

Economisch - Statistische Berichten

45e JAARGANG - 13 JANUARI 1960 - No. 2217

Executele
en
bewindvoering



R. MEES & ZONEN

Rotterdam

BANKIERS EN ASSURANTIE-MAKELAARS

Beheer en administratie van vermogens

H. BRONS Jr

MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON 11 19 80 *

MAURITSWEG 23
ROTTERDAM



Spulstraat 172

Amsterdam

KAS-ASSOCIATIE N.V.

Open bewaring van effecten

BETALEN • BEWAREN • BEHEREN

**Montreal
Toronto
Vancouver**

Heeft U
zaken te doen
met

CANADA ?

Wendt U zich dan tot

The Mercantile Bank of Canada

met kantoren te Montreal, Toronto en
Vancouver, voor de ontwikkeling van
Uw zaken en contacten met Canada.

Deze Bank is een affiliatie van de

Nationale

Handelsbank n.v.

gevestigd te Amsterdam sinds 1863

•S-GRAVENHAGE • AMSTERDAM • 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 of 0 1800 52939. Administratie:
0 10 of 0 1800 38040. Giro 8408.

Bankiers: *R. Mees en Zoonen, Rotterdam. Banque de Commerce, Koninklijk Plein 6, Brussel, postcheque-rekening 260.34.*

Redactie-adres voor België: *Dr. J. Geluck, Zwijnaardse Steenweg 357, Gent.*

Abonnementen: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.*

Abonnementsprijs: *franco per post, voor Nederland en de Overzeese Rijksdelen (per zeepost) f. 29,—, overige landen f. 31,— per jaar. (België en Luxemburg B.fr. 400). Abonnementen kunnen ingaan met elk nummer en slechts worden beëindigd per ultimo van het kalenderjaar.*

Losse 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.*

Couranten en tijdschriften

Het samenstellen van statistieken, waarin gegevens van een zo groot mogelijk aantal landen moeten worden verwerkt, is geen sinecure. Het statistisch materiaal der verschillende landen, zoal aanwezig, leent zich, aangepast als het is aan nationale gebruiken en behoeften, veelal niet zonder meer voor internationale vergelijkingen. Het is dan ook te begrijpen, dat de Unesco, die op zich heeft genomen internationale statistieken over couranten en tijdschriften te publiceren, voorstellen heeft gedaan in dezen tot uniforme definities en indelingen te komen. Wat de couranten betreft, heeft het streven naar uniformiteit blijkens de jongste publikatie op dit gebied¹⁾ al enige vrucht afgeworpen. De verwachting is n.l. gewettigd dat de meeste landen, die gegevens hebben geproduceerd, op grond van de voorgestelde definities en classificaties de gespecialiseerde bladen — zelfs de dagelijks verschijnende — wel uit de groep der „newspapers of general interest” hebben weten te bannen en voorts alleen de bladen die minstens viermaal per week verschijnen, tot dagbladen hebben bestempeld.

Dit wil overigens nog niet zeggen, dat het opgetrokken internationale beeld nu verder zonder enige reserve kan worden bewonderd. Zo is het wel zeker, dat de zondagsedities en de provinciale en lokale edities van één en hetzelfde blad, alsmede de niet afzonderlijk verkrijgbare supplementen uniform zijn behandeld. Voorts werden de oplagen niet overal op dezelfde wijze vastgesteld en ten slotte behoeft het geen betoog dat de interpretatie der oplagecijfers nog wordt bemoeilijkt doordat de ene courant meer bladzijden telt dan de andere — het gebruikelijke of gemiddelde in de Verenigde Staten is 48 dat in Viet-Nam 4 — en doordat de ruimte, bedrukt met nieuws, commentaar en advertenties sterk uiteen kan lopen.

De lezer, dit alles indachtig, zal vermoedelijk slechts een

¹⁾ „Statistics of newspapers and other periodicals”. 1959, 70 blz., \$ 1.

uiterst voorzichtig oog willen werpen op nevenstaande tabel. Zelfs dat zal echter voldoende zijn om te constateren, dat de kwantitatieve voorziening met gedrukt nieuws ongelijk over de wereld is verdeeld. Het vermoeden dat deze ongelijkheid wel mede verband zal houden met de mate van analfabetisme, wordt elders, waar de courantendichtheid in naar alfabetisme gerangschikte landen wordt vermeld, bevestigd, ook al stuit men daar soms op getallen, die doen zien, dat kunnen lezen geen lezen behoeft te impliceren. Voor Nederlandse begrippen merkwaardig is, dat rond

tweederde der op de wereld uitgegeven dagbladen ochtendbladen zijn. Wat de positie van ons land in de courantenwereld betreft, die ñe het volgende. Op de selecte lijst der landen met meer dan 100 nieuwsbladen en op die der landen waar de totale dagbladoplage het miljoen overschrijdt, prijkt Nederland met 264 en 3,2 mln. op de elfde en twaalfde plaats; qua dagbladendichtheid komt ons land met 302 per 1.000 inwoners op de negende plaats en ten slotte verdient toch

zeker vermelding, dat het Nederlands, wat de dagbladoplage betreft, met 4,7 mln. de tiende taal ter wereld is.

Op het gebied der tijdschriften is internationale vergelijkbaarheid vooralsnog een wensdroom. Sommige landen deelden hun publikaties in slechts 2, andere daarentegen in niet minder dan 30 groepen in. De Unesco heeft er zich toe beperkt de gegevens van de landen met meer dan 200 tijdschriften in de door deze landen zelf gehanteerde classificatie te publiceren. Daardoor komen enkele bijzonderheden en eigen-aardigheden aan het licht, die door de Unesco-classificatie zouden zijn geabsorbeerd. Zo kan men thans nog lezen, dat de groep „comics” in de Verenigde Staten meer dan één kwart der totale tijdschriftenoplage voor haar rekening neemt en dat de — ditmaal tot één groep verenigde — vijf radiogidsen hier te lande een gezamenlijke oplage hebben van ruim 1,5 mln. En zal het toeval zijn dat men op West-Duitslands „gründliche” groslijst van 31 groepen het woord „humor” vergeefs zal zoeken?

Raming van het aantal couranten a) en hun oplage omstreeks 1956

Gebied	Dagelijks verschijnende				Niet dagelijks verschijnende.			
	Aantal	Oplage (x 1.000)	Oplage per 1.000 inw.	Oplage in pCt. van het totaal	Aantal	Oplage (x 1.000)	Oplage per 1.000 inw.	Oplage in pCt. van het totaal
Wereld	8.000	253.000	92	100	22.000	196.000	72	100
Afrika	200	2.700	12	1	300	2.200	10	1
N-Amerika	2.400	65.000	264	26	8.000	89.000	362	45
Z-Amerika	850	9.500	74	4	2.500	5.500	43	3
Azië b)	1.850	51.000	34	20	2.500	6.600	4	3
Europa b)	2.200	98.000	238	38	3.500	78.000	189	40
Oceanië	100	4.800	318	2	500	4.500	298	2
Sowjet-Unie	400	22.000	110	9	4.700	10.200	51	5

a) Exclusief gespecialiseerde bladen.

b) Excl. Sowjet-Unie.

INHOUD

Couranten en tijdschriften	Blz. 23	Europa-bladwijzer No. 7 b.	Blz. 33
De grensproductiviteit van het kapitaal, door Prof. Dr. P. J. Verdoorn	24	Boekbespreking:	
Middenstandswareshuizen; enkele aantekeningen bij de samenwerking tussen wareshuizen en zelfstandige detaillisten, door Drs. P. H. J. F. Th. Schnellen	28	Cebuco: Vademecum van een aantal markt-analytische gegevens, bespr. door Drs. L. A. van der Linden	36
Bezit en bezetenheid, door R. Fentener van Vlissingen, psychiater	31	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman	36
		Mededelingen voor economen	30
		Recente publikaties	37

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.

Begin 1959 heeft de O.E.E.C. gegevens betreffende investeringen en nationaal produkt gepubliceerd. Prof. Derksen heeft in „E.-S.B.” van 9 september jl. de vraag aan de orde gesteld in hoeverre de hieruit berekende marginale bruto-kapitaalcoëfficiënten een vergelijkbare maatstaf opleveren voor de kosten welke met uitbreiding der nationale produktie gepaard zijn gegaan. Hij wees op de van land tot land bestaande verschillen in de samenstelling van het investeringspakket en in de prijsverhouding van kapitaal- tot consumptiegoederen. Prof. Tinbergen wees nog op de afhankelijkheid der kapitaalcoëfficiënten van andere structurele factoren. Hoewel aldus de belangrijkste algemene oorzaken, die internationale vergelijkbaarheid in de weg staan, zijn aangegeven, wordt thans nog de nadruk gelegd op twee voor het O.E.E.C.-materiaal specifieke aspecten, n.l. dat de cijfers betrekking hebben op bruto-investeringen en op een periode, waarin zich in vele landen een autonoom herstel der arbeidsproductiviteit voltrok. Neemt men deze beide factoren in aanmerking, dan wordt de grote spreiding in het niveau der marginale bruto-kapitaalcoëfficiënten verklaarbaar.

De grensproductiviteit van het kapitaal

Het feit, dat na de tweede wereldoorlog alom een meer bewuste economische politiek dan voorheen wordt gevoerd, heeft ertoe geleid dat naast de traditionele doelstellingen van economische politiek, zoals de handhaving van het evenwicht op de betalingsbalans en op de arbeidsmarkt, ook aan een „bevredigende” groei van het nationaal inkomen een plaats is ingeruimd. Aangezien een uitbreiding van de kapitaalgoederenvoorraad één der voorwaarden voor deze groei is, heeft zich de behoefte doen gevoelen aan een kencijfer, dat de samenhang tussen een toeneming van het nationaal produkt en de daartoe vereiste uitbreiding van het kapitaal tot uitdrukking brengt. Dit verklaart de aandacht, die wordt besteed aan de zgn. kapitaalcoëfficiënten („capital-output ratio's”). Deze geven n.l. de verhouding weer tussen de beschikbare voorraad kapitaalgoederen en het nationaal produkt. Het spreekt daarbij vanzelf dat, aan de interpretatie van dit kencijfer voor het schatten van de toekomstige kapitaalbehoefte van een land moeilijkheden zijn verbonden. Deze hangen o.a. samen met het feit, dat enerzijds de totale, aanwezige, kapitaalgoederenvoorraad maar zeer benaderingsgewijze kan worden geschat, terwijl anderzijds als een gevolg van de steeds voortschrijdende technische ontwikkeling de effectiviteit van deze voorraad mede wordt bepaald door de op dat ogenblik bestaande leeftijdsopbouw.

Het behoeft dan ook geen verwondering te wekken dat men ten deze heeft getracht een betrouwbaarder kompas te vinden in de zgn. marginale kapitaalcoëfficiënten, die de verhouding weergeven tussen de in een bepaalde periode geïnvesteerde bedragen en de daarmee samengaande uitbreiding van het nationaal produkt. Het probleem van het schatten van de totale kapitaalgoederenvoorraad, evenals dat van de leeftijdsopbouw, is daarmee dan grotendeels geëcarteerd. In dit verband zijn daarom de in het begin van vorig jaar voor een groot aantal landen door de O.E.E.C. gepubliceerde cijfers¹⁾ betreffende investeringen en nationaal produkt van bijzonder belang.

Zeer terecht is evenwel in deze kolommen door Prof. Derksen de vraag aan de orde gesteld in hoeverre de hier

uit berekende marginale bruto-kapitaalcoëfficiënten een vergelijkbare maatstaf opleveren voor de kosten welke met een uitbreiding van de nationale produktie gepaard zijn gegaan²⁾. Daarbij wijst schrijver o.a. op verschillen, die van land tot land bestaan in de samenstelling van het investeringspakket (woningbouw, fabrieksgebouwen, machines, transportmiddelen, e.a.), terwijl als een tweede belangrijke reden tot onvergelijkbaarheid de verschillen in de prijsverhouding van kapitaalgoederen tot consumptiegoederen worden aangegeven. In zijn naschrift wijst Prof. Tinbergen op de afhankelijkheid der kapitaalcoëfficiënten van andere structurele factoren, als de hoogte van de spaarquote, die van het bevolkingsaccres, e.d.

Nu is het ongetwijfeld juist dat met deze factoren de belangrijkste *algemene* oorzaken zijn aangegeven, die van land tot land tot een verschil in niveau der marginale kapitaal-coëfficiënten leiden en daarmee ook de internationale vergelijkbaarheid in den weg kunnen staan. Juist i.v.m. de thans actuele gegevens van de O.E.E.C. echter, wil ik ter aanvulling de nadruk leggen op een tweetal andere aspecten, die min of meer *specifiek* zijn voor dit door de O.E.E.C. bijnagebrachte materiaal. Het eerste is, dat de door de O.E.E.C. gepubliceerde cijfers betrekking hebben op de bruto-investeringen, zodat het leggen van een rechtstreeks verband met de eigenlijke marginale kapitaal-coëfficiënten niet wel mogelijk is. Immers, de bruto-investeringen omvatten niet alleen de uitbreidingsinvesteringen, doch tevens de zgn. vervangingsinvesteringen welke nodig zijn in verband met de in de betrokken periode buiten gebruik gestelde produktieve capaciteit. De vervangingscomponent der bruto-investeringen dient daarom tot de instandhouding en niet zozeer tot een verhoging van het bestaande niveau van het nationaal produkt.

De tweede aanvulling houdt verband met de omstandigheid, dat de betreffende statistiek betrekking heeft op een periode, waarin zich in vele landen een autonoom herstel der arbeidsproductiviteit voltrok, welke laatste zich, als

²⁾ „Zijn de investeringen hier te lande duurder dan elders?”, „E.-S.B.” no. 2200, 9 september 1959, blz. 716-717, met naschrift van Prof. Tinbergen.

¹⁾ „O.E.E.C., Statistical Bulletin”, januari 1959, blz. 99-125.

gevolg van de desorganisatie van het produktie-apparaat tijdens de oorlog, in vele landen nog op een abnormaal laag peil bevond. Neemt men deze beide factoren in aanmerking, dan wordt de grote spreiding in het niveau der marginale bruto-kapitaalcoëfficiënten verklaarbaar.

De invloed van de vervangingsinvesteringen.

De marginale bruto-kapitaalcoëfficiënt kan worden geschreven als:

$$\frac{g}{\Delta(y+d)} = \frac{\Delta k + r}{\Delta(y+d)} \dots\dots\dots (1)$$

- waarin: g = bruto-investeringen
- k = kapitaalgoederenvoorraad
- r = vervangingsinvesteringen
- y = netto-nationaal produkt
- d = afschrijvingen,

terwijl Δk en Δy , de toeneming van resp. k en y voorstellen. De term in het rechterlid kan nog enigszins eenvoudiger worden geschreven door de marginale kapitaal-coëfficiënt (κ) te introduceren:

$$\kappa = \frac{\Delta k}{\Delta y} \dots\dots\dots (2)$$

Voorts kan de wijziging van de afschrijvingen (Δd) worden geschreven als:

$$\Delta d = \frac{\Delta k}{m} = \frac{\kappa}{m} \Delta y \dots\dots\dots (3)$$

waar m de gemiddelde levensduur in jaren voorstelt.

Door gebruik te maken van de gelijkheden (2) en (3) gaat (1) over in:

$$\frac{g}{\Delta(y+d)} = \frac{\kappa}{1 + \kappa/m} \left(1 + \frac{r}{\Delta k}\right) \dots\dots\dots (4)$$

De eerste factor van de term in het rechterlid van (4) wordt bepaald door de grootheden κ en m , die voor een bepaald land onder normale omstandigheden slechts aan een geleidelijke wijziging onderhevig zijn. Om de gedachten te bepalen aannemend, dat κ van land tot land zal kunnen variëren tussen 2 en 5 en dat m circa 30 belooft, is deze term — althans onder normale omstandigheden — dan steeds 7 à 14 pCt. kleiner dan de eigenlijke marginale kapitaal-coëfficiënt. De tweede factor echter wordt door aanzienlijk minder stabiele factoren beheerst. Doorslaggevend is daar de verhouding tussen de vervangingsinvesteringen (r) en de toeneming van de kapitaalgoederenvoorraad (Δk). Daarbij wordt r bepaald door de omvang der uitbreidingsinvesteringen welke — gemiddeld — 30 jaar geleden plaatsvonden, tenzij deze reeds eerder, bijv. als gevolg van oorlogshandelingen, buiten gebruik moesten worden gesteld. Δk , daarentegen, wordt geheel bepaald door de groei van het kapitaal in de onderzochte periode zelve. Aangezien na een structuurbreuk als de tweede wereldoorlog tussen deze twee variabelen geen enkel verband hoeft te bestaan, kan de orde van grootte van deze tweede term van land tot land sterk variëren. Voor West-Duitsland mag bijv. een lage waarde worden verwacht (een relatief geringe vervanging als gevolg van oorlogshandelingen, welke gepaard gaat met een snelle uitbreiding van kapitaalbestand), terwijl voor een land als Zweden het tegendeel geldt.

Niettemin kan wel iets meer worden gezegd omtrent de grootte-verhouding tussen de eerste en de tweede factor, nl. in die gevallen waarin de groei van de kapitaalgoederenvoorraad zich de laatste twee à drie decennia meer geleidelijk heeft voltrokken. In het geval van een constante pro-

centuele groei bestaat er nl. een vast verband tussen vervangingen en afschrijvingen, zoals door Domar is aangetoond ³⁾:

$$\frac{r}{d} = \frac{m\gamma}{e^{m\gamma}-1} \dots\dots\dots (5)$$

waarin: $\gamma = \frac{\Delta k}{k}$, de relatieve toeneming van de kapitaalgoederenvoorraad,
 $e = 2,7183$.

Gebruikmakend van deze afleiding, kan vergelijking (4) voor de marginale bruto-kapitaalcoëfficiënt veel eleganter worden geschreven, nl.:

$$\frac{g}{\Delta(y+d)} = \frac{\kappa}{1 + \kappa/m} \left(1 + \frac{1}{e^{m\gamma}-1}\right) \dots\dots (6)$$

Het door deze formule weergegeven verband tussen de marginale bruto- en de eigenlijke kapitaal-coëfficiënt (κ) zal in het volgende worden aangeduid als het *theoretische* verband, dat bij een stabiel groeipercentage van het kapitaal mag worden verwacht.

Duidelijk blijkt uit deze vergelijking de sterke afhankelijkheid van de bruto-kapitaalcoëfficiënt van de hoogte van het groeipercentage van de kapitaalvoorraad. Stellen wij m weer op 30 en γ op een betrekkelijk laag percentage als bijv. 2,3, dan wordt $m\gamma = 0,69$ en $e^{m\gamma} = 2$, zodat

$$\frac{g}{\Delta(y+d)} = \frac{2\kappa}{1 + \kappa/m}$$

In het geval van zeer sterke groeipercentages, bijv. $\gamma = 10$ pCt., nadert de term

$$\frac{1}{e^{m\gamma}-1}$$

geleidelijk tot nul en

$$\frac{g}{\Delta(y+d)} = \frac{\kappa}{1 + \kappa/m}$$

Hieruit volgt dat zelfs voor landen met een volkomen stabiele ontwikkeling de marginale bruto-kapitaalcoëfficiënt al naar de hoogte van γ zal variëren tussen $\frac{\kappa}{1 + \kappa/m}$ en $\frac{2\kappa}{1 + \kappa/m}$ of eventueel zelfs tot een nog iets hogere waarde zal kunnen stijgen, indien γ kleiner wordt dan 2,3 pCt.

In onze eindformule (6) stelt γ de relatieve toeneming van de kapitaalgoederenvoorraad voor. Vaststelling van dit percentage stuit evenwel op de reeds eerder genoemde moeilijkheid, dat de kapitaalvoorraad zelf — en daarmee dus ook zijn *relatieve* groei — moeilijk meetbaar en lang niet altijd bekend is. Het verdient daarom aanbeveling een verband te leggen tussen γ en de relatieve groei van het netto-nationaal produkt, waaromtrent en meer en betere gegevens ter beschikking staan. Zulk een verband kan inderdaad worden gelegd, indien slechts de verhouding tussen de marginale en de gemiddelde kapitaal-coëfficiënt ($\frac{\kappa}{y}$) ongewijzigd blijft:

$$\gamma = \frac{\kappa}{y} \frac{\Delta y}{y} \dots\dots\dots (7)$$

waarvan $\frac{\kappa}{y}$ de gemiddelde kapitaal-coëfficiënt voorstelt. Daar kleine wijzigingen van de exponent van e in formule

³⁾ Domar, E.D.: „Depreciation, Replacement and Growth”, Economic Journal, vol. 63, March 1953; blz. 1-33.

(6) slechts een geringe invloed op de hoogte van de marginale bruto-kapitaalcoëfficiënt hebben, kan voor het onderhavige doel worden uitgegaan van de veronderstelling dat de marginale kapitaalcoëfficiënt niet noemenswaardig verschilt van de gemiddelde. Uitgaande van deze hypothese, legt (6) dan een rechtstreeks verband tussen de marginale bruto-kapitaalcoëfficiënt en de relatieve groei van het nationaal produkt, waarbij deze groei dan wordt voorgesteld door γ . Deze samenhang geldt strikt genomen echter slechts voor het geval van een volkomen gelijkmatige ontwikkeling van y en k over de laatste twee à drie decennia.

Merkwaardigerwijze blijkt er voor de werkelijke na-oorlogse cijfers over de jaren 1948-'57 der O.E.E.C.-landen, waarvoor de hypothese van een stabiel groeipercentage moeilijk kan worden volgehouden, evenzeer een nauwe samenhang tussen de bruto-kapitaalcoëfficiënt en het uitbreidingstempo (γ) van het nationale produkt te bestaan. Deze samenhang spreekt het duidelijkst indien de door Prof. Derksen gegeven bruto-coëfficiënten naar hun grootte worden gerangschikt, hetgeen in tabel 1 is geschied⁴⁾. Noorwegen en Denemarken buiten beschouwing latend⁵⁾, vindt men een gemiddelde bruto-coëfficiënt van 4,9 tegenover een gemiddelde γ van 3,7 pCt. voor de zes landen met de hoogste bruto-coëfficiënten. Voor de zes landen met de laagste bruto-coëfficiënten correspondeert een gemiddelde waarde van 3,0 voor deze laatste met een γ van 6,2.

TABEL 1.

Marginale bruto-kapitaalcoëfficiënten en gemiddelde groeipercentages van het nationaal produkt (1948—1957)

	Bruto-coëfficiënt	Groeipercentage
Zweden	5,2	3,7
Canada	5,2	4,4
Verenigd Koninkrijk	5,0	2,7
België	4,7	3,2
Verenigde Staten	4,6	3,6
Nederland	4,4	4,8
<i>Gemiddeld</i>	4,9	3,7
Portugal a)	3,6	4,0
Italië	3,4	5,6
Frankrijk	3,3	5,0
Oostenrijk	2,7	7,7
West-Duitsland	2,7	7,6
Griekenland	2,1	7,1
<i>Gemiddeld</i>	3,0	6,2

a) 1952-'57.

De invloed van oorlog en herstel.

Het is evenwel niet aannemelijk, dat het alléén verschillen in de normale verhouding der vervangingsinvesteringen tot de uitbreiding van de kapitaalgoederenvoorraad zouden zijn geweest, die tot dit sterk uiteenlopend niveau der bruto-coëfficiënten hebben geleid. Allereerst geldt dat, met uitzondering van enkele landen in de hoogste groep, de ontwikkeling van kapitaalgoederenvoorraad en productie sedert het begin der dertiger jaren zeker niet stabiel is geweest. Voorts blijkt dat, met uitzondering van België en Nederland, in geen der landen van de hoogste groep oorlogshandelingen in het land zelf hebben plaatsgevonden, die tot een omvangrijke destructie van het produktie-

⁴⁾ In feite geeft de tweede kolom van deze tabel de relatieve groei van het bruto-nationaal produkt. Het verschil met $\gamma = \frac{\Delta y}{y}$ kan hier en in het volgende evenwel worden verwaarloosd.

⁵⁾ I.v.m. de door deze landen gevolgde definiëring der investeringen (Prof. Derksen, t.a.p.).

apparaat hebben geleid. In de laagste groep is dit, afgezien van Portugal, voor alle landen wél het geval geweest. De veronderstelling is daarom gewettigd, dat de vervangingsinvesteringen in de laagste groep niet onbelangrijk minder gewicht in de schaal moeten hebben gelegd dan in de hoogste. Is hierdoor de waarde van r voor de laagste groep kunstmatig gedrukt, het tegendeel geldt voor Δy .

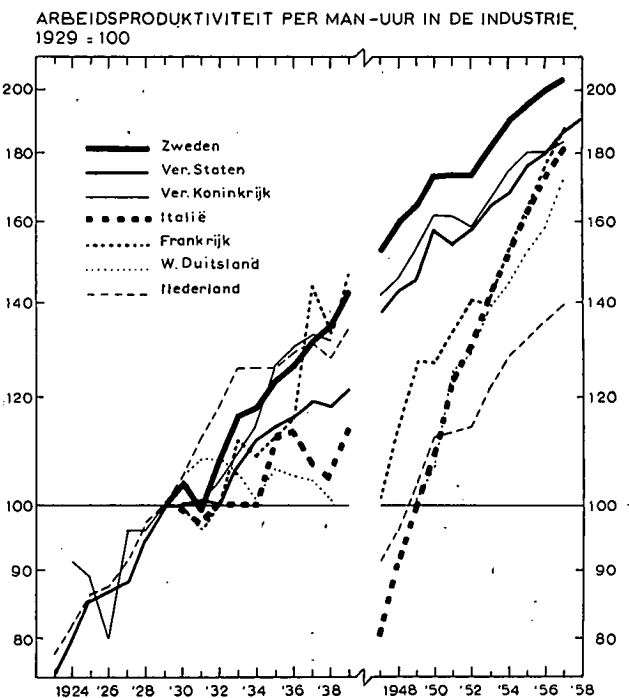
De indruk bestaat nl. dat het ontwikkelingsstempo na de oorlog voor de hier beschouwde landen in zeer sterke mate bepaald is geweest door het begin-niveau van de arbeidsproductiviteit. Ligt dit laatste — in vergelijking met een normaal vóóroorlogs jaar als bijv. 1929 — reeds hoog, dan kan een matig produktiviteitsaccres worden waargenomen. Ligt het daarentegen laag, dan geldt het omgekeerde. Voor de industriële produktie wordt deze situatie geïllustreerd door grafiek 1 en tabel 2. De cijfers zijn rechtstreeks berekend uit de ten deze beschikbare statistieken van de O.E.E.C., de U.N. en het I.L.O., waar nodig aangevuld met nationale gegevens. Vanzelfsprekend is de koppeling van indexcijfers voor de industriële produktie der voor- en na-oorlogse periode zonder speciale herweging in feite niet toelaatbaar. Uit de tabel kunnen dan ook geen specifieke conclusies t.a.v. één bepaald land worden getrokken. Niettemin brengt zij de zojuist genoemde tendentie in haar algemeenheid duidelijk tot uitdrukking.

TABEL 2.

Niveau van uitgang en gemiddeld jaarlijks accres der arbeidsproductiviteit per man-uur (1949—1957)

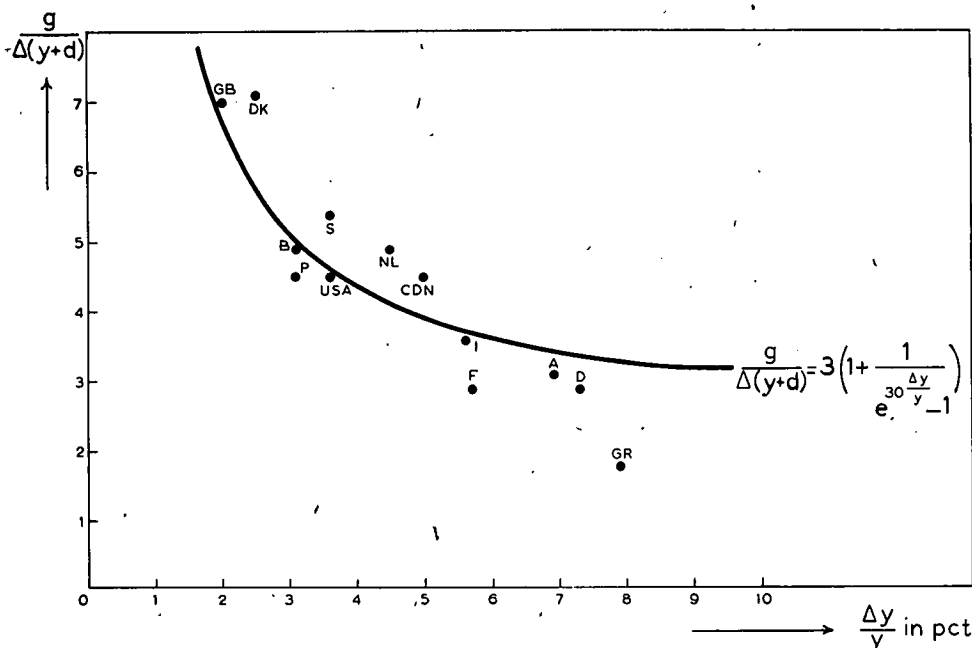
	Niveau in 1957 (1929=100)	Gemiddeld accres in pCt.
Zweden	166	2,6
Verenigd Koninkrijk	154	1,9
Verenigde Staten	146	3,0
Frankrijk	127	4,9
Nederland	103	3,9
West-Duitsland	101	6,9
Italië	100	7,7

GRAFIEK 1.



GRAFIEK 2.

Marginale Bruto-Kapitaalcoëfficiënten ($\frac{g}{\Delta(y+d)}$) en Accres van het Nationale Produkt ($\frac{\Delta y}{y}$)
(Gemiddelden 1954-'57)



- Legendum:
- A : Oostenrijk
 - B : België
 - CDN : Canada
 - D : West-Duitsland
 - DK : Denemarken
 - F : Frankrijk
 - GB : Ver. Koninkrijk
 - GR : Griekenland
 - I : Italië
 - NL : Nederland
 - P : Portugal
 - S : Zweden
 - USA : Ver. Staten.

de gemiddelde levensduur (m) van het kapitaal dezelfde waren geweest ⁷⁾.

Deze grafiek laat allereerst de conclusie toe, dat alleen reeds door rekening te houden met het „theoretische” verband tussen de marginale bruto-coëfficiënten en de groei-snelheid van het nationale produkt, een belangrijk deel der niveaunderschillen van

Deze „inloop” van de produktiviteit der landen van de tweede categorie is echter zeer waarschijnlijk niet alléén een gevolg van de verbeterde kapitaalgoederenuitrusting. Efficiency-verhoging door herscholing en training, alsmede door verbeterde organisatiemethoden als het geleidelijk wederinvoeren der prestatiebeloning ten onzent, moeten daarbij evenzeer een rol hebben gespeeld. Als een gevolg hiervan staat voor deze landen tegenover een reeds relatief te lage waarde van r steeds een te hoge waarde van Δy . Dit brengt met zich, dat in deze periode voor de betrokken

landen niet alleen de tweede factor met $\frac{r}{\Delta k}$ in (4) te laag is, doch dat ook de waarde van κ in de eerste factor is gedrukt, zodat in deze gevallen de grensproduktiviteit van het kapitaal dreigt te worden overschat. Theoretisch gezien is het daarom niet uitgesloten dat voor enkele dezer landen het normale niveau der marginale netto-kapitaalcoëfficiënten (κ) ongeveer gelijk of wellicht iets hoger ligt dan de empirisch gevonden bruto-coëfficiënten, berekend over de jaren 1948-'57.

Voor een deel kan de invloed van deze „herstel-trend” der arbeidsproduktiviteit worden geëlimineerd door de marginale bruto-coëfficiënten niet over de gehele periode 1948-'57 te berekenen, doch slechts over het laatste gedeelte daarvan, bijv. over de jaren 1954-'57. Een vergelijking van de aldus berekende coëfficiënten met de telkens corresponderende groeipercentages is gegeven in grafiek 2⁶⁾. Ter vergelijking is in deze grafiek tevens het „theoretisch” verloop der kapitaal-coëfficiënten door de gebogen lijn voorgesteld. Deze stelt het verloop voor zoals het had mogen worden verwacht in het geval dat in alle landen gedurende de laatste drie decennia niet alleen een stabiele groei van het nationaal produkt gelijk aan die in de jaren 1954-'57 had plaatsgevonden, doch dat ook — van land tot land — de marginale netto-kapitaalcoëfficiënt (κ) en

deze coëfficiënt kan worden verklaard. D.w.z. zelfs in het geval van een voor elk land volkomen stabiele groei en voor alle landen gelijke waarden, voor κ en m moet reeds met een spreiding worden rekening gehouden zoals deze door de gebogen lijn wordt aangegeven. In de tweede plaats rijst de vraag in hoeverre een uitspraak omtrent de gemiddelde waarde van de marginale netto-kapitaalcoëfficiënt mogelijk is. De multiplicatieve term,

$$\frac{\kappa}{1 + \kappa/m}$$

uit het rechterlid van (6) blijkt, bij aanpassing aan de gegeven waarnemingen, een waarde van 3,02 te krijgen. In eerste instantie zou dit dan corresponderen met een waarde voor κ van 3,3. Hierbij moet evenwel in aanmerking worden genomen, dat voor vele landen uit deze „steekproef” de groeisnelheid in de laatste tien jaar belangrijk hoger is geweest dan in de jaren daarvoor, en dat tevens ook de „herstel-trend” waarschijnlijk nog niet in alle gevallen was uitgewerkt. Het vermoeden ligt daarom voor de hand dat de werkelijke waarde van het gemiddelde der kapitaal-coëfficiënten voor deze landen hoger is dan 3,3 en vermoedelijk tussen 3,5 en 4 gelegen zal zijn.

⁵⁾-Gravenhage.

P. J. VERDOORN.

⁷⁾ Technisch is deze lijn gevonden door de waarde van $\frac{\kappa}{1 + \kappa/m}$ uit (6) zodanig te kiezen, dat de empirische waarnemingen voor $\frac{g}{\Delta(y+d)}$ zich zo goed mogelijk aanpassen aan

de corresponderende waarden van $(1 + \frac{1}{e^{ym} - 1})$, waarbij m op 30 is gesteld. De gevonden waarde voor deze term met κ blijkt dan 3,02 te belopen met een standaardfout van 0,58 ($R = 0,87$). Berekend over de gehele periode 1948-1957, belooft de waarde van de term 2,92 met een standaardfout van 0,54 ($R = 0,79$). Klaarblijkelijk naderen in de loop van de tijd de waargenomen bruto-kapitaalcoëfficiënten iets meer tot de lijn welke het „theoretisch” verloop aangeeft. Zoals te verwachten was, ondergaat daarbij dan tevens de waarde van de term met κ een lichte stijging als gevolg van de geleidelijk aan geringer wordende betekenis van de „herstel-trend”.

⁶⁾ Om voor de korte periode de vergelijking zo juist mogelijk te maken, zijn de investeringen berekend over de jaren 1953 t/m 1956, het productie-acces echter over 1954 t/m 1957.

Naar aanleiding van de recente vestiging van zgn. middenstandswarenhuizen in ons land behandelt schrijver de verschillende aspecten van deze vorm van samenwerking tussen warenhuisondernemingen en detaillisten. Uiteengezet wordt hoe de verhouding tus en warenhuis en detaillist, wat het assortiment, de prijs en de naam betreft, is geregeld en in hoeverre daarbij sprake is van variatie in de overeenkomsten. Daar de detaillist de assortiments- en prijsbepaling vrijwel geheel kan overlaten aan het warenhuis, kan hij zich vooral toeleggen op de stimulering van de verkoop, voorraadpolitiek, personeelsbeleid en administratie. Daardoor kan het doel van de samenwerking, nl. hogere omzetten en betere bedrijfsresultaten, worden bereikt. Wat de financiering betreft, blijft de detaillist geheel zelfstandig. Gezien de omvang van het middenstandswarenhuis meent schrijver, dat de noodzakelijke grootte van de consumentenkring op ca. 15.000 zielen moet worden gesteld.

Middenstands- warenhuizen

Enkele aantekeningen bij de samenwerking tussen warenhuizen en zelfstandige detaillisten

In Nederland manifesteert zich de laatste jaren een samenwerking tussen warenhuisconcerns en zelfstandige detaillisten, welke zich realiseert als de zgn. middenstandswarenhuizen. Momenteel zijn er twee concerns, die deze nieuwe bedrijfsvorm hier te lande in praktijk brengen, nl. de N.V. Hema en het Belgische Priba-concern. Priba is een dochteronderneming van „Au Bon Marché” en „A l'Innovation”, welke ter bereiking van haar doeleinden op de Nederlandse markt hier een dochtermaatschappij heeft opgericht.

Priba was reeds in 1954 in België met het nieuwe systeem begonnen, waarschijnlijk in navolging van „Monoprix” in Frankrijk. In België zijn thans ruim 125 middenstands-ondernemers een samenwerking met Priba aangegaan. Ook de N.V. Hema heeft via internationale samenwerking kunnen kennismaken van de Franse ervaringen met deze bedrijfsvorm en is in 1958 met de toepassing ervan begonnen in Rosendaal, kortgeleden gevolgd door een vestiging in Oss. Naar bekend is geworden zouden plannen met betrekking tot Hulst, Terneuzen, Heerenveen en Mepel in vergevorderde staat van voorbereiding zijn. In 1959 heeft Priba haar werkterrein uitgebreid tot Nederland met Valkenswaard als eerste vestigingsplaats. Terneuzen Gorinchem en Culemborg worden als volgende plaatsen voor een Priba-middenstandswarenhuis genoemd.

Beide concerns hebben dus grote plannen. Men krijgt de indruk, dat er een strijd is ontbrand om de vestigingsplaatsen voor de middenstandswarenhuizen, waarbij ook reeds vaststaat, dat in verschillende gemeenten beide warenhuizen hun activiteiten zullen gaan ontplooiën. Voorts is het de vraag of en in hoeverre op den duur ook andere, binnenlandse dan wel buitenlandse, warenhuisconcerns ertoe zullen besluiten via samenwerking met zelfstandige detaillisten te trachten hun aandeel in de koopkrachtbesteding hier te lande te handhaven of te vergroten.



Waarin bestaat nu eigenlijk die samenwerking tussen warenhuis en middenstandsondernemer-detaillist? De volgende drie elementen kunnen hiervoor als wezenlijk worden aangemerkt:

a) de aangesloten detaillisten betrekken van het warenhuis — als grossier dus — diens gehele of vrijwel gehele assortiment;

b) het warenhuis bepaalt niet alleen de verkoopprijzen aan de detaillist maar ook — en dit is in dit verband belangrijker — de prijzen, welke aan de consument in rekening moeten worden gebracht. Hiermede worden dus de brutomarges van de aangeslotenen vastgelegd;

c) de detaillist voert de naam van het betrokken warenhuisconcern — in het geval van Priba de naam „Uniek”.

Assortiment, prijspolitiek en naam bepalen in commercieel opzicht derhalve de band tussen warenhuis en detaillist. In het licht van deze constructie is in perscommentaren de verhouding tussen warenhuis en aangesloten detaillist wel vergeleken met het vrijwillig filiaalbedrijf in de kruideniersbranche. Een dergelijke vergelijking vindt echter hooguit enige grond in het in beide gevallen op elkaar georiënteerd zijn als leverancier en afnemer. Overigens gaan — zoals nog nader zal blijken — zowel de verplichtingen met betrekking tot de afname als die inzake de aan consumenten in rekening te brengen prijzen, in het geval van de middenstandswarenhuizen aanzienlijk verder dan bij het vrijwillig filiaalsysteem.

Tot beter begrip van de verhoudingen zal op de hierboven vermelde drie punten nog wat nader worden ingegaan.

a) In beginsel is de aangesloten detaillist verplicht het assortiment van het warenhuis volledig en met uitsluiting van artikelen van anderen te voeren. De Hema houdt aan dit principe strikt de hand; uitzonderingen staat zij niet toe. De detaillist is echter geheel vrij in de hoeveelheden, welke hij wenst te bestellen; hij is daarbij zelfs niet gebonden aan minimale grossiersverpakkingen. Daarentegen laat Priba de aangesloten detaillisten veel meer vrij in de keuze uit het totale assortiment; zij kunnen de artikelen, welke naar hun mening in hun bedrijf geen of weinig kans maken, buiten hun orders houden. Ook kunnen zij bij anderen artikelen kopen waarvoor Priba geen interesse heeft.

Het assortiment van de middenstandswarenhuizen be-

staat in grote lijnen uit huishoudelijke artikelen, textielgoederen, lederwaren, bijouerieën en souvenirartikelen, parfumerie- en cosmetische artikelen, toiletartikelen, glas, keramiek en aardewerk, levensmiddelen, chocolaterie en suikerwerken. Het is — zoals kenmerkend voor de Hema- en Priba-assortimenten in tegenstelling tot die van de luxe warenhuizen — een assortiment, dat toch eigenlijk slechts een bescheiden omvang heeft, en/ook in de diepte, in de verscheidenheid van de uitvoering dus, zeer beperkt is. Deze beperkingen in het assortiment hebben voor de ondernemers verschillende voordelen. Zo betekent de concentratie in de inkoop bij het warenhuis lagere inkoop-prijzen; grotere concurrentiemogelijkheden bij de verkoop, grotere omzetsnelheden (nog versterkt door veertiendaagse levering), hetgeen, behalve tot kostenbesparingen uit hoofde van geringere voorraden, ook verder tot lagere exploitatiekosten leidt, mede als gevolg van vereenvoudigingen in het administratieve vlak. De zelfstandige detaillist krijgt derhalve onder bijzonder gunstige omstandigheden de gelegenheid een sterk geparalleliseerd bedrijf op te zetten. Een parallelisatie, welke, gepaard aan de verkoop van een behoorlijk assortiment levensmiddelen, grote mogelijkheden biedt tot stimulering van de koopkrachtbesteding in hun bedrijven.

b) Ook ten aanzien van de *prijspolitiek* bestaan er tussen de Hema- en Priba-middenstandswarenhuizen zekere verschillen. In beginsel bepaalt in beide gevallen het warenhuis in- en verkoopprijzen van de aangesloten detaillisten. Is ook hier, de Hema weer degene, die geen afwijking accepteert van de voor de Hema-filialen geldende consumentenprijzen, Priba houdt rekening met de wenselijkheid, dat als gevolg van plaatselijke omstandigheden in bepaalde gevallen tot een maximaal percentage naar beneden of naar boven van de officiële Pribaprijzen moet worden afgeweken.

Bovendien worden bij de Hema de bruto-marges van de aangesloten detaillisten bepaald aan de hand van de in de Hema-filialen in de diverse artikelgroepen bereikte bruto-resultaten, terwijl bij Priba de in de afzonderlijke bedrijfstakken gebruikelijke marges (althans in beginsel) worden gevolgd, los van de resultaten dus. Hierdoor moet tot de conclusie worden gekomen, dat de bij Hema aangesloten detaillisten veel meer in het warenhuis zijn geïntegreerd dan zij, die met Priba zijn verbonden. Niet alleen overigens vanwege de grote binding uit hoofde van de marge-bepaling, doch ook met het oog op de zojuist gememoreerde regeling rond het assortiment.

c) Ten slotte het derde element in de samenwerking tussen warenhuis en zelfstandige detaillist: de *naam*. In het kader van de verkoopbevordering moet het gebruik van de naam van het warenhuis een belangrijke rol spelen. Naarmate deze naam het publiek meer zegt, zal de reclame van het warenhuis ook meer betekenis hebben voor de aangesloten detaillisten.



Terugziende op de band, welke de zelfstandige detaillist bindt aan het warenhuis van zijn keuze, ontkomt men niet aan de conclusie, dat deze band de zelfstandigheid van de aangesloten middenstanders toch wel in sterke mate beperkt.

Deze beperking zal door de middenstand bij de beoordeling van deze nieuwe vorm van samenwerking zonder twijfel zwaar worden geteld.

Toch zal de betrekkelijkheid van deze bezwaren ook weer niet uit het oog mogen worden verloren. Immers, de beperkingen van de zelfstandigheid, waarop hierboven werd gedoeld, komen in de detailhandel in steeds toenemende mate voor. Men denke slechts aan het exclusieve „dealership”, dat aan het assortiment van de dealer meestal vergaande beperkingen oplegt; aan het merkartikel met de verticale prijsbinding, dat de detaillist vrijwel geen enkele speelruimte op het gebied van prijzen en marges laat en aan het optreden onder gemeenschappelijke naam, dat bijv. in het vrijwillig filiaalbedrijf zeer gebruikelijk is, terwijl ook bij de inkoopcombinaties een streven in deze richting valt waar te nemen.

Het zij toegegeven: tot dusverre is de combinatie van beperkingen op alle drie gebieden een zeldzaamheid in de detailhandel. Anderzijds moet er echter op worden gewezen, dat juist de taakverdeling tussen warenhuis en detaillist voor de laatste de mogelijkheid opent tot een bijzondere ontplooiing van zijn ondernemerscapaciteiten op de terreinen, welke voor hem behouden blijven. Aangezien de detaillist de moeilijke taak van assortiments- en prijsbepaling geheel of vrijwel geheel kan overlaten aan de deskundigen van het warenhuis, hetgeen voor hem zonder twijfel een zeer aanzienlijke verlichting van zijn werkzaamheden betekent, kan hij zich in het bijzonder toeleggen op de stimulering van de verkoop — toegespitst op de eisen van zijn eigen klantenkring — op de voorraadpolitiek, op het personeelsbeleid en op de administratie, om enkele van de belangrijkste gebieden te noemen.

Alle met deze onderwerpen samenhangende vraagstukken krijgen voor de met een warenhuis samenwerkende detaillist grotere betekenis als gevolg van de omzetvergroting, welke voor zijn onderneming uit die samenwerking voortvloeit. Dit toch is het doel van de samenwerking: hogere omzetten en daarmee betere bedrijfsresultaten dan voorheen. Op de genoemde terreinen moet het ondernemerschap van de detaillist in verhoogde mate tot uiting komen, terwijl dit alles in zekere zin wordt overkoepeld door de hogere eisen, welke aan de financiering van zijn onderneming worden gesteld.

Want dit moet na deze opsomming van maatschappelijke nadelen en economische voordelen, culminerend in een verminderde zelfstandigheid en een vergroot ondernemerschap, worden vastgesteld: de detaillist, die zich aansluit bij een warenhuisconcern, blijft in financieel opzicht in ieder geval geheel zelfstandig. Hij zal zijn financieringsproblemen zelf moeten oplossen. De financiële hulp van het warenhuis blijft beperkt tot leverancierskrediet in de tussen grossier en detaillist min of meer gebruikelijke verhoudingen. Hier ligt dus een bij de vergrote bedrijfsomvang aanzienlijk grotere verantwoordelijkheid voor de detaillist als ondernemer.

Het behoeft ten slotte nauwelijks betoog dat, wil de samenwerking tot bevredigende resultaten komen, zowel vertrouwen in de capaciteiten, de deskundigheid en het beleid van de partners, als de overtuiging dat het contract zal worden nagelèefd in de geest waarin het is gesloten, nodig is. Daarbij dient de zelfstandige ondernemer zich bewust te zijn, dat hij in de samenwerking belangrijke beslissingen aan zijn partner, het warenhuis, moet overlaten. Hij moet zich mentaal in staat achten het spel in deze geest mede te spelen, hetgeen waarschijnlijk moeilijker is naarmate zijn capaciteiten als ondernemer groter zijn.



Thans een enkel woord over de betekenis van de nieuwe samenwerkingsvorm voor het middenstandersbelang in het algemeen. Men moet zich realiseren, dat de toepassing van het middenstandswarenhuis aan vrij nauwe grenzen gebonden is, in die zin, dat de exploitatie-uitkomsten, welke qua omzet moeten worden bereikt, een consumentenkring van ongeveer 15.000 zielen vereisen. Het is in het licht van deze voorwaarde niet waarschijnlijk, dat het aantal middenstandswarenhuizen de 500 gemakkelijk zal overschrijden. In kwantitatief opzicht is het aantal middenstandsondernemers, voor wie samenwerking met een warenhuis mogelijkheden opent, derhalve gering en zo gezien zou de invloed van deze samenwerking op het geheel van de middenstand eveneens binnen nauwe grenzen blijven.

Anders wordt het, indien men rekening houdt met de ondernemerscapaciteiten van de middenstanders, die hun vleugels op deze wijze verder willen uitslaan en op het aandeel, dat zij in de detailhandelsomzet waarschijnlijk zullen gaan behalen. Dan zou de nieuwe samenwerkingsvorm op den duur van grotere betekenis kunnen worden. Dit moet in het bijzonder worden verwacht in de branche, welke de gevolgen van het optreden van de middenstandswarenhuizen vooral zal ondervinden, nl. de detailhandel in huishoudelijke artikelen. Het zijn vooral de ondernemers in deze branche, die, om voor de hand liggende redenen, belangstelling tonen voor samenwerking met het warenhuis. Zij toch zijn van huis uit reeds gewend met een uiterst gevarieerd assortiment te manipuleren. Ook is het assortiment van de huishoudelijke branche zeer geschikt als uitgangspunt voor het middenstandswarenhuis. Vandaar dan ook de bijzondere aandacht, waarmee de bedrijfsgenoten in deze branche de ontwikkeling met betrekking tot de middenstandswarenhuizen volgen.

Overigens mag uit het bovenstaande niet worden afgeleid, dat de middenstandsondernemers die een samenwerking met het warenhuis aangaan, moeten worden geacht voor de middenstand verloren te zijn. Integendeel, het zijn en blijven zelfstandige middenstanders, zij het werkend onder andere verhoudingen. Daarbij mag niet uit het oog worden verloren, dat ook de verhoudingen in het middenstandsbedrijfsleven in het algemeen een ontwikkeling te zien geven, die de afstand tussen de leiders van de middenstandswarenhuizen en de overige zelfstandige detailhandelaars op den duur zal verkleinen.



Het lijkt weinig twijfel, dat het initiatief tot de samenwerking tussen warenhuis en detaillist is uitgegaan van het warenhuis. De vraag, wat het warenhuis tot deze stap heeft bewogen is dan ook gerechtvaardigd. Dan moet worden bedacht, dat het middenstandswarenhuis in feite betekent het brengen van het warenhuis en het warenhuisassortiment in de kleinere gemeenten. Het warenhuis constateerde de nog steeds groeiende aantrekkingskracht van het one-stop-shoppingsysteem, dat de consument de gelegenheid biedt al zijn aankopen, of althans een belangrijk deel daarvan, onder één dak te verrichten. Tevens kon het warenhuis vaststellen, dat de bevolkingsagglomeraties buiten de grote steden, welke steden tot dusver het bolwerk van de warenhuizen vormen, in sterkte toenamen, terwijl de oriëntering van de koopkrachtbesteding vanuit die gebieden op de grote stad in kracht verminderde.

Komt de berg niet naar Mohammed, dan moet Moham-

med naar de berg komen, redeneerden de warenhuizen en zij zijn er derhalve toe overgegaan het warenhuis in samenwerking met de zelfstandige ondernemer naar de kleinere gemeenten te brengen. Juist op deze wijze, omdat het middenstandswarenhuis aan de kapitaalsinvestering van de kant van het warenhuis de geringste eisen stelde. Immers, de aangesloten detaillisten moeten, zoals gezegd, de financiering volledig voor hun eigen rekening nemen. Weliswaar kunnen de warenhuizen op beperkte schaal buiten de grote stad expanderen, maar hierbij moet niet uit het oog worden verloren, dat de warenhuizen in de metropool zelf nog lang niet klaar zijn. In het kader van de zich steeds expanderende markt eist het warenhuis in de grote stad immers nog nieuwe vestigingen, uitbreidingen en vernieuwingen, waarvoor het zelf zal moeten zorgen, wil het de kracht behouden om ook in de komende Euro-markt een rol van betekenis te spelen. De grote drijvende kracht achter de nieuwe samenwerkingsvorm is het streven om in de stijgende, voor consumptie beschikbare, koopkracht een zo groot mogelijk aandeel te verkrijgen. Tegen deze achtergrond moet uiteindelijk de samenwerking tussen warenhuis en zelfstandige detaillist worden gezien, een samenwerking welke eerst in een beginstadium verkeert en waarvan de ontwikkeling moeilijk te voorspellen is.

Het is in dit verband, dat ten slotte de vraag moet worden gesteld: hoe het t.z.t. met de voorzetting van deze middenstandswarenhuizen zal gaan. Zolang het bedrijf kan overgaan van vader op zoon, lijken de moeilijkheden niet groot. In het contract zullen ongetwijfeld in het algemeen geen bepalingen zijn opgenomen, welke deze voortzetting belemmeren, integendeel. De problemen ontstaan eerst, indien tot overdracht aan derden zou moeten worden besloten. Waarschijnlijk zullen zich dan grote moeilijkheden voordoen met het vinden van figuren uit middenstandskring, die over kapitalen beschikken om een bedrijf van de omvang van een middenstandswarenhuis over te nemen. De vrees is dan ook niet ongegrond, dat dan het warenhuis de meest biedende koper zou kunnen blijken te zijn. Het is niet in de laatste plaats deze nog volkomen in het duister gehulde toekomst van het middenstandswarenhuis, die de middenstander, ook als hij voordelen en aantrekkelijkheid en misschien zelfs de noodzakelijkheid van de nieuwe bedrijfsvorm onderkent, met zorg vervult.

's-Gravenhage.

Drs. P. H. J. F. Th. SCHNELLEN.

MEDEDELINGEN VOOR ECONOMISTEN

De faculteit der rechtsgeleerdheid aan de Rijksuniversiteit te Groningen stelt zich voor enkele colleges te doen geven voor afgestudeerden en andere belangstellenden. De colleges worden gehouden in het Academieggebouw, Broerstraat, Groningen, des avonds te 20.15 uur precies. In dit kader spreekt Prof. Mr. J. H. Beekhuis op donderdag 28 januari 1960 over het onderwerp: *Fiduciaire eigendomsoverdracht en Pauliana*. De volgende colleges worden gehouden op donderdag 3 maart 1960 (Prof. Mr. H. J. Scheltema) en op donderdag 17 maart 1960 (Prof. Mr. H. J. Doedens). De te behandelen onderwerpen zullen nog nader worden aangekondigd.

Bezit en bezetenheid

Onze bezittingen eisen ons op, zij blokkeren ons meer dan wij willen en durven bekennen, zij stellen ons eisen, zij dicteren ons een gedragslijn. Bezit echter omvat meer dan wij op het eerste gezicht vermoeden. Bezit is vaak ook onzichtbaar, want het omvat tevens de stellingen en a priori's waarmede wij het leven tegemoet treden.

Ons gedrag wijzigt zich diepgaand wanneer wij iets bezitten, terwijl wij voorheen niets bezaten. Wij gevoelen de druk en verantwoordelijkheid van het bezit. De bezitter moet zich hoeden voor duizend en één ding teneinde het bezit niet te verliezen, dan wel in waarde te laten verminderen. Sterker nog: het bezit moet geconsolideerd worden, het moet versterkt en verstevigd worden. Evenzo onze meningen. Zij moeten in de toetsing hun waarde bewijzen en ons de steun geven van onmisbaarheid en kenmerking. Wij zoeken dan ook intensief de juistheid van onze meningen en opvattingen te onderstrepen en — in dit streven al — selecteren wij zo goed mogelijk de levenssituaties die daartoe passend schijnen! Wij willen wel wat laten vallen; wij zijn wel bereid tot correctie, wel zeker, men mag niet menen dat wij enghartig zijn, maar, nadat wij hebben laten vallen, voegen wij weer nieuwe feiten toe aan onze ervaringen die dienen om een nieuw systeem op te bouwen omtrent het leven, de medemens, de zaak, het apparaat, of wat dan ook. Zelfs over de Almachtige heeft de mens menigvuldige schema's ontworpen, waarbij hij niet verzuimt de andersdenkenden als licht- wan- of ongelovig af te tekenen.

Bezit is een „passeport”, bezit loodst ons de veilige haven binnen, vanuit de woelige zee der onzekerheden. Bezit is een anker, bezit is een veiligheidsventiel, een reddingsboei, ja wat al niet. Met een variatie kan men zeggen: bezit is opium voor de mens! Bezit geeft ons illusies, garanties en deformaties. Bezit suggereert ons namelijk veiligheid, suprematie, overwicht en grotendeels onkwetsbaarheid, dan wel sterk verminderde kwetsbaarheid.

„Crisis der zekerheden” heet een boekje met opstellen van een diep gelovig en strijdbaar Rus. Het had ook kunnen heten „devaluatie der vaste waarden”, of „ondergang der bezittingen”, misschien zou het dan meer gelezen zijn. Zou het dan dus ook beter verstaan zijn? Sterk geïmpregneerd door het kwantum, menen wij — tegen beter weten in! — dat het kwantum de doorslag zal geven. In eigen leven en de essentiële ontmoetingen van het bestaan wordt onophoudelijk duidelijk dat de kwaliteit immer het doorslaggevend is. Maar wij overstemmen dit en laten het ook overstemmen, omdat kwantum garantie biedt, terwijl kwaliteit alleen door de insider wordt verstaan en gewaardeerd. Daarmede is duidelijk de relatie tussen angst en kwantificering: dat is de relatie tussen angst en bezit!

Angst, onveiligheid, bedreiging, gevaar, wij moeten het zien te overleven en verweren ons met alle macht. Als bezetenen rennen wij door de lege straten op zoek naar een schuilplaats, wij botsen tegen een substantie, maar herkennen geen menselijke trekken, trappen voor de veiligheid van ons af en rennen verder, boordevol uitzinnigheid. Nu is het merkwaardige dat men kan rennen, terwijl men in zijn bureaustoel zit en dat men kan vluchten, terwijl men in bed ligt, of aan het strand zit. Men kan vluchtend contracten afsluiten, men kan priëlen bouwen, welke innerlijk slechts verschansingen zijn, bunkers voor de opgejaagde en voortvluchtige ziel. Fabrieken kunnen groot worden

door de chronische angst, waardoor wij ons laten brengen tot een steeds verder doorvoeren van ons verweer en een telkens opnieuw investeren van de behaalde winsten, teneinde ditmaal de toren van Babel doel-treffend te doen zijn, om het absolute te bereiken, een zelfgeschapen rustpunt te vinden. Wij verzekeren onszelf en elkaar, maar de hulp die wij toezeggen geldt niet de ander als mens, maar als klant, consument dan wel relatie. Ware de ander een kredietwaardige giraffe geweest, wij zouden evenzeer zaken hebben gedaan. Met menselijkheid larderen wij onze transacties, of deze nu intellectueel, dan wel commercieel of technisch zijn, maar wij vergeten dat larderen geen transformeren is. Bovendien zien wij dan nog over het hoofd dat de mens nimmer zichzelf transformeert en ook niet een ander. Transformatie voltrekt zich *aan* de mens.

Reeds in de taal kan men — indien er nog enige aandacht voor is — terugvinden de schier eindeloze vernielingen en verwoestingen die het bezitsdenken, het beschikken-over-de-dingen, het niet meer kunnen luisteren, heeft veroorzaakt. Wanneer het een alom gebruikelijke zegswijze werd van „the man in the street”: „wat koop ik daarvoor?”, afgewisseld met „wat word ik daar wijzer van?” dan betekent dat meer dan een zegswijze der willekeur, dan grijpt dat wellicht dieper in, is omvangrijker en verder rijkend, dan de atomenergie waarmede straks de centrale verwarming van Nederland zal worden gevoerd. Utiliteitsmaatstaf is verminking, grove destructie, het is de reductie van een levende en bewoonde wereld tot een hel der dingen. Het willen plukken van het leven betekent niet meer willen zaaien, niet meer willen ploegen, niet meer willen zwoegen, niet meer durven mijmeren — hoe verschrikkelijk onproductief — het amper meer kunnen slapen — welk een tijdsverlies immers! —; het betekent een platvloersheid van de vroege ochtend tot de late avond. En wel heeft de hoogleraar Van der Leeuw juist gezien, wanneer hij opmerkt in één van zijn boeken: „Die Dinge sind das Leben das wir in unserer Verzweiflung ermordet haben”. In hetzelfde boek citeert hij Scheler, die reeds veel eerder onderkende: „die moderne Zivilisation beruht meist mehr auf Welthasz als auf Weltliebe. Nur eine Welt, die man im Kern als „vernunft und wertlos”, als „Jammertal” empfindet, kann den aufs höchste gesteigerten Antrieb zur Beherrschung erwecken, der in der Bildung der modernen Zivilisation vorhanden ist”. Scheler overleed in 1928! Altijd wanneer wij in onszelf en elkaar de behoefte tot bezit aanwakkeren, betekent dit een vluchten naar het schijn-houvast, een uitwijken naar een illusie. Dat blijkt duidelijk wanneer wij een zwaar zieke bezoeken. Dan valt weg wat wij hebben uitgedacht aan constructie, hoe knap ook; dan vervaagt het belastbaar bezit als schimmig ten aanzien van de laatste realiteit van de mens.

Wanneer de mensen in nood zijn en bij elkaar om hulp komen, omdat zij het niet meer weten, en men zou dan als antwoord op de nood *die* cliché's, *die* slogan's krijgen, die ons allen dagelijks voorgeschoteld worden, vol alliteratie, vol van goedkoop succes, dan zouden wij daarmede slechts braakreflexen opwekken, en niemand zou verbaasd zijn, wanneer één van dezulken in zijn afgrond-diepe wanhoop zich van het leven beroofde — hoewel elkeen weet dat dit opgave noch doel kan zijn van het bestaan dat ons werd geschonken. Maar potentiële consumenten mogen niet in nood zijn, zij moeten bewerkt worden, ver-

murwd worden — en dat is dus niet anders dan murw gemaakt worden — om zich te scharen bij de grote en steeds stijgende groep blijmoedige afnemers. Onze verantwoordelijkheid tegenover hen wordt werkelijk (?) doordat wij intensief trachten hen te overtuigen dat het geluk voor hen geheel en al afhangt van: het consumeren van A, B of C, van stemmen pro of contra, van het lid worden van de partij voor de welvaart of de partij van de juiste houding, dan wel van enig andere maatschappelijke groepering. Intussen hoort men alom de noodroep, dat er zo weinig meer bewust gekozen wordt, dat er zoveel klakkeloosheid heerst overall, dat verantwoordelijkheid niet meer wordt gevoeld.

De mensen eisen tegenwoordig maar, en dat maakt hen doodongelukkig. De mensen leven immers meer en meer voorwaardelijk, terwijl het leven alleen onvoorwaardelijk valt te leven. Maar zij die klagen, plegen gemeenlijk grif en overvloedig gebruik te maken van „alle gepaste middelen” om de opinie van „het geëerd publiek” te beïnvloeden. Altijd wanneer omlijndheid en vaste codex door ons centraal worden gesteld, zal het resultaat zijn dat velen zich zullen normeren. Deze velen zullen het normalisatielied aanheffen en trachten de anderen door heftig trommelvuur tot capituleren te bewegen. De normopathen zullen aan de lopende band geboren worden, waarop wij ons — ongepast! — zullen verbazen over deze wijziging in de menselijke structuur! Wij willen *wel* de massa's van bezitters en consumenten om het economisch apparaat te behoeden voor stoornissen, maar wij wensen *niet* de horde, de amorphe brei klakkeloze herkauwers, te accepteren die wij in goede kweken. Als het niet gelukt zal het zeker niet aan onze menselijke samenleving liggen, want aan leuzen, voorspiegelingen en voze kreten geen gebrek!

Wij kunnen ons beklagen over de krankzinnige uitingen op de hoeken van straten, over de schandelijke misdadigheid hier en elders, over de platte gulzigheid en het gebrek aan dienstvaardigheid en werklust. Maar als men de gulden — afgeleid van goud, naar men zegt — uitgeeft, moet men zich niet verbazen wanneer vroeg of laat een welgevulde beurs leeg zal blijken, ondanks alle papieren met toezeggingen van wie dan ook. Wij kunnen iedereen aanklagen, wij kunnen elk ander de schuld geven, wij kunnen ieder die het horen wil, bezweren dat wij vrijuit gaan en eraan toevoegen de importantieformule met zachte dreiging: „wéét u wel wie u voor u hebt?”. Maar zal het roepen baten, zal het niet één van de oneindige reeks zijn van chantage en onechtheid, met alle schijn van eerlijkheid met geen andere bedoeling dan om het eigen paadje schoon te vegen en het vervolgens te verbreden en te asfalteren?

Trekt men van de mens de menselijkheid af, dan houdt men „the human factor” over. Daarmede kan men dan gemakkelijk cijferen, dat geeft overzicht en overzicht geeft weer een proper gevoel. Wanneer wij onze medemens die bij ons komt tot cliënt, casus, geval, relatie bestempelen, dat staan wij die *mens* naar het leven, dan maken wij een ding van hem, een al dan niet soepel lopende robot. Hier hebben wij te maken met *die* vorm van doodslag die formeel niet te bewijzen valt en bijaldien niet in ons wetboek van strafrecht is opgenomen. Maar deze vorm van doodslag wordt door ons allen enthousiast beoefend. Carrières worden erop gebouwd, promoties worden erop gefundeerd en praktijken worden er bloeiend van. Is het nu niet wat al te kras om te menen dat de doodslag aan de wortel van al dergelijke welvaart kan liggen? Antwoord: is het nu niet erg onnozel te menen dat wij alleen door middel van het mes en aanverwante middelen elkaar van het leven

kunnen beroven? Doodslag is elkaar het leven onmogelijk maken in een mate dat de dood erop volgt. Dood is de mens wanneer hij afgesloten is, opgesloten in zijn prikkeldraad, verstikt in zijn overtuigingen, slachtoffer van eigen list en bedrog. Niettemin kan deze mens economisch gesproken tot de uitermate succesvollen behoren; hij kan gevierd zijn en abundant geridderd worden; hij kan aan het hoofd komen van welke organisatie wij maar kunnen bedenken, wereldlijk dan wel geestelijk, want geen plaats in de wereld die wij menen te kunnen kiezen, loutert de mens. Zonder enig pessimisme moet men zeggen dat de mens in staat is op virtueuze wijze alles te perverteren, en als wij het van onszelf niet zien moeten: wij niet gerustgesteld opzuchten en naar de buurman wijzen, maar het aandurven met het benauwende vermoeden dat wij — door de zorgvuldige en collectieve training van ons allen — waarschijnlijk het van ons zelf wel niet zullen zien, hetgeen alleen maar nog erger is.

In het willen manipuleren met, in het berekenbaar willen maken, ligt een willen overheersen, een onmiskenbaar de baas willen spelen, waarbij wij slechts een horigheidsrelatie accepteren. Dit bezit willen nemen van het bestaan is kenmerk van bezetenheid en angst. Wij kweken op deze wijze de gebondenheid, de bezetenheid en klinken dus elkaar vast aan materie en schablonen. Herhaalbaarheid van de handelingen schijnt deze echter te maken, terwijl juist in de herhaling de magie ligt, produkt van ongeestelijkheid.

Waar vandaan ontstaat de noodzaak deze dingen uit te spreken? Waarom ons bloot stellen aan verguizing en verachting, waarom riskeren de vruchtloze polemieken? Soms — in de kentering der tijden — weten wij, verstaan wij iets, dat niet valt te legitimeren tegenover de wereld. Maar innerlijk is het klaar en duidelijk en het wint aan kristallen kracht. Bezit raakt ons allen ten nauwste en bezetenheid tekent zich af in ons doen en laten . . . Veel is gewonnen als de verschansing als afweer wordt voorzien. Onze bezitsmanifestaties zijn als de lawaaidozen die nu allerwegen — al dan niet gepaard met bromvehikels — de recreatiegebieden onveilig maken; de gelukkige bezitters wanen zich superieur aan de armzaligen die zonder een dergelijk apparaat door het leven moeten. Zij demonstreren echter aan ons alleen ons eigen spiegelbeeld, het beeld van hen die het niet wagen met het rechtstreekse, met het onmetelijke, met de Ongeziene. De Weg is er voor elk sterfeling, moge dit een appel zijn.

Pogingen onszelf vrij te maken door ingrijpen, afstand doen, zijn ouder dan de religies die wij kennen. Het zijn echter evenzoveel uitingen van bezit, want wij maken onszelf niet vrij van tirannie door een wetboek in de kachel te werpen; evenmin verlossen wij onszelf van de diepge wortelde behoefte ons te dekken voor de gebeurlijkheden die kunnen optreden door polissen te verscheuren, betrekkingen te weigeren en bedelend langs de straten te gaan. Wij geven *onzelf* de povere aureolen van eigen makelij en helpen de *ander* in de illusie van „weldadigheid naar vermogen” rechtvaardiging te vinden voor een vastklampen aan dat, wat toch verstikt, hoeveel we er aan schenking en weldaad ook tegenover zetten. Het gaat erom de basiswetten van het menselijk zijn te verstaan. Geen techniek stelt ons instaat deze te overheersen of in te lijven, dat zullen wij, ondanks alle listigheid en virtuositeit, telkens weer ervaren. In ons *hebben* ligt onze armoede, in het *zijn* ons perspectief!

Róterdam.

R. FENTENER VAN VLISINGEN.

Europa-bladwijzer

No. 7b

De Europese Economische Gemeenschap.

„Le marché commun, chômage ou prospérité?” (Paris 1959, Editions du monde ouvrier, 261 blz.), uit links socialistische hoek geschreven, wil populaire voorlichting geven over de feiten van de E.E.G. en de vraag beantwoorden „comment, face au mur d'argent résolument construit par les patronats des six pays, bâtir un front de travailleurs...”. Verschillende maatregelen worden bepleit, bijv. nationalisatie of internationalisatie van de industriële en financiële kartels. Tegen het „Gaullistisch nationalisme” wordt stelling genomen.

In „Vers une division internationale du travail” (Les problèmes de l'Europe, no. 3, 1959, blz. 45-53) heeft *W. Bauer* de verschillende pogingen geschetst, die sinds de oorlog zijn ondernomen teneinde een betere internationale arbeidsverdeling te bereiken. Hij waarschuwt in dit verband tegen regionale blokvorming en bepleit de totstandkoming van de E.E.G. te gebruiken als een goede aanleiding het streven tot tariefverlaging in G.A.T.T.-verband nieuw leven in te blazen. Gegeven de mislukking van de onderhandelingen over de Vrijhandelszone, wil hij wat de verhouding tot de overige O.E.E.S.-landen betreft op ruime schaal toepassen de in art. 25 lid 1 van het E.E.G.-verdrag voorziene mogelijkheid tot toekenning van zgn. tariefcontingenten. Zolang echter hierdoor de hoeveelheden van uit derde landen ingevoerde produkten niet wezenlijk worden vergroot, heeft het tariefcontingent weinig betekenis. Helaas zal dit laatste in de regel het geval zijn, daar de tweede alinea van art. 25 lid 1 bepaalt, dat de tariefcontingenten de bedrijvigheid in de overige lid-staten niet mogen benadelen.

Overigens gaat *Bauer* voorbij aan het fundamentele vraagstuk dat achter het streven naar economische integratie ligt, de noodzaak nl. om overeenstemming te bereiken tussen twee verschillende doeleinden van economische politiek: de verbetering der internationale arbeidsverdeling en de thans vrijwel algemene wens een nationale conjunctuurpolitiek te voeren, die zich (ook) andere normen stelt dan de handhaving van het externe evenwicht.

Aan dit probleem heeft *Dr. J. E. Andriessen* de rede gewijd, die hij op 19 oktober jl. heeft gehouden ter gelegenheid van zijn ambtsaanvaarding als hoogleraar aan de G.U. te Amsterdam. Onder de titel „De conjunctuurpolitiek in Westeuropees verband” geeft hij allereerst in het kort een bijzonder helder beeld van de moderne „actieve” conjunctuurpolitiek en de verschillende daarbij gebruikte instrumenten. Vervolgens gaat hij na in hoeverre dit nationale conjunctuurbeleid in strijd kan komen met de eis van een evenwicht op de betalingsbalans; gezien de verplichting onder het E.E.G.-verdrag om — althans tegenover de partnerlanden — geen gebruik te maken van de handel belemmerende maatregelen. Deze impasse is, aldus Prof. *Andriessen*, alleen te overbruggen door een coördinatie van de conjunctuurpolitiek in E.E.G.-verband. Aan de vorm hiervan wijdt hij het laatste gedeelte van zijn rede, waarbij hij pleit voor de oprichting van een Europese conjunctuurraad met vooralsnog beperkte, doch reële bevoegdheden. (De rede is ook afgedrukt in *De Economist* van oktober 1959, blz. 657-677.)

In de *Internationale Spectator* van 8 oktober 1959 (blz. 474-493) bespreekt *Jhr. Mr. E. van Lennep* in voor een ieder verstaanbare taal „De regeling van de monetaire problematiek in het E.E.G.-verdrag” (weergave van een voordracht voor de Europese Studiegroep in Leiden). De schrijver, als een der twee Nederlandse leden van het Monetair Comité der E.E.G. bij uitstek deskundig, komt o.a. tot de slotsom dat de E.E.G. kan leiden tot vèrgaande benadering van de voorwaarden, die moeten worden vervuld voordat men één munt kan instellen. Monetaire eenwording zal echter slechts mogelijk zijn als de Europese organen zich voldoende juridische bevoegdheden en *werkelijk gezag* zullen hebben verworven om de soms drastische maatregelen te kunnen nemen en door te zetten, welke de handhaving van het monetaire evenwicht van de Zes met de buitenwereld zal kunnen eisen.

Enige tijd geleden heeft het G.A.T.T. een rapport gepubliceerd onder de titel „The Possible Impact of the European Economic Community, in particular the Common Market, upon World Trade” (*Trade Intelligence Papers*, no. 6; Geneva, december 1957), waarin wordt betoogd dat een economische unie alleen dan nadelige gevolgen voor de structuur van de wereldhandel zal hebben (de bekende „trade-diversion”), wanneer de internationale handel een algemene teruggang vertoont. Bij een opgaande trend zouden de redenen te verwaarlozen zijn. Tegen dit standpunt heeft *M. E. Kreinin* bezwaar aangetekend in een artikel, getiteld „On the „Trade-Diversion” Effect of Trade-Preference Areas”. (*Journal of political economy*, aug. 1959, blz. 398-401). Zich o.a. baserend op gegevens over het verloop van de handel tussen Nederland en de Belgisch-Luxemburgse Economische Unie in de periode 1951-1957, toont hij aan, dat de feiten bepaald geen steun verlenen aan de G.A.T.T.-hypothese. De in de theoretische literatuur ontwikkelde criteria (men zie bijv. *J. E. Meade* „The Theory of Customs Unions”) acht *Kreinin* derhalve een beter uitgangspunt voor de analyse van dit vraagstuk.

Ieder is het erover eens, dat de E.E.G. de stukjes in de legpuzzel van de internationale handel enigermate door elkaar zal gooien. Wanneer de overgangs- of, om in deze beeldspraak voort te gaan, de „herinpassings”-periode verstreken is, zal de nieuwe legkaart ongetwijfeld een ander patroon vertonen dan de oude. In de economische literatuur is men reeds druk doende een schets van dit nieuwe patroon te maken door elk stukje in theorie bij te schaven zodat het zal passen bij de veranderde constellatie in de Europese hoek. In „Europe's unification and Canada's Trade” (*The Canadian Journal of Economics and Political Science*, August 1959, blz. 249-258) heeft *R. E. Caves* zijn krachten beproefd op het stuk dat de Canadese handel voorstelt. Hoewel een groot deel van de Canadese export naar Europa sectoren betreft, waarvan het E.E.G.-regime nog niet is bepaald (landbouw, produkten van de „G-lijst”), komt *Caves* op grond van een uitgebreide analyse tot de conclusie, dat de Canadese buitenlandse handel door de E.E.G. slechts in zeer geringe mate zal worden beïnvloed.

Een interessant en actueel probleem betreft de invloed van de E.E.G. op de directe investeringen van Amerikaanse bedrijven in Europa. Reeds thans is een anticiperen op de

volledige totstandkoming van de gemeenschappelijke markt waar te nemen: men wil door vestiging van dochtermaatschappijen op een gunstige plaats binnen de E.E.G. profiteren van de afbraak der interne handelsbarrières. In de „Annales de Sciences Economiques Appliquées” van mei 1959 (p. 183-218) is een artikel verschenen van *M. C. Blanchaert* „Les Investissements directs privés des Etats-Unis dans le Marché Commun”, dat een uitvoerige beschouwing over dit vraagstuk behelst. Het eerste gedeelte bevat een analyse van de snelle groei der directe Amerikaanse investeringen in Europa sinds 1949 en van hun geografische spreiding; in het tweede gedeelte wordt de politiek van de zes landen tegenover vestiging van buitenlandse ondernemingen uiteengezet. Het artikel eindigt met een pleidooi voor de unificatie van de nationale regelingen, opdat geen kunstmatige factoren de keuze van de vestigingsplaats beïnvloeden. Of dit laatste nu als ideaal moet worden beschouwd is overigens zeer de vraag. Er kunnen gegronde redenen zijn de investeringen in bepaalde, relatief onderontwikkelde gebieden van de gemeenschap door gunstige bepalingen te stimuleren. De juistheid van deze stelling is aangetoond in verscheidene, eerder in deze bladwijzer genoemde, publikaties. Ook het bestaan van de Europese Investeringsbank berust ten slotte op deze gedachte.

De vestiging van Amerikaanse industrieën in Europa wordt eveneens besproken in een minder diepgaand, op de praktijk gericht artikel van *P. R. Porter*, „Operating in the common market”, dat verschenen is in het Amerikaanse tijdschrift *The Management Review* van mei 1959 (blz. 19-23 en blz. 77-82). Porter wijdt speciale aandacht aan de keuze tussen directe investering door een Amerikaanse maatschappij — bijv. vestiging van een dochteronderneming in Europa — en het verlenen van een licentie aan een Europese onderneming. Hij toont aan, dat deze keuze door de gemeenschappelijke markt wordt beïnvloed. Hij pleit ten slotte voor een unificatie van het octrooirecht en centralisatie van de octrooibeschermtng in de landen der Gemeenschap.

Een derde artikel dat wij in dit verband kunnen noemen is „The European Common Market and American Foreign Trade and Investment” (*The Journal of Business*, juli 1959, blz. 244-257) van de kort geleden overleden assistant-professor aan de School of Business van de University of Chicago, *S. Wellisz*. Op grond van een zowel theoretisch als met cijfers goed gefundeerd betoog komt de schrijver tot de conclusie, dat de E.E.G. voordelen zal opleveren voor Amerikaanse investeringen in Europa, zonder dat zij — althans op korte termijn — de Amerikaanse export zal bedreigen. Wat het effect op lange termijn zal zijn, hangt af van de vraag of de E.E.G. zich in protectionistische, dan wel in open richting zal ontwikkelen.

In „European Integration and American Trade” (*American Economic Review*, september 1959, vol XLIX, blz. 615-627) heeft *M. E. Kreinin* aan de hand van uitvoerig cijfermateriaal nagegaan welke invloed het totstandkomen van de gemeenschappelijke markt zal hebben op de buitenlandse handel der Verenigde Staten. Hij komt tot de conclusie dat „contrary to common apprehensions, it appears unlikely that the Common Market will cause serious disturbances in U.S. trade”. Iets minder optimistisch is hij echter over de gevolgen van een eventuele vrijhandelszone, die het gehele O.E.E.S.-gebied zou omvatten.

Dat ook in commerciële kringen in de Verenigde Staten grote belangstelling bestaat voor de gemeenschappelijke markt, bewijst het feit dat de *Analysts Journal*, een tijd-

schrift dat gewoonlijk geheel is gewijd aan min dan wel meer betrouwbare analyses en prognoses van het beursverloop, in zijn februarinummer (1959) twee (hoofd)artikelen aan de E.E.G. heeft gewijd. Het eerste (*Dr. Koitcho Beltchev*, „The European Common Market”, blz. 7-10) geeft een korte beschouwing over de gemeenschappelijke markt; in het tweede (*Richard Miles*, „British Views of the Common Market and the Free Trade Area”, blz. 13-15) worden de Engelse opvattingen over de Europese integratie weergegeven.

De *Revue du Marché Commun* gaven wij reeds vaak een eervolle vermelding. Zij blijft haar nog jonge traditie van het geven van actuele en scherpzinnige beschouwingen getrouw. In haar nummer van juli/augustus 1959, waarin o.a. de moeilijke Deense positie in het verdeelde Europa van de Zes en de Zeven voor het voetlicht wordt gebracht, is als bijvoegsel een uitvoerig verslag opgenomen van de Europese studiedagen te Caen (8-10 mei 1959), waar men uit de zes landen bijeenkwam om van gedachten te wisselen over „la libre concurrence dans les pays du marché commun”. Behalve het rapport van *André Marchal*, dat wij in de vorige bladwijzer reeds even vermeldden, kan men nog bijdragen aantreffen van *Arved Deringer* („Les ententes”, blz. 29-34), *R. Niermants* („L’abus de puissance économique dominante”, blz. 34-38), *G. Guglielmetti* („Les exclusivités de vente”, blz. 38-42) en van onze landgenoot *P. J. van Leeuwen* („Les prix imposés”, blz. 42-48). Gecomprimeerde verslagen der diverse vergaderingen en de gebruikelijke resoluties ontbreken niet.

Een reeds eerder in genoemde *Revue* (van april 1959) opgenomen artikel, „Importance et protection de la marque de fabrique et de commerce dans le cadre du Marché Commun”, van de hand van *Yves Saint-Gal* is nu ook afgedrukt in de *Revue de droit intellectuel* (van oktober 1959, blz. 287-297). In het juni/juli-nummer van dit blad schreef *André Bouju* onder de titel „Marché commun et brevet d’invention” (blz. 193-206) nog eens over allerlei vragen betreffende het octrooirecht in de E.E.G.

Nadat *Joh. Bärmann* onlangs onrust heeft verwekt door te betogen dat een wijziging van het „Aktienrecht” in Duitsland (en eventuele overeenkomstige wijzigingen in andere landen van de E.E.G.) niet strookt met de gedachte en de bepalingen van het E.E.G.-verdrag („Ist eine Aktienrechtsreform überhaupt noch zulässig?”, *Juristenzeitung* 1959, blz. 434-436), kwamen *Kurt Markert* en *H. Wisker* eventuele hervormers van het nationale recht betreffende de naamloze vennootschap weer enigszins geruststellen met een betoog, dat zulk een wijziging wel degelijk geoorloofd is. („Aktienrecht und E.W.G.-Vertrag”, *Juristenzeitung* 1959, blz. 627-629). Tot op heden is de vraag slechts terloops besproken. Een diepgaand onderzoek is echter noodzakelijk.

R. Zaneletti stelt in *Les Problèmes de l’Europe* (no. 3, 1959, blz. 57-64) „Le droit d’établissement des activités industrielles dans le cadre de la Communauté Européenne” aan de orde. Ook op dit gebied blijken de verdragsbepalingen vaag en de praktijk in de verschillende landen van de Gemeenschap zeer uiteenlopend te zijn. Het artikel bevat een interessant overzicht van de vestigingswetgeving in de zes lid-staten. Het laat evenwel vele problemen onbeantwoord, met name bijv. de vraag hoe de eis van non-discriminatie (art. 52 lid 2) moet worden verstaan ten aanzien van economische activiteiten waarvoor een concessie vereist is, zoals het vervoer en de extractieve nijverheid.

Ook de *Revue du Marché Commun* bevat, in het sep-

met één aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' hebt U 150 ijzers in het vuur



Elk aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' maakt U mede-eigenaar van een grote, deskundig samengestelde aandelenportefeuille, die een aantrekkelijk rendement oplevert. S-p-r-e-i-d-i-n-g over meer dan 150 fondsen beperkt het risico. Bovendien bestaat goede kans, dat Uw bezit in waarde vermeerdert.

Alle banken en commissionairs kunnen U inlichten.

N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico

WESTERSINGEL 84, ROTTERDAM

ROD

(Advertentie)

tembernummer van dit jaar (blz. 321-328) een artikel over „Le droit d'établissement dans le marché commun et ses problèmes” van de hand van *Ernest Slachter*.

De invloed van de vervoerspolitiek der E.E.G. op de relatieve positie van de Westeuropese zeehavens is het onderwerp van een artikel in het julinummer van het Internationales Archiv für Verkehrswesen. In „Die deutschen Nordseehäfen und die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft” geeft *H. Schmidt-Wiking* aan op welke wijzen West-Duitsland het onderste uit de kan van het E.E.G.-verdrag zou kunnen — en volgens hem zou moeten — halen om de Duitse Noordzeehavens te beschermen. Tegen zijn aanbevelingen om de produktiviteit van de Duitse havens te verbeteren en de spoedige totstandkoming van een Europese Associatie te bevorderen kan op zich zelf geen bezwaar bestaan. Daarnaast bepleit hij echter een aantal maatregelen, die rechtstreeks tegen de bedoeling van het E.E.G.-verdrag ingaan. Hij stelt nl. dat de Duitse Noordzeehavens door natuurlijke factoren met name ten opzichte van de Ruhr in een ongunstige positie verkeren en dat dit gecompenseerd moet worden door speciale tegemoetkomingen. Hij wil daarbij een beroep doen op de befaamde „gemeinwirtschaftliche” functie van het verkeer en levert in dit verband scherpe kritiek op de uitgangspunten van het rapport-Kapteyn. Bovendien wil hij de „Duitsland-clausule” van het verdrag (art. 82) uitbuiten om de zgn. „Ausnahmetarife” van de Bundesbahn te handhaven. Het spreekt wel vanzelf dat Schmidt-Wiking's artikel doorspekt is met kritiek op het Nederlandse standpunt ten aanzien van de gemeenschappelijke vervoerspolitiek.

Het Centre d'Etudes et de Mesures de Productivité publiceert een eerste rapport in een reeks vergelijkende studies, getiteld „L'industrie du machinisme agricole de cinq entreprises en France, Italie et Suisse, 1952-1958”. Dit hoogst technische rapport (Paris, 171 blz.) van de hand van *Balayé* en *Joffre* eindigt met een pleidooi voor standaardisatie en specialisatie van de produktie op dit gebied.

Elke sector van het economisch leven kent zo zijn eigen specifieke integratieproblemen. Dat ook de arbeidsmarkt

hier geen uitzondering op vormt wordt duidelijk aangevoerd in het artikel van *Dr. H. Bues* in *Wirtschaftsdienst* van juli 1959 (blz. 377-388), „Arbeitsmarkt und Arbeitsmarktpolitik in den Ländern der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft”. *Dr. Bues* geeft daarin een grondige analyse van de toestand op de arbeidsmarkt bij de inwerkingtreding van het E.E.G.-verdrag en van het beleid dat ieder der zes landen op dit terrein voert. Hij dringt in dit verband aan op een vollediger en internationaal beter vergelijkbare aanbeveling op statistisch gebied. Voorts geeft hij enkele aanbevelingen met betrekking tot de door het verdrag voorgeschreven coördinatie van het nationale beleid der lid-staten.

In „L'Association des pays d'outre-mer à la Communauté Economique Européenne” (Paris 1959, 286 blz.) heeft *P. Cousté* een uitvoerige verhandeling gewijd aan het vraagstuk der associatie van de gebieden overzee. Hij bespreekt daarin o.a. de huidige structuur van deze gebieden en hun economische betrekkingen met de E.E.G.-landen alsmede de bekende vraag of de associatie al dan niet in strijd is met het G.A.T.T. Onder het hoofd „perspectieven” vraagt *Cousté* zich af, of met name de Franse overzeese gebiedsdelen er door de associatie op vooruit zullen gaan. Zij verliezen enerzijds een stuk preferentie op de Franse markt, daar de betrokken buitentarieven van de E.E.G. grotendeels beneden de huidige Franse ligging, anderzijds verkrijgen zij een preferentiële positie op de rest van de E.E.G.-markt. *Cousté* concludeert, dat de voordelen de nadelen zullen overtreffen, mits de Frans-Afrikaanse gebieden hun exportprijzen in één lijn zullen weten te brengen met de wereldmarktprijzen. In zijn algemene slotbeschouwing, waarin hij ook andere dan economische kwesties betreft, is *Cousté* vrij vaag.

Het thema der geassocieerde overzee wordt eveneens behandeld in een viertal artikelen, verschenen in „Les Problèmes de l'Europe” no. 3 (1959). Wordt in het boek van *Cousté* voornamelijk aandacht gegeven aan de Frans-Afrikaanse gebieden, in deze reeks artikelen wordt speciaal de plaats van de Belgische Congo in de E.E.G. aan de orde gesteld. In „Le Congo Belge et la C.E.E.” (blz. 31-39) voerspelt *L. C. Ameje* voor de asso-

ciatie niets dan goeds — „Les perspectives ouvertes sont vastes et brillantes” —, zulks tegen de achtergrond van de huidige toestand die, volgens *A. Coenen* en *J. Marx* in „Données économiques du Congo Belge” (p. 40-44), als vrij zorgwekkend moet worden beoordeeld, gezien de snelle aanwas der bevolking. Dat de ontwikkeling der energievoorziening bij de aldus zo noodzakelijke snelle opvoering van de Congoese produktie een belangrijke rol zal spelen is duidelijk. In dit verband is van belang het artikel van *P. L. Chauvet*, getiteld „Inga ou Kouilou” (blz. 25-30), waarin twee grote hydro-elektrische projecten worden besproken. *A. Frisch* bespreekt in dit nummer „Les réalités fondamentales de la construction euro-africaine” (blz. 13-20).

Het Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung heeft in het nummer van juli 1959 (blz. 349-412) een verslag opgenomen van de laatste vergadering van het „Schmalenbach-Gesellschaft”, welke geheel was gewijd aan het thema: „Die Vorbereitungen der Unternehmungen auf dem Gemeinsamen Europäischen Markt als betriebswirtschaftliche Aufgabe”. Het nummer bestaat uit een viertal preadviezen, gevolgd door een verslag van de discussie. Na een inleiding van de hand van de Duitse Staatssecretaris van Economische Zaken, *Prof. Dr. A. Müller-Armack*, volgt een vrij technisch artikel van *Dr. W. Müller* over de „Betriebswirtschaftliche Erfahrungen der Kohle- und Stahlindustrie in der Montan-Union”. Meer algemeen is het vraagstuk dat wordt besproken door *Dr. C. Becker*, „Die Vorbereitungen der Unternehmungen auf dem Gemeinsamen Europäischen Markt als Gemeinschaftsaufgabe einzelner Wirtschaftszweige”. *Becker* pleit daarbij voor een samenwerking tussen ondernemingen in elke bedrijfstak om de voor die bedrijfstak specifieke integratieproblemen op te lossen en concludeert: „Wir sollten uns in jeder Branche auf unsere Eigeninitiative stützen, denn den Staat zur Lösung dieser Frage zu Hilfe rufen, hiesze womöglich, seine Partnerschaft auf Dauer zu provozieren”. Het veel ernstiger gevaar dat in zijn suggestie verborgen is, nl. dat der kartelvorming, laat hij overigens maar buiten beschouwing. In de bijdrage van *Dr. K. Pentlin*, „Die Vorbereitungen der Unternehmungen auf dem Gemeinsamen Europäischen Markt als betriebswirtschaftliche Aufgabe in einzelnen Unternehmen” gaat de zeer vlotte stijl wel wat ten koste van de diepgang; werkelijk inzicht is nu eenmaal bezwaarlijk door anecdotes te verkrijgen.

EUROPA-INSTITUUT
van de Rijksuniversiteit te Leiden.

BOEKBESPREKING

EEN BIJDRAGE TOT HET MIDDENSPEL BIJ „COMMERCIEEL HALMA”

Vademecum van een aantal marktanalytische gegevens. (Groningen, Friesland, Drenthe blz. 1-38; Overijssel, Gelderland blz. 39-66; Utrecht, Noord-Holland, Zuid-Holland blz. 67-106; Zeeland, Noord-Brabant, Limburg blz. 107-148). Uitgave van het Centraal Bureau voor Courantenpubliciteit van de Nederlandse Dagbladpers. Amsterdam, 1959.

In het halmaspel vindt de eigenlijke strijd veelal plaats op de vakjes rondom de diagonaal. In het middenspel staan dan de witte en rode dopjes broederlijk door elkaar. De kunst is een zodanige stelling op te bouwen dat een

pad ter beschikking komt, waarop de eigen dopjes wel haasje-over kunnen springen, maar die van de tegenstander niet. Hij die daarin het slimst is, wint.

Een bijdrage tot het middenspel bij „commercieel halma” nu levert de tweede druk van het *Vademecum* van het Cebuco. Evenals in de eerste druk van ongeveer vijf jaar geleden zijn er in deze nieuwe druk weer veel gegevens bij elkaar gebracht, waarvan een nuttig gebruik kan worden gemaakt bij het opbouwen van een overspringpad. Op basis van de Cebuco-indeling van Nederland in ongeveer 50 verzorgingsgebieden worden kencijfers gegeven inzake demografie, welstand, en vestigingen in detailhandel en ambacht; gegevens, die ook ergens anders misschien wel te vinden zijn, maar dan begraven liggen tussen details.

Betreffende de publiciteit geven de *Vademecums* drie gegevens: het absolute aantal dagbladabonnees, en het relatieve aantal t.o.v. het aantal huishoudens resp. met en zonder het aantal alleenstaanden. Dus eigenlijk één origineel nieuw gegeven op publiciteitsgebied. We zouden een bladzijde vol wensen! Want al zijn we blij met hetgeen hier geboden wordt, er blijven — al meer gereleveerde — wensen onvervuld, met name de data die een koper van media-ruimte zo nodig heeft bij de bepaling van de kwaliteit van de publikaties. M.a.w., we zouden nogmaals een uitgebreide „buyersguide” op dit terrein willen bepleiten. Het zou het „halmaspel” aanzienlijk overzichtelijker maken. Natuurlijk weten we dat de dagbladders daarbij niet alles heeft te zeggen. Daar, waar er voor de theorie van het middenspel nog geen gegevens ter beschikking staan, zullen we het met de natuurmethode moeten stellen.

¹s-Gravenhage.

L. A. VAN DER LINDEN, ec. drs.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Het Nederlandse bedrijfsleven heeft met een brede glimlach en zich tevreden in de handen wrijvend afscheid genomen van 1959 en is met optimisme 1960 tegemoet getreden. Slechts de scheepvaart en de steenkoolmijnbouw stonden er een beetje beteuterd bij. Wat de laatste bedrijfstak betreft, heeft de president-directeur van de Staatsmijnen echter moed geput uit de omstandigheid, dat zijn bedrijf commercieel steeds meer onafhankelijk wordt van de steenkool. Ook de beleggers hebben zich op Oudejaarsavond gelukkig gerekend. Het optimisme weerspiegelde zich in de grote omzetten en de gunstige koersvorming op de eerste beursdag van 1960, waarbij de oplossing van het staalconflict in de Verenigde Staten de stimulans was. New York reageerde echter nauwelijks op het goede nieuws, waarop Amsterdam onmiddellijk een toptje lagër ging zingen. De afbrokkelende markt in Wallstreet i.v.m. hogere bankrente en de mogelijkheid van een stijging van het officiële disconto, welke overigens in de verslagweek niet tot stand kwam, deed ook in Amsterdam de stemming verder verflauwen. De activiteit op de emissiemarkt had voortgang. De beschuifabriek Hooimeyer en Zonen opende de rij in het nieuwe jaar met een dubbele emissie, nl. f. 326.000 aandelen à 150 pCt. en f. 815.000 5 pCt. 20-jarige converteerbare obligaties. In de verdere toekomst lijkt de aanvoer van middelen voor de kapitaalmarkt beter verzekerd. Is immers niet aangekondigd, dat de Stichting Verbreiding Effectenbezit haar werkzaamheden is begonnen?

Voor de *geldmarkt* is de jaarwisseling altijd een moeilijk tijdvak. Dit schuilt niet zozeer in de vaak omvangrijke betalingen, die velen op het eind van het jaar nog even vlug

verrichten, doch meer in de omstandigheid, dat door grotere behoefte aan bankpapier en door belastingbetaling belangrijke bedragen uit de markt verdwijnen. Omdat de oorzaken hiervan van technische aard zijn en het hier bovendien een omkeerbare beweging betreft, is terecht De Nederