze niet gemist kunnen worden in het gehele assortiment.

Zijn de kostenveroorzakende functies in de distributie economisch rationeel verdeeld?

In „Voorraadbeheersing, assortimentsbepaling en conditiepolitiek” (Uitgave N. Samsom N.V., Alphen aan den Rijn 1959) werd door mij de vraag aan de orde gesteld, of rationalisatie van het distributieproces bevorderd zou kunnen worden door een andere verdeling van de, ten behoeve van de distributie te vervullen, kostenveroorzakende taken. Daarbij werden drie punten aan de orde gesteld, nl.:

1. terugbrengen van de detaillistenmarge tot een redelijke vergoeding voor de „verkoopmoeite” die vereist is voor de verkoop van verschillende artikelen (dus een gedifferentieerde marge op grond van de verkoopmoeite voor verschillende produkten);

2. betaling van een, in overleg tussen winkeleigenaar en producent overeen te komen, vergoeding voor het beschikbaarstellen van expositieruimte in winkel en etalage (verhuur van expositieruimte);

3. het verlenen van een permanent leverancierskrediet tot een door de leverancier (producent) vast te stellen maximum, dat zou dienen ter dekking van de „noodzakelijke voorraad” die aangehouden moet worden om het assortiment van de producent in vereiste hoeveelheid en in de vereiste spreiding, regelmatig in voorraad te houden.

Deze verplaatsing van functies zou een ingrijpende verschuiving in de kostenverdeling tussen producent en distributeur tot gevolg hebben, maar tevens de producent confronteren met de „rationele kosten” die gemaakt moeten worden, nádat de produkten zijn magazijn van eindprodukten hebben verlaten. Dit zou ook kunnen gebeuren door een overheveling van de kosten, die aan de vervulling van deze functies verbonden zijn (bijv. vergoeding van de kosten verbonden aan de voorraadfinanciering i.p.v. het verlenen van een permanent krediet). Voorwaarde zou echter wel steeds moeten zijn, dat de artikelen, ook die welke uit het permanent krediet worden gefinancierd, door de winkelier definitief gekocht zouden worden (geen consignatie).

Het merkwaardige is, dat voor sommige produkten (die snel omlopen) het leverancierskrediet ook bij de betaling

Aantrekkelijk rendement



AANDELEN

N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico
WESTERSINGEL 84 · ROTTERDAM

(Advertentie)

op vaste termijn *hoger* is dan de gemiddelde voorraad, terwijl voor andere artikelen (vooral met zeer groot assortiment en langzaam omlopend) het beschikbaar leverancierskrediet slechts een fractie vormt van het bedrag, dat in de voorraden van de producent is geïnvesteerd in de vorm van winkel- en magazijnvoorraad.

Deze veranderde verdeling van de kostenveroorzakende functies zou voor bepaalde artikelen kunnen leiden tot aanzienlijke verlaging van de consumentenprijzen, omdat de margeverlaging, die het gevolg is van het hiervoren genoemde punt 1 aanzienlijk groter is dan de verzwaring van kosten die uit de punten 2. en 3. voortvloeien. Dat bij een daadwerkelijke verlaging van de consumentenprijzen van die artikelen (en dat zijn juist de courante, snel lopende artikelen), gelijktijdig een prijsverhoging van de in tegengestelde richting getroffen artikelen zal kunnen worden doorgevoerd, is, behoudens enkele uitzonderingen, wel uiterst twijfelachtig. De producenten van deze artikelen worden dus geconfronteerd met de noodzaak van prijsverlaging (zij moeten wel gelijke tred houden met het algemene prijsverloop in vele gevallen) en een aanzienlijke verzwaring van lasten door het overnemen van de taken hiervoren onder 2. en 3. genoemd.

Of de bedoelde overheveling van functies in de praktijk doorvoerbaar zou zijn, doet er weinig toe. Deze beschouwingen leveren het bewijs, dat vele artikelen, als zij de noodzakelijke kosten van de voortbrenging en van de distributie zouden moeten dragen, in een zwaar verliesgevend positie zouden komen, terwijl andere produkten, ondanks de verlaging van de consumentenprijzen, toch nog zeer rendabel zouden blijven. Daaruit volgt dat er een ziektekiem is binnengeslopen in de „economische doelmatigheid” van het distributieproces. De bestrijding van die ziektekiem, daar gaat het om en elk middel, dat daartoe kan worden aangewend kan, ons dichter brengen bij het doel van *lagere, maar ook economisch gezonde prijzen voor de consument*.

Komt het er eigenlijk niet op neer, dat we een beetje vermoeid raken van de klimtocht van de laatste twaalf jaar met steeds maar stijgende prijzen, dat we eigenlijk allen wat wantrouwend staan tegenover de vraag, of de vrijere loonvorming ons in de toekomst zal behoeden voor verdere stijging van de prijzen? En dat er daarom nu maar eens iets anders moet gebeuren onder het motto van „vrijere prijsvorming”?

Zeist.

DR. A. M. GROOT!

Allereerst schenkt schrijver aandacht aan de huidige marktsituatie voor appels in het algemeen. De oogst 1959 wordt geraamd op 280.000 ton, d.w.z. evenveel als in 1956. De gemiddelde prijs was toen f. 24,80 per 100 kg. Zou men alleen letten op de omstandigheden in Nederland, dan zou men dit jaar een prijspeil mogen verwachten dat dicht bij het niveau van 1956 ligt. Het lijkt evenwel waarschijnlijk, dat een sterke Duitse vraag het Nederlandse prijspeil tot boven dit niveau zal opdrijven. Het is, meent schrijver, zelfs niet uitsluitend dat het prijspeil dat van 1955 (f. 35,50) benadert. De concurrentiedruk van Italië op de Westduitse markt zal echter vermoedelijk zwaar genoeg zijn om te voorkomen dat het prijspeil in Nederland stijgt boven het niveau van 1955. Veel eer is het z.i. te verwachten dat het daar iets onder zal blijven. In het tweede gedeelte van het artikel onderscheidt en bespreekt schrijver enkele deelmarkten voor appels. De hierover beschikbare cijfers geven de indruk, dat de prijsvorming op de diverse deelmarkten weliswaar niet geheel losstaat van de situatie op de algemene appelmarkt, maar toch een vrij ruime eigen speelruimte heeft.

Marktonderzoek bij appelen

Het marktonderzoek bij tuinbouwprodukten dat het Centraal Bureau van de Tuinbouwveilingen in Nederland verricht, is er in de eerste plaats op gericht een betrouwbare indruk te verkrijgen van de op korte termijn te verwachten afzetmogelijkheden en prijzen. Dit doel wijkt enigszins af van hetgeen met marktonderzoek bij merkartikelen wordt nagestreefd, namelijk inzicht te krijgen in de marktpositie van één merk temidden van concurrerende merken, teneinde aanbevelingen te doen met betrekking tot de versterking van deze positie.

De aard en de inhoud van het marktonderzoek worden voornamelijk bepaald door de directe behoeften die ondernemingen of organisaties hebben. De prijsvorming van groente en fruit nu is vrij en het Centraal Bureau zelf verricht geen handelsdaden; zijn voornaamste taak ten aanzien van de afzet is een zodanige invloed op de afzetmogelijkheden uit te oefenen, dat de prijsvorming op de aangesloten veilingen voor de telers zo gunstig mogelijk verloopt. Aansluitend hieraan neemt het maatregelen om de nadelige gevolgen van voor de telers ongunstige marktsituaties te matigen. Het Centraal Bureau voert dit werk uit door de handelspolitieke ontwikkeling en het commercieel gebeuren in de groente- en fruitsector op de voet te volgen en indien het dit noodzakelijk acht aanbevelingen te doen aan instanties, organisaties of ondernemingen die direct bij deze zaken betrokken zijn, de telers in te lichten over de waargenomen verschijnselen, of zelf maatregelen te treffen. Voorts voert het Centraal Bureau in de belangrijkste afzetgebieden, ons eigen land inbegrepen, een intensieve reclame-actie voor groente en fruit uit Nederland. Een andere taak is de uitvoering van minimumprijnsregelingen voor groente en fruit.

Om al dit werk goed te kunnen uitvoeren is het dringend noodzakelijk een zo goed mogelijk inzicht te hebben in de op korte termijn te verwachten veranderingen in de marktsituatie, o.a. wat de prijzen betreft. Overigens dient daarnaast aandacht te worden besteed aan de plaats die de diverse Nederlandse groente- en fruitsoorten op de markten innemen en in de verdere toekomst zullen inne-

men naast de produkten uit andere landen; een onderzoek dat dus wel enige gelijkenis vertoont met het marktonderzoek bij merkartikelen.

Een onderdeel van het bovengenoemde werk is de bestudering van de marktsituatie bij appels. In dit artikel zal verder uitsluitend aan deze fruitsoort aandacht worden besteed, met name aan de omstandigheden waaronder de oogst van dit jaar verkocht wordt.

De appelmarkt in het seizoen 1959/60.

In de na-oorlogse jaren heeft Nederland zich ontwikkeld tot een appelexporterend land. Met name de export naar West-Duitsland is vrij omvangrijk geworden. De uitvoer naar andere landen bleef relatief beperkt. Het onderstaande overzicht dat betrekking heeft op de vorige oogst illustreert dit duidelijk.

Export van Nederlandse appelen
Seizoen 1958 (juli 1958 - juni 1959)

West-Duitsland	72.000 ton
België	6.000 "
Groot-Brittannië	1.400 "
Finland	500 "
Frankrijk	1.800 "
Overige landen	400 "
Totaal	82.100 ton

De oogst 1958 was bijzonder groot, namelijk 380.000 ton. Een aanzienlijk gedeelte van de oogst is dus geëxporteerd, zij het dat een veel groter gedeelte niet is geëxporteerd. Van het niet-geëxporteerde deel nam de conservenindustrie 68.000 ton af, waarvan voornamelijk appelmoes en appelsap is gemaakt. Op de binnenlandse markt voor verse appels is dus ongeveer 230.000 ton verhandeld. Ruim 15 pCt. hiervan is door de consumenten zelf verwerkt tot appelmoes en andere appelgerechten; het grootste deel zal echter als handappelen zijn genuttigd. De gemiddelde prijs lag in het seizoen 1958 vrij laag, namelijk op f. 19,30 per 100 kg.

Wanneer we nu de verwachtingen voor de oogst 1959 bezien (een gedeelte van deze oogst is inmiddels geruimd),

valt het allereerst op dat de omvang van de oogst heel wat kleiner is dan vorig jaar. De oogstramingen geven 280.000 ton aan, d.w.z. evenveel als in 1956. De gemiddelde prijs was toen f. 24,80. De afzet verliep in dat jaar weliswaar traag, maar gaf toch geen aanleiding tot grote moeilijkheden. Indien men alleen let op de omstandigheden in Nederland, zou men dit jaar een prijspeil verwachten dat dicht bij het niveau van 1956 ligt. Weliswaar is de koopkracht in Nederland iets gestegen, hetgeen met name de vraag naar handappelen kan hebben versterkt, doch dit zal niet van zo grote invloed zijn dat het prijspeil daardoor veel boven dat van 1956 kan uitkomen. We kunnen echter niet volstaan met alleen op de omstandigheden in Nederland te letten; het exportkwantum is daarvoor te belangrijk.

Gezien de grote eenzijdigheid in het Nederlandse exportpatroon moet vooral de marktpositie in West-Duitsland van betekenis zijn voor de in Nederland te verwachten prijsvorming. Ook de Duitse oogst is kleiner dan in 1958 en blijft zelfs nog ver achter bij die van 1956 (zie grafiek). De omvang van de Duitse oogst is nagenoeg gelijk aan die van 1955. Indien we voorts in aanmerking nemen, dat de laatste jaren ook in Duitsland de koopkracht verder is toegenomen, lijkt het waarschijnlijk, dat een sterke Duitse vraag het Nederlandse prijspeil zal opdrijven tot boven het niveau van 1956.

Het is zelfs niet uitgesloten, dat het prijspeil dat van 1955 (f. 35,50) benadert of iets overtreft. Niet alleen is sinds dat jaar in Nederland en in West-Duitsland de koopkracht aanzienlijk gestegen, maar bovendien is de huidige groente-oogst in beide landen aanzienlijk kleiner

dan in dat jaar; ook in de andere Westeuropese landen is dit het geval. Deze schaarste aan groente zal vrij zeker een vervangingsvraag naar fruit doen ontstaan. De vraag naar appelen zal daarom aanzienlijk sterker zijn dan in 1955.

Deze laatste overweging maakt het noodzakelijk aandacht te besteden aan de situatie in de andere naar West-Duitsland exporterende landen. In deze groep is Italië veruit de belangrijkste leverancier. De Italiaanse oogst van dit jaar is bijna even groot als de record-oogst van 1958. De concurrentie van dit land zal dus heel wat feller zijn dan in 1955. Weliswaar is inmiddels ook in Italië de vraag naar appelen toegenomen, maar het valt te betwijfelen of dit de concurrentiekracht van Italiaanse appelen op de Westduitse markt aanzienlijk zal verzwakken. Men dient er dan ook rekening mee te houden, dat de Italiaanse uitvoer heel wat groter zal zijn dan in 1955, toen 260.000 ton naar West-Duitsland werd geëxporteerd. Deze concurrentiedruk zal vermoedelijk zwaar genoeg zijn om te voorkomen dat het prijspeil in Nederland stijgt boven het niveau van 1955. Veeleer is te verwachten dat het daar iets onder zal blijven. Tot midden oktober lagen de appelprijzen in Nederland weliswaar iets hoger dan in 1955; de Italiaanse concurrentie kan echter in de zomer en het begin van de herfst nog niet maximaal zijn, daar het Italiaanse sortiment voornamelijk uit winterappelen bestaat.

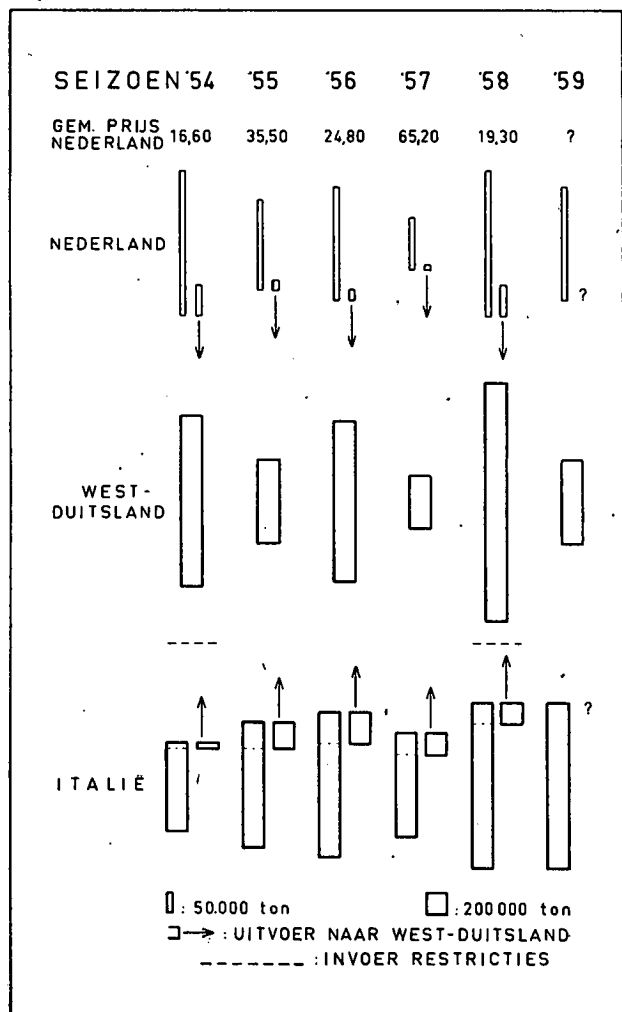
Deelmarkten.

Voor een nauwkeurig inzicht in hetgeen op de appelmarkten gebeurt, is het niet voldoende te volstaan met de bestudering van appelen in het algemeen. Er bestaan grote prijsverschillen tussen appelen behorende tot diverse rassen, kwaliteitsklassen of grootteklassen. Om verder door te dringen op dit terrein is het noodzakelijk enkele deelmarkten te onderscheiden. Langzaamaan kan het marktonderzoek bij appelen tot dit gebied worden uitgebreid. Enige jaren geleden is men namelijk begonnen de tuinbouwstatistiek in Nederland wat het fruit betreft te detailleren per ras. De cijfers hiervan beginnen thans beschikbaar te komen en geven de indruk dat de prijsvorming op de diverse deelmarkten weliswaar niet geheel losstaat van de situatie op de algemene appelmarkt, maar toch een vrij ruime eigen speelruimte heeft.

De volgende deelmarkten lijken volgens de voorlopige resultaten van het onderzoek te moeten worden onderscheiden:

I. De markt voor aromatische handappelen. Het ras Cox's Orange is het dominerende ras op deze deelmarkt. Van het Nederlandse appelaanbod behoort thans circa 10 pCt. tot deze deelmarkt. In de toekomst zal dit percentage stijgen, gelet op de aanplantingen in de laatste jaren.

II. De markt voor groen/gele zure handappelen. De voornaamste Nederlandse representant is het ras Goudrenette. Momenteel behoort een kleine 30 pCt. van het Nederlandse aanbod tot deze groep. De betekenis van de meeste der betrokken rassen neemt af; zij bevinden zich vooral in de hoogstam-boomgaarden die o.a. in de jaren twintig op de rivierklei zijn aangelegd. In het moderne rationele fruitbedrijf, met intensieve beplantingen en lage bomen, komen weinig tot deze deelmarkt behorende rassen voor, zodat het percentage geleidelijk zal dalen. In West-Duitsland behoort een groot deel van de oogst tot deze groep.



III. De markt voor roodgekleurde handappelen. Het grootste gedeelte van de Italiaanse oogst behoort hiertoe. De aantrekkelijke kleur is een wel zo belangrijke eigenschap als de smaak. Van het Nederlandse aanbod behoort bijna 20 pCt. tot deze deelmarkt; het moderne ras Jonathan en het oude ras Sterappel zijn hierin het belangrijkste.

IV. De markt voor lichtzure of enigszins zoete handappelen. Gedeeltelijk valt deze deelmarkt samen met de vorige; een aantal roodgekleurde Italiaanse rassen

heeft een enigszins zoete smaak. In het andere deel, waarin we de geelgekleurde onderbrengen, is wat Nederland betreft het winterras Golden Delicious snel in opkomst, evenals het zomerras James Grieve. Thans omvatten zij ruim 5 pCt. van het aanbod, maar dit lijkt snel naar 15 pCt. te zullen stijgen.

V. De markt voor keuken- en industrie-appelen. Circa 1/3 van het Nederlandse aanbod wordt op deze deelmarkt verhandeld. In West-Duitsland komt een aanzienlijk groter deel van de oogst op deze deelmarkt, waarop vooral appelen van verouderde rassen of van slechte kwaliteit worden aangeboden, terecht. Het prijspeil op deze deelmarkt ligt in de regel laag.

Waardevermindering van het geld

De „First National City Bank of New York” bezint zich bij tijd en wijle op de gelddepreciatie op langere termijn. In de „Monthly Letter” van september jl. heeft zij voor niet minder dan 35 landen de periode van 1948 tot 1958 onder de loep genomen.

Landen	Geldwaarde-index			Jaarlijkse procentuele depreciatie (samengesteld)		
	1948	1953	1958	1948-1953	1953-1958	1948-1958
Portugal	100	99	94	0,2	1,0	0,6
Zwitserland	100	95	90	0,8	1,3	1,1
België	100	94	87	1,2	1,5	1,3
Ecuador	100	89	86	2,2	0,8	1,5
Duitsland	100	93	84	1,5	1,9	1,7
India	100	92	84	1,7	1,7	1,7
Verenigde Staten	100	90	83	2,1	1,5	1,8
Venezuela	100	85	83	3,1	0,6	1,8
Pakistan	100	89	81	2,2	1,9	2,1
Canada	100	84	78	3,4	1,5	2,5
Italië	100	85	76	3,1	2,4	2,8
Denemarken	100	81	69	4,1	3,1	3,6
Zuid-Afrika	100	77	67	5,1	2,6	3,9
Nederland	100	78	66	5,0	3,1	4,0
Zweden	100	77	65	5,1	3,4	4,3
Verenigd Koninkrijk	100	77	65	5,1	3,4	4,3
Noorwegen	100	74	63	5,8	3,1	4,5
Nieuw-Zeeland	100	75	63	5,7	3,4	4,6
Japan	100	63	57	9,0	1,7	5,4
Spanje	100	79	56	4,7	6,5	5,6
Turkije	100	88	51	2,4	10,3	6,4
Finland	100	64	50	8,6	4,7	6,7
Frankrijk	100	60	49	9,7	3,8	6,8
Australië	100	56	49	10,8	2,8	6,9
Griekenland	100	63	48	8,9	5,3	7,1
Mexico	100	71	47	6,6	7,8	7,2
Columbia	100	68	45	7,4	7,9	7,7
Peru	100	60	44	9,7	5,8	7,8
Oostenrijk	100	49	43	13,2	2,6	8,1
Uruguay	100	71	41	6,6	10,6	8,6
Brazilië	100	62	26	9,2	15,9	12,6
Argentinië	100	31	14	20,9	14,4	17,7
Chili	100	39	5	17,1	33,2	25,6
Paraguay	100	8	4	39,0	14,7	27,9
Bolivia	100	23	1	25,6	47,5	37,6

Een splitsing van het decennium in twee perioden leert, dat de geldontwaarding in de meeste landen gedurende de periode 1948-1953 groter was dan in de vijf daaropvolgende jaren. Volgens genoemde bankinstelling weerspiegelen deze lagere percentages de meer „normale” verhoudingen in de laatste periode. In de periode 1948-1953 immers vond, naar men zich herinneren zal, de oorlog in Korea plaats. Voorts is men zich meer en meer de gevaren van het aanvaarden van „inflation as a way of life” bewust geworden, terwijl ten slotte de restrictieve monetaire en fiscale politiek als middel ter voorkoming van inflatoire excessen aan effectiviteit heeft gewonnen.

De prijsvorming op de deelmarkten.

Op deelmarkt I, die voor aromatische appelen, waar het prijspeil meestal hoger ligt dan op de andere deelmarkten, lijkt de prijsvorming in vrij grote mate onafhankelijk van de algemene appelmarkt te geschieden. De grootte van de oogst van het ras Cox's Orange is van zeer grote invloed op het prijspeil op deze deelmarkt. De Nederlandse export naar Groot-Brittannië bestaat vrijwel uitsluitend uit deze appelen. In tegenstelling tot de algemene appelmarkt, die sterk onder invloed staat van de oogst in West-Duitsland, is op deze deelmarkt de oogst van Cox's Orange in Engeland dan ook mede een factor van betekenis. Deze oogst is dit jaar tamelijk klein. Daar in Nederland en West-Duitsland de Cox's-oogst niet veel afwijkt van het gemiddelde beeld lijkt het prijspeil op deze deelmarkt iets hoger te zullen liggen dan op grond van de algemene appelsituatie verwacht zou kunnen worden, te meer daar de gestegen welvaart juist op deze deelmarkt het sterkst tot uiting komt en daar Italië er niets op aanbiedt.

Interessant is ook deelmarkt III, die voor roodgekleurde appelen. In het vorige seizoen speelden hier handelspolitieke maatregelen een grote rol. Vanwege de grote Duitse oogst daalde het prijspeil in West-Duitsland tot een vrij laag peil. Dit maakte het de Duitse Overheid mogelijk o.a. de invoer uit Italië te verbieden en wel van 17 september 1958 tot 15 maart 1959. De invoer uit Nederland, waarvoor een iets ander regime van toepassing is, kon doorgang vinden, voor zover boven bepaalde prijzen werd geleverd. De Duitse vraag naar rode appelen richtte zich toen op Nederland met als gevolg dat de export van het ras Jonathan opliep tot 17.500 ton (tegen slechts 4.500 ton in 1956/57) en dat het prijspeil van dit ras steeg tot het niveau van 1956, ondanks het feit dat het algemene prijspeil van appelen in 1958 aanzienlijk lager lag. Nu in dit jaar vooral Italië in het Duitse tekort lijkt te zullen voorzien, hetgeen gezien het Italiaanse sortiment vooral op deze deelmarkt zal geschieden, is te vrezen dat het prijspeil in Nederland op deze deelmarkt, geheel in tegenstelling tot vorig jaar, een relatieve achterstand op het algemene prijspeil zal gaan vertonen.

Ten slotte kan er nog op worden gewezen, dat de schaarste aan groente in de eerste plaats gevolgen zal hebben op deelmarkt V, die voor keuken- en industrie-appelen.

Het vorenstaande moge een voorbeeld zijn van de mogelijkheden die, dank zij de beschikbaarmaking van gedetailleerd statistisch materiaal, ontstaan om het marktonderzoek bij appelen uit te breiden en daardoor verder, aan te passen aan de behoefte die in de tuinbouwsector, aan dergelijk onderzoek bestaat.

Honseleersdijk.

Dr. W. H. KEMMERS.

Na in het kort het doel en de achtergrond van het ideeënbusstelsel te hebben uiteengezet, somt schrijver enkele nadelen op, die men tegen de ideeënbus kan aanvoeren. Vervolgens schenkt hij aandacht aan de uitkomsten van een enquête, welke het Nederlands Instituut voor Efficiency onlangs bij ca. 150 bedrijven, instellingen en overheidsdiensten heeft gehouden. Ten slotte worden nog twee andere stelsels, die de vindrijkheid in bedrijven of organisaties beogen te vergroten, beschreven, t.w. het in de Verenigde Staten ontstane systeem dat „brainstorming” wordt genoemd, en een stelsel dat volgens schrijver het beste kan worden betiteld als de stap-voor-stap-methode van de Amerikaan Porter. Schrijver legt er in dit artikel de nadruk op, dat mobilisatie van ideeën in de eerste plaats een kwestie van gezindheid is. De keuze van technieken of systemen is z.i. een uitermate moeilijke zaak; het hangt geheel van de eigen aard van het bedrijf af, welk systeem of welke combinatie van systemen, wordt gekozen.

Mobilisatie van ideeën in bedrijven

De ideeënbus is een systeem dat tot doel heeft voorstellen of denkbeelden over de verbetering of vereenvoudiging van de produktie, met name afkomstig uit de kring van de medewerkende arbeiders, toe te passen, waardoor een grotere bedrijfsefficiëntie wordt bereikt en de welvaart wordt geëind. Men denke niet gering over de draagwijdte van een dergelijk stelsel, dat zeker niet die eenvoudige techniek kent, die de aanduiding „ideeënbus” zou doen vermoeden. Als het ons zou gelukken al het menselijke kunnen en kennen op deze, of op andere, wijzen te mobiliseren, dan zouden wij een nieuwe industriële revolutie tegemoet gaan, die haar voorgangsters in de schaduw zou stellen.

Hoe komt het dat de goede ideeën van duizenden, ja van miljoenen, mensen niet in de praktijk worden verwezenlijkt? Psychologische en materiële remmen zijn hier in het geding. Onder de psychologische factoren noemen wij de vrees om met voorstellen voor de dag te komen, een dikwijls nog voorkomend wantrouwen tegen de bedoelingen van de ondernemingsleiding, daterend uit de tijd van de klassenstrijd, de vrees dat anderen en niet de bringers van de ideeën daar materieel van profiteren, onverschilligheid enz. Onder de materiële factoren noemen wij het gebrek aan goede organisaties die de ideeën verzamelen, beoordelen en in praktijk brengen en het gebrek aan een goede communicatie.

Het ideeënbusstelsel is het eerste middel geweest dat aan deze bezwaren tegemoet trachtte te komen. In 1880 voerde de William Denny scheepswerf in Schotland de eerste ideeënbus in, weldra gevolgd door bedrijven in Amerika en Duitsland. Het lijkt ons op deze plaats niet gewenst om op de techniek van het stelsel in te gaan. Van verschillende kanten is deze techniek uitvoerig toegelicht ¹⁾. Belangrijker dan de techniek zijn de achtergronden van het systeem, want geen bedrijf of instelling zal succes met een ideeënbus hebben die zomaar als een gewas op vreemde bodem wordt geplant. De geest en het klimaat van het bedrijf moeten er rijp voor zijn. Deze ondergrond hangt niet alleen samen met de wijze waarop het bedrijf wordt geleid, doch ook met de mate van samenspel en

sportieve wedijver die tussen de werknemers heersen. Het is beslist onjuist te veronderstellen dat de ideeënbus een middel zou zijn voor betere menselijke verhoudingen in het bedrijf. Men moet haar veeleer zien als een sluitstuk van goede menselijke verhoudingen. Wanneer het goede fundament voor een ideeënbus aanwezig is kan de daarvoor ontstane vriendschappelijke wedijver een verdere stimulans voor een goed bedrijfsklimaat geven.

Nadelen van de ideeënbus.

Men mag overigens de ogen niet sluiten voor zekere nadelen of onvolkomenheden van het ideeënbusstelsel. In de eerste plaats kan een gebrekkige techniek een ideeënbusstelsel torpederen. Dit kan gemakkelijk gebeuren door op het oog kleine fouten, ingaande tegen de geest van een bepaald bedrijf. Kwesties als beoordelingsnormen, de hoogte van de beloningen, de al of niet anonimiteit van de inzenders, het al of niet belonen van niet-geaccepteerde ideeën (aanmoedigingspremies), de wijze van publikatie enz., het zijn alle factoren die met grote zorg moeten worden bezien, wil men het vertrouwen van de werknemers in het systeem behouden.

Een hiermede samenhangend nadeel is, dat de ideeënbus een nogal passieve wijze van mobiliseren van denkbeelden is. In vele bedrijven luwt de belangstelling na een eerste golf van geestdrift en moet men door extra acties en propaganda de ideeënbus steeds weer nieuw leven inblazen ²⁾. Het ligt ons Nederlanders niet zo erg om propaganda te moeten maken voor een op zichzelf goede zaak. In het buitenland, en met name in de communistische landen, is dat anders. Daar is de ideeënbus vaak een middel om tegemoet te komen aan het initiatief dodende karakter van het bedrijfsleven. De ideeënbus wordt daar wettelijk geregeld en biedt de individu de mogelijkheid om in de massa op te vallen door op een zeker gebied uit te blinken ^{3) 4)}.

²⁾ „Vijf jaren ideeënbus bij het G.E.B. Rotterdam” in „Energie” van juli 1959.

³⁾ Dr. Ing. J. Benes: „Das betriebliche Vorschlagswesen in der Tschechoslowakei” in „Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie” (T.E.D.), 1957, no. 9, blz. 307 e.v.

⁴⁾ Judith Szébenyi-Sigmond: „De ideeënbus in de genationaliseerde bedrijven in Hongarije” in T.E.D. 1959, no. 10, blz. 445 e.v.

¹⁾ Handboekje voor de ideeënbus. Uitgave van het Centraal Sociaal Werkgevers-Verbond, 's-Gravenhage 1951.

Het laatste bezwaar dat men tegen de ideeënbus kan aanvoeren is, dat het stelsel is gebaseerd op de hoogst individuele prestaties van de individuele werker. Is een dergelijk stelsel te rijmen met de onmiskenbare groei naar collectiviteit? Hoe langer hoe meer worden ondernemingen arbeidsgemeenschappen, waarbij de samenwerking voorop moet staan. Niet alleen uit menselijk, maar ook uit technisch oogpunt is deze samenwerking noodzakelijk. Wij geloven dat de ideeënbus vooralsnog niet in strijd behoeft te zijn met deze nieuwe stroming. Immers, de persoonlijke prikkel om iets te presteren en daarmee iets te verdienen, is nog altijd een van de karaktertrekken van de mens. De ideeënbus behoeft de teamgeest trouwens niet te schaden⁵⁾. Niettemin is het gewenst met de komende ontwikkeling in ons bedrijfsleven rekening te houden en naast de ideeënbus naar meer gemeenschappelijke middelen tot het mobiliseren van ideeën om te zien. Daarover zullen wij in het slot van deze beschouwing nog iets vermelden.

Ideeënbus in Nederland.

Hoe is het nu gesteld met de ontwikkeling van het ideeënbuswezen in Nederland? Onlangs heeft het Nederlands Instituut voor Efficiency (NIVE) een enquête bij ca. 150 bedrijven, instellingen en overheidsdiensten gehouden. De uitkomsten zijn gepubliceerd⁶⁾. Deze enquête, hoe waardevol ook, is niet representatief voor het gehele Nederlandse bedrijfsleven, omdat daaraan alleen organisaties en bedrijven met een ideeënbus hebben deelgenomen. Uit de enquête blijkt dat de gemiddelde beloning is gestegen van ca. f. 35 in 1956 tot ca. f. 39 en f. 38 resp. in 1957 en 1958. Deze stijging van de gemiddelde beloning is uitsluitend veroorzaakt door een stijging van de gemiddelde beloning in bedrijven met meer dan 1.000 werknemers. Overigens liepen de beloningen uiteen van f. 1 tot f. 3.000.

Voor een oordeel over de deugdelijkheid en de kwaliteit van de ideeënbusystemen is een inzicht in het aantal beloonde ideeën in verhouding tot het aantal ontvangen ideeën gewenst. Bij de geënquêteerde bedrijven werd in totaal 31 pCt. van het aantal ontvangen ideeën beloond. In 1957 werden door de genoemde 150 bedrijven 26.000 ideeën ontvangen en ca. 8.000 ideeën beloond. Het totaal uitgekeerde bedrag aan beloningen bedroeg in dat jaar f. 312.000. In 1958 werden van de 30.000 ontvangen ideeën ca. 9.000 ideeën beloond, met een totaal uitgekeerd bedrag van f. 347.000.

Het is welhaast vanzelfsprekend dat er onder de geënquêteerde bedrijven en instellingen een aantal zou zijn dat geen bijzonderheden over de met de ideeënbus bereikte besparingen wenste te verstrekken. Anderzijds mag ook niet uit het oog worden verloren dat vele besparingen niet kunnen worden gemeten, althans niet in geld meetbaar zijn. Men denke aan de verbetering van de kwaliteit van goederen en diensten en ook aan de omstandigheid dat vele besparingen eerst op de lange duur kunnen worden berekend. Toch heeft ca. 60 pCt. van de bedrijven netto besparingen gemeld, variërend van f. 50 tot f. 2,5 mln. per geval.

Een belangrijk punt is ten slotte hoe de bedrijven die de ideeënbus toepassen zelf over het door hen ingevoerde

stelsel denken. Wat betreft de tevredenheid over de resultaten zijn de gevoelens gemengd. In kleine bedrijven tot 200 man personeel is circa de helft van de geënquêteerden tevreden: In de grotere bedrijven is dit percentage aanmerkelijk groter. Wellicht houdt deze uiteenlopende beoordeling verband met de omstandigheid dat kleinere bedrijven vaak niet voldoende tijd en geld kunnen opbrengen om het ideeënbuswezen perfect te organiseren.

Andere stelsels.

Wij hebben reeds in de aanvang vermeld dat er nog andere systemen bestaan die beogen de vindrijkheid in bedrijven of organisaties te vergroten. Daar deze andere systemen van een meer gemeenschappelijke ondergrond uitgaan en zich vaak ook richten tot andere lagen in de onderneming, kunnen zij meestal niet in de plaats van, maar naast de ideeënbusstelsels worden toegepast. Ook hier geldt dat het bedrijfsklimaat rijp moet zijn voor de toepassing. De eisen die aan de wil tot samenwerking worden gesteld moeten zo mogelijk zelfs nog groter zijn dan in het geval van toepassing van de ideeënbus. De systemen zijn bij uitstek op het samenspel gebaseerd.

In de eerste plaats het in de Verenigde Staten ontstane systeem dat „brainstorming” wordt genoemd. Brainstorming is een techniek die beoogt het creatieve denken in groepsverband te bevorderen⁷⁾⁸⁾. Daarbij wordt ervan uitgegaan, dat ieder mens creatief kan denken en dat hij deze creativiteit kan bevorderen. In de praktijk komt brainstorming hierop neer dat men een bedrijfsprobleem in een gemeenschappelijke zitting van geïnteresseerden behandelt, waarbij ieder der deelnemers vrijuit zonder rem en zonder kritiek zijn ideeën oppert. Deze ideeën (hoe meer hoe beter) worden opgetekend en daarna door een commissie zorgvuldig geselecteerd op hun bruikbaarheid. In de Amerikaanse reclamewereld ontstaan, heeft deze techniek zich snel over Amerika uitgebreid. Vooral is het succes groot geweest bij het middenkader van grotere bedrijven. Ook in Europa wordt deze techniek toegepast. Zij zal, mits ontdaan van de Amerikaanse franje, in vele gevallen een bruikbaar middel zijn om ideeën te mobiliseren.

Een andere techniek wordt gepropageerd door een groot Nederlands bureau voor bedrijfsorganisatie. Hoewel het stelsel geen naam heeft, zou men het het beste kunnen betitelen als de stap-voor-stap-methode van Porter (een Amerikaan die met deze methode begonnen is). De kern van het stelsel is, dat de gedachte van samenwerking en mobilisatie van ideeën eerst moet worden „verkoch” aan alle werkers in het bedrijf. In de tweede plaats moet een duidelijk standpunt door de hoogste bedrijfsleiding worden ingenomen met betrekking tot het eventuele ontslag van werkkrachten, dat uit de werkvereenvoudiging voortvloeit en ook ten aanzien van de beloning van de collectief ontwikkelde verbeteringen. In de derde plaats is een onderzoek naar de aard van het bedrijf en de mogelijkheden van verbeteringen nodig. In de vierde plaats is een opleiding in de richting van werkvereenvoudiging op alle niveaus nodig. In de vijfde plaats moet er een organisatie worden geschapen die alle ideeën opvangt en ontwikkelt. In de praktijk komt het systeem hierop neer, dat een bepaalde commissie (soms verticaal, soms horizontaal) aan het werk wordt gezet, waarvan de leden hun creativiteit

⁵⁾ J. G. Nolst Trenité: „Schaadt de ideeënbus de teamgeest?” in T.E.D. 1959, no 4, blz. 151 e.v.

⁶⁾ Informatienota „Ideeënbus”. Uitg. NIVE, 's-Gravenhage 1959.

⁷⁾ A. F. Osborn: „Applied imagination”. Uitg. Charles Scribner & Sons, New York 1957.

⁸⁾ C. H. H. Clark: „Brainstorming”. Uitg. Doubleday & Comp., New York 1958.

op een bepaald probleem botvieren. Een sluitstuk van dit systeem vormt de produktiviteitstoerekening, op welk beloningsstelsel wij hier niet nader zullen ingaan. Wij verwijzen hiervoor naar een NIVE-publikatie op dit gebied ⁹⁾.

Nogmaals leggen wij er de nadruk op dat mobilisatie

⁹⁾ Produktiviteitstoerekening. Rapport van de werkcommissie produktiviteitstoerekening van de Studiegroep Winstdeling en aanverwante onderwerpen. Uitg. NIVE, E 389, 's-Gravenhage 1958.

van ideeën in de eerste plaats een kwestie van gezindheid is. Het doel ervan is verhoging van de produktiviteit en verlaging van de kostprijs. Het is gebleken dat de keuze van technieken of systemen een uitermate moeilijke zaak is en dat het geheel van de eigen aard van het bedrijf afhangt, welk systeem, of welke combinatie van systemen, wordt gekozen.

's-Gravenhage.

P. VAN ZUUREN.

Voorstellen tot hervorming van het hoger onderwijs voor het bedrijfsleven in de Verenigde Staten

De buitenstaander in de Amerikaanse samenleving wordt telkens weer getroffen door het werk van filantropische instellingen voor het algemeen belang, niet alleen in het eigen land, maar ook voor het buitenland. De Engelse hoogleraar W. H. G. Armytage kwam enige jaren geleden zelfs tot de uitspraak: „it is ironical and paradoxical that the wealth being rolled up in the United States by Carnegie and Rockefeller did far more for English education than that accumulated by Englishmen”.

Het werk van deze stichtingen in Amerika zelf blijkt in de laatste jaren uit het aandeel, dat The Rockefeller Foundation ¹⁾, The Carnegie Corporation en The Ford Foundation ²⁾ hebben gehad in de pogingen tot hervorming van het Amerikaanse onderwijs. Wat de „high school” betreft, kan gezegd worden op het uitstekende rapport van Prof. Conant, de welbekende vroegere president van Harvard University en daarna ambassadeur in West-Duitsland. Deze geleerde maakt thans zijn grote kennis en inzichten dienstbaar voor verbetering van het lager en middelbaar onderwijs in Amerika ³⁾.

De Carnegie Corporation en de Ford Foundation hebben in oktober 1959 tegelijkertijd een studie gepubliceerd over de toestand van de Amerikaanse „business schools” ⁴⁾. Dit lijkt op duplicering en op verkwisting. Indien echter twee dergelijke instellingen de vinger op een wonde plek in het Amerikaanse onderwijs leggen en zij zouden worden gehoord, dan zijn de uitgaven daarvoor welbesteed. Deze studies zijn van belang voor Nederland, omdat een aantal van de hierin behandelde problemen ook in ons land leeft. Er zijn echter ook grote verschillen. Daarmede moet eerst begonnen worden om een mogelijk verkeerde indruk te voorkomen ⁵⁾.

¹⁾ Deze stichting heeft haar steun gegeven aan een zeer uitvoerige studie (11 delen), die in 1952 over het Amerikaanse onderwijs, speciaal met betrekking tot de financiële moeilijkheden, is verschenen (gepubliceerd door Columbia University).

²⁾ The Ford Foundation, een na-oorlogse stichting, geeft in de laatste jaren o.a. grote financiële steun aan experimenten op het gebied van het televisie-onderwijs.

³⁾ Zijn studie „The American High School Today”, ondernomen met steun van de Carnegie Corporation en in het begin van 1959 verschenen, heeft reeds veel opzien gebaard. Hij is thans bezig met een onderzoek naar de gebreken van de „junior high school”.

⁴⁾ Prof. F. C. Pierson e.a.: „The Education of the American Businessmen” en Prof. R. A. Gordon en Prof. J. E. Howell: „Higher Education for Business”.

⁵⁾ Hier kunnen slechts enkele aspecten worden aangevoerd. De studies geven zoveel stof, dat deze niet in een artikel kan worden verwerkt.

Gebreken van de „business schools” ⁶⁾.

Vele niet-Amerikanen brengen het in hun zienswijzen over Amerikaanse toestanden niet verder dan wat men zou kunnen noemen, gevel-indrukken. Men generaliseert vaak op grond van een of twee instellingen, verschijnselen, ideeën enz., die men heeft waargenomen. Zo is men, op het gebied van de bedrijfsleer, buiten Amerika meestal op de hoogte van het uitstekende werk van Harvard en M.I.T. ⁷⁾, maar men weet in het algemeen niet, wat er achter deze mooie gevel ligt. Genoemde rapporten leggen dit eerlijk bloot. En het gezicht is in sommige opzichten erbarmelijk.

De „business schools” enz. maken geen uitzondering op de algemene regel in Amerika, dat er uitstekende en minder goede onderwijsinstellingen naast elkaar bestaan. Als men een vergelijking zou willen trekken, dan kan men globaal stellen, dat het „hoger” onderwijs in dit vak in Amerika, in Nederlandse verhoudingen uitgedrukt, varieert tussen een middelbare handelsschool en het hoger onderwijs aan economische faculteiten en hogescholen. Hiermede moet de lezer van de rapporten rekening houden. Anders zou zijn indruk, verkregen door raadpleging van de statistieken, die gemiddelden geven, verkeerd kunnen zijn. Er zijn verschillende uitstekende instellingen op dit gebied.

Ook kan hij gemakkelijk onder de indruk komen van het massale onderwijs. Immers, naar verhouding genieten veel meer Amerikanen dan Nederlanders „hoger” onderwijs in dit vak. In 1957/1958 werden er 55.404 diploma's in „business administration” uitgereikt, waarvan 50.090 „bachelors degrees” en 5.314 „masters degrees” ⁸⁾. Omgerekend in bevolkingsaantallen, zou dit voor Nederland betekenen, dat per jaar ongeveer 350 doctorandi en ongeveer 3.000 kandidaten hun diploma zouden krijgen. Deze massa's verklaren ook dat de kwaliteit van dit onderwijs

⁶⁾ Enkele woorden blijven in dit artikel onvertaald, omdat zij geen Nederlands equivalent hebben. „Business schools” zijn geen economische hogescholen, omdat economie slechts een gering deel van de studie uitmaakt. Bachelors en Masters degrees komen niet geheel overeen met kandidaats- en doctoraalexamens.

⁷⁾ Met Harvard en M.I.T. worden in dit artikel bedoeld, de Harvard Business School en de School of Industrial Management of M.I.T.

⁸⁾ Deze vergelijking dient alleen voor een globale indruk. Zij gaat niet geheel op. In de Verenigde Staten is de bedrijfseconomie gesplitst van de algemene economie. Voor vergelijking zouden dus een deel van de kandidaatsexamens en alleen de doctoraalexamens in de bedrijfseconomie moeten worden genomen. Aan de andere kant zou men ook, wat Nederland betreft, rekening moeten houden met bedrijfseconomische opleidingen (bijv. accountants) buiten het hoger onderwijs.

sterk gevarieerd moet zijn ⁹⁾. Niettemin komen beide rapporten tot de conclusie, dat het niveau over de gehele linie te laag is. Afgezien van de reeds genoemde reden van de massa — vele „business schools” maken de toegang te gemakkelijk — hebben ook vele „Colleges” dit vak op hun programma; laatstgenoemde hebben vaak niet voldoende middelen voor een goede wetenschappelijke staf enz. Ook het gebrek aan docenten (lage salarissen) speelt hierbij een rol.

Een van de oorzaken van het lage peil van het onderwijs is ook het grote aantal vakken, dat gedoceerd wordt. Het Carnegie-rapport geeft als voorbeeld vakken als „hotel front office procedures” en „principles of baking: bread and rolls”. Dit zijn natuurlijk extreme gevallen. Men moet vooral niet het hoger onderwijs aan deze voorbeelden afmeten. In het algemeen kan men zeggen, dat er overspecialisatie is en het „hoger” onderwijs hier en daar ontaard is in een niet al te goede vakopleiding. Deze klacht beperkt zich overigens niet tot dit deel van het Amerikaanse onderwijs. Het is een algemene klacht in de Verenigde Staten.

Voorstellen tot verbetering.

Beide rapporten dringen aan op een verbreding van de academische basis. Deze aanbeveling richt zich vooral op de „business schools”, die geheel of in hoge mate op de praktijk zijn gericht. In het kort komt het hierop neer, dat deze scholen ook inderdaad instellingen van hoger onderwijs moeten worden.

De samenstellers van de rapporten streven echter niet naar een uniformiteit van het onderwijs in „business administration”. Zij wensen de bestaande variëteit te behouden, zodat er voor iedereen, die na zijn middelbare opleiding verder wil studeren, iets passends is te vinden. Dit is ook niet te verwonderen. Het is niet mogelijk om een zo groot aantal studenten een werkelijk wetenschappelijke opleiding te laten volgen. Het is bovendien niet nodig. Er is een toenemende differentiatie in het bedrijfsleven; daaraan moet het onderwijs zich aanpassen. In ons land gaat het ook reeds deze richting uit. Op het gebied van „business administration” denk ik hierbij aan Nijenrode.

Interessant voor ons land is echter, hoe de opleiding voor de topfuncties moet zijn. Want ook de „graduate” opleiding (min of meer onze doctoraalstudie) ontmoet kritiek. Het beste op dit gebied in Amerika wordt gegeven in Harvard en M.I.T. Ook in deze instellingen is nog het een en ander voor verbetering vatbaar.

Zoals opgemerkt, is er teveel specialisatie in de studie. Het Ford-rapport vindt de ideale opleiding in een vierjarige studie in „liberal arts” of in „engineering”, gevolgd door een tweejarige studie aan een prima „graduate” school. Ik kan hieraan toevoegen, dat deze gedachte ook leeft bij M.I.T., zoals ik tijdens een recent bezoek vernam ¹⁰⁾.

⁹⁾ Het onderwijs in „business administration” vindt plaats in drie groepen van hoger onderwijsinstellingen, nl. in ongeveer 160 universiteiten, die aparte „Schools (of Colleges) of Business” hebben gevormd; in 424 Colleges en universiteiten als faculteiten, dus niet als zelfstandige „schools” en ten slotte in zes „Engineering Schools” met algemene programma’s in „industrial management”.

¹⁰⁾ Men verzekerde mij daar, dat het niet strikt noodzakelijk is, wel wenselijk, dat de aankomende kandidaat in de School of Industrial Management (de tweejarige opleiding) enige kennis heeft van bedrijfseconomische vakken. Ongeveer 25 pCt. van de studenten heeft een vierjarige „engineer’s” opleiding gehad en de overigen meestal een even lange „liberal arts” studie. De voorkeur geeft men echter aan kandidaten — er is een strenge

Velen kunnen echter een zo langdurige opleiding niet bekostigen. Op dit gebied wreekt zich — een punt dat m.i. in Amerika te veel uit het oog wordt verloren — o.a. de neiging tot vroege huwelijken. Voor de „undergraduate” studie wordt aanbevolen meer aandacht te schenken aan de organisatie van de onderneming, public relations en de juridische, politieke en sociale sfeer waarmee een onderneming in aanraking komt. Ook bevelen de rapporten een grondige studie aan van economie, een vak, dat teveel verwaarloosd wordt in de programma’s van „business administration”.

In de „graduate” studie moet op deze vakken verder worden ingegaan. Er moet meer aandacht worden geschonken aan de analyse van problemen. De studenten behoren zich te bekwaamen in de oplossing van praktische problemen door gebruik te maken van „case” studies met het doel om de algemene beginselen te leren. Dit alles vereist echter — en deze aanbeveling in het rapport is logisch — beter onderlegde studenten, dus verhoging van de toegangseisen tot een „business school” enz., en hogere salarissen voor de docenten. Eerst op deze wijze kunnen deze scholen ook werkelijk goede instellingen worden en niet „cheap degree factories”, zoals men wel eens spottend zegt.

In een volgend artikel zal vooral aandacht worden geschonken aan de voorstellen in de genoemde rapporten voor verbetering van kadervorming in het bedrijfsleven.

Washington D.C.

v. d. V.

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt

Ondanks de november-ultimo is de geldmarkt in de verslagweek ruim geweest. Men verwacht dat dit ook in de komende weken het geval zal zijn, daar de Staat fikse bedragen aan rente en aflossing heeft te betalen.

Hoewel de geldmarkt er na de discontoverhoging dus niet krapper op is geworden hebben sommige geldmarkt-tarieven stijging — misschien mag men zeggen een anticipatiestijging — te zien gegeven. Zo zijn de markt-disconto’s voor schatkistpapier met $\frac{1}{4}$ à $\frac{3}{8}$ pCt. gestegen, waarbij evenwel onmiddellijk moet worden aangetekend dat de meeste noteringen een incidenteel karakter dragen. Het officiële callgeldtarief is op $1\frac{1}{2}$ pCt. gehandhaafd; zonder de discontoverhoging zou het evenwel niet onaanvaardbaar zijn geweest dat dit tarief tot het niveau van vóór de belastingbetalingen ($1\frac{1}{4}$ pCt.) zou zijn teruggebracht. De rente op kasgeldleningen heeft een reële stijging te zien gegeven. Zoals men weet geldt voor deze leningen een maximum-rente die gelijk was aan het officiële disconto van De Nederlandsche Bank. Dit maximum is echter nog niet aangepast aan het hogere disconto en, doordat er van de zijde der gemeenten belangstelling voor het opnemen van kasgeldleningen bestond, is de kasgeldrente

selectie — die met genoemde opleidingen reeds enige jaren in de praktijk zijn geweest.

Hier doet zich de moeilijkheid voor wie dat nog kan betalen. Wat in dit verband opvalt is, dat Amerikanen blijkbaar gemakkelijker dan wij offers brengen of leningen opnemen voor terugkeer naar de universiteit, zelfs als zij een gezin hebben. Hierin uit zich de mobiliteit en de pragmatische of materialistische instelling van de Amerikaan. Studie wordt gezien als een goede belegging in een expanderende economie. En er is geen gevaar voor werkloosheid, omdat er juist een grote vraag is naar afgestudeerden van eerste klas onderwijsinstellingen. Ook laten de ondernemingen soms zelfs veelbelovende functionarissen op hun kosten naar de universiteit terugkeren.

tot het van kracht zijnde plafond ($2\frac{3}{4}$ pCt.) gestegen.

Daar de discontoverhoging maar een zeer beperkte invloed op de markttarieven heeft gehad blijft het buitenland, met zijn hogere renteniveau, op de banken zijn aantrekkingskracht uitoefenen. Er zijn dan ook geen aanwijzingen dat de banken reeds tot het repatriëren van hun buitenlandse beleggingen zouden zijn overgegaan. Ondanks de gunstige ontwikkeling van de handelsbalans (in oktober was er op transactiebasis zelfs een overschot) en ondanks de aanhoudende belangstelling van het buitenland voor onze aandelen, vertoont de goud- en deviezenvoorraad van De Nederlandsche Bank geen neiging tot stijgen. Dit wijst er eerder op dat de banken hun beleggingen in het buitenland nog aan het uitbreiden zijn.

De kapitaalmarkt.

Het koerspeil in Wall Street is in de omslagweek langzaam omhoog gekropen, waarbij de omstandigheid dat de winsten in het 3e kwartaal, hoewel lager dan in het 2e, in vele gevallen niet achter blijken te blijven bij die in het 3e kwartaal 1958, wellicht een rol speelt. Men moet echter aannemen dat de markt nerveus zal blijven zolang men het in de staalindustrie niet over de arbeidsvoorwaarden eens kan worden, waardoor het gevaar dreigt dat de staking over ca. 2 maanden zal worden hervat. Weinig hoopgevend in dit verband is dat de vakverenigingen de Regering hebben geadviseerd tot het aanleggen van staalvoorraden over te gaan. Opvallend is dat de stijging van de aandelenkoersen gepaard is gegaan met een grote belangstelling voor obligaties. Zo is de emissie van \$ 250 mln. $5\frac{3}{8}$ pCt. obligaties American Tel. & Tel. er als koek in gegaan.

Op de Amsterdamse beurs zijn de tendenties die vorige week naar voren kwamen, tijdens de verslagweek waarneembaar gebleven. De obligatiekoersen hebben nog geenszins onder de discontoverhoging te lijden gehad; in de aandelensector was de stemming vast. Zowel Koninklijke als Philips kwamen, met interim-cijfers die er zijn mochten. Dat de koers van de aandelen Koninklijke niettemin weinig neiging tot aantrekken heeft vertoond wordt door sommigen toegeschreven aan Amerikaanse belastingverkoppen. Het feit dat men in de Verenigde Staten, in het kader van de kapitaalwinstbelasting, door het kweken van koersverliezen gerealiseerde kapitaalwinsten fiscaal onschadelijk kan maken, veroorzaakt aan het eind van het jaar veelal een extra-druk op de koersen van die aandelen welke in de loop van het jaar reeds gedaald zijn. Naast deze seizoensfactor zou echter ook de omstandigheid een rol kunnen spelen dat men momenteel in Wall Street de oliefondsen niet meer als „groeifondsen” beschouwt, zodat men voor deze aandelen slechts matig hoge price-earnings-ratio's op zijn plaats acht.

Opvallend in de kwartaalcijfers van Philips is niet alleen de buitengewoon gunstige ontwikkeling der winstcijfers, maar ook de toeneming der liquide middelen. In een persconferentie werd blijkens de N.R.C. o.a. opgemerkt dat de toeneming van de omzetten op het investeringsbeleid nauwelijks van invloed zal zijn en dat de investeringen „in hoofdzaak” uit ingehouden winst worden gefinancierd. Men zou in deze uitspraak een indicatie kunnen zien dat een emissie voorshands niet van node zal zijn.

De vraag rijst in hoeverre de situatie t.a.v. liquiditeit en financiering der investeringen bij Philips representatief is voor het Nederlandse bedrijfsleven als geheel, en in hoeverre onze Regering dus de ruimte op de kapitaalmarkt heeft onderschat door in de Miljoenennota aan te nemen

dat het beroep van het bedrijfsleven op de kapitaalmarkt in 1960 een stijging zal ondergaan.

Aan de aanbodzijde van de kapitaalmarkt kunnen zowel de spaarbanken als de levensverzekeringbedrijven zich verheugen in een grotere toeneming van de „toevertrouwd middelen” dan vorig jaar het geval was. Volgens „De Telstrook” van het levensverzekeringsbedrijf werd er in de eerste drie kwartalen van 1959 ruim f. 417 mln. meer aan premien en koopsommen ontvangen dan er aan begunstigden werd uitgekeerd; in dezelfde periode van 1958 was dit f. 408 mln. Sterker is de groei bij de spaarbanken geweest. Van januari t/m oktober 1959 werd er f. 718 mln. meer ingelegd dan opgevraagd, tegen f. 534 mln. in de eerste tien maanden van 1958.

Aand. indexcijfers	A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	2 jan. 1959	20 nov. 1959	27 nov. 1959
Algemeen		255	323	326
Internat. concerns		375	466	470
Industrie		174	247	249
Scheepvaart		151	154	155
Banken		138	180	183
Indon. aand.		103	137	139

Aandelen

Kon. Petroleum	f. 183,20	f. 155,20	f. 157,—
Unilever	452	715½	711½
Philips	493½	707½	729½
A.K.U.	262	395	401½
Kon. N. Hoogovens	341	740	753
Van Gelder Zn.	193	249½	255½
H.A.L.	158½	159½	159
Amsterd. Bank	253½	324½	321½
Ver. H.V.A. Mij-en	131½	146½	148

Staatsfondsen

2½ pCt. N.W.S.	59½	58½	57½
3½ pCt. 1947	90½	91½	92½
3½ pCt. 1955 I	87½	89½	89½
3 pCt. Grootboek 1946	88½	90½	90½
3 pCt. Dollarlening	90½	90½	89½
4½ pCt. Nederland 1958	99½	100½	100½

Diverse obligaties

3½ pCt. Gem. Rotterdam 1937 VI	90½	94	92½
3½ pCt. Bk.v.Ned.Gem.1954 II/III	81½	84½	87½
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen	89	90½	90½
3½ pCt. Philips 1948	95	95½	95½
3½ pCt. Westl. Hyp. Bank	83½	83½	83½
6 pCt. Nat. Woningb.len. 1957	110	108½	109½

New York

Aandelenkoersgemiddelde

Dow Jones Industrials	588	645	652
-----------------------	-----	-----	-----

M. P. GANS.

Bij de firma

R. MEES & ZONEN

Bankiers en Assurantiemakelaars

is een vacature voor een

Econoom op de financieel-economische afdeling

(Economisch en Effecten-onderzoek)

Vereisten:

1. Belangstelling voor algemeen-economische vraagstukken, i.h.b. het bankwezen betreffende.
2. Goede stijl.
3. Leeftijd tot ca. 35 jaar.

Enige ervaring in een soortgelijke functie kan tot aanbeveling strekken, maar is niet vereist.

Brieven aan de Afd. Personeelszaken, Blaak 10 te Rotterdam.



**HOLLANDSCHE SOCIETEIT
VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.**

Hoofdkantoor Nederland:
Herengracht 475, Amsterdam-C. tel. 221322
Head Office Canada:
1130 Bay Street, Toronto 5

**...meer dan anderhalve
eeuw levensverzekering**

N.V. BANK VOOR NEDERLANDSCHE GEMEENTEN

gevestigd te 's-Gravenhage

UITGIFTE VAN

**f 100.000.000.— 4½ pCt. 25-jarige Obligaties 1959
(Derde lening)**

Bij overtekening wordt het recht voorbehouden het bedrag der lening op een hoger bedrag dan f 100.000.000,— vast te stellen.

Grootte der stukken: nominaal f 1000.— en f 500.—.

Na de toewijzing kunnen desgewenst, in de plaats van obligaties, schuldregisterinschrijvingen groot tenminste nominaal f 100.000,— worden verkregen.

Ondergetekende bericht, dat de inschrijving op bovengenoemde uitgifte zal zijn opengesteld op

DINSDAG 8 DECEMBER 1959

van des voormiddags 9 tot des namiddags 4 uur

TOT DE KOERS VAN 99¼ pCt.

bij de kantoren te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage, voorzover in genoemde plaatsen gevestigd, van:

**Rotterdamsche Bank N.V.
De Twentsche Bank N.V.
Amsterdamsche Bank N.V.
Incasso-Bank N.V.
Lippmann, Rosenthal & Co.
R. Mees & Zoonen
Nationale Handelsbank N.V.
Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V.
H. Oyens & Zonen N.V.
Pierson, Heldring & Pierson
Hope & Co.**

alsmede ten kantore der Vennootschap

op de voorwaarden van het prospectus d.d. 1 december 1959.

Dooreenleverbaarheid met de obligaties van de bij de prospectussen d.d. 3 en 17 september 1959 geëmitteerde 4½ pCt. obligatieleningen 1959 I en II zal worden aangevraagd.

Prospectussen en inschrijvingsbiljetten, alsmede, in beperkte mate, de statuten en het laatste jaarverslag, zijn bij bovenstaande inschrijvingskantoren verkrijgbaar.

's-Gravenhage, 1 december 1959.

N.V. Bank voor Nederlandsche Gemeenten.



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

H. BRONS Jr
MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON 11 19 80 *

MAURITSWEG 23
ROTTERDAM



EERSTE NEDERLANDSCHE

- PENSIOEN REGELINGEN
- RISICO - HERVERZEKERING
VAN PENSIOENFONDSEN

HOOFDKANTOOR
JOHAN DE WITTLAAN 50
's-GRAVENHAGE
TEL. (070) 51.43.51
POSTADRES: POSTBUS 5



NEDERLANDSE PARTICIPATIE MAATSCHAPPIJ N.V.

Opperlicht in 1948 door levensverzekeringmaatschappijen, banken en andere lichamen, voor het verschaffen van financieringsmiddelen, inzonderheid door deelneming in het aandelen kapitaal van middelgrote ondernemingen.

gevestigd te Amsterdam
Keizergracht 271-275

GEMEENTE AMERSFOORT

Ter Secretarie, afdeling Interne zaken, is te vervullen de betrekking van

PLV. CHEF v.h. BUREAU PERSONEELSZAKEN

in de rang van hoofdcommies.

Salaris: min. f. 7577,88, max. f. 9597,24 (exclusief huurcomp.). Bezoldiging boven het minimum is mogelijk.

Taak: *betrokkene zal in het bijzonder worden belast met de juridische aangelegenheden het personeelsbeheer en -beleid betreffende, alsmede, bij afwezigheid van de chef, met de leiding van de overige op dit bureau te verrichten werkzaamheden.*

Eisen: *Doctoraal examen rechten of een daarmee gelijk te stellen ontwikkeling. Tenminste enige ervaring in overheidspersoneelszaken, goede stijl en geschiktheid voor het geven van leiding.*

Sollicitanten moeten bereid zijn zich aan een psychologisch onderzoek te onderwerpen.

De gemeente is aangesloten bij het Instituut Ziektekostenvoorziening Ambtenaren. Verplaatsingskostenregeling is van toepassing.

Sollicitaties binnen 14 dagen na het verschijnen van dit blad te zenden aan Burgemeester en Wethouders.

CENTRAAL BEHEER

Singel 126-130, Amsterdam-C.

ONDERLINGE VERZEKERINGEN VOOR HET BEDRIJFSLEVEN

WET-RISICO

Bedrijfs-w.a.-verzekering.

Motorrijtuigverzekering
w.a.-dekking voor alle
motorrijtuigen f. 500.000,-
per gebeurtenis.

Ongevallenverzekering voor
inzittenden van personen-
auto's.

BRAND-RISICO

Brand- en bedrijfsschade-
verzekering voor industriële
en andere objecten.

Belangrijke besparing op de
premie.

Verzekerd bedrag ruim
2 miljard gulden.

MOLEST-RISICO

Molestverzekering
ingeschreven bedrag ruim
7 miljard gulden.
Stormverzekering
verzekerd bedrag ruim
1 miljard gulden.

VERVOER-RISICO

Transportverzekering van
goederenzendingen in
binnen- en buitenland.

PENSIOEN-RISICO

Ouderdoms-, weduwen-,
wezen- en invaliditeitsver-
zekering van werknemers.
Verzekerd bedrag ruim
1 miljard gulden.
Belegd vermogen 250
miljoen gulden.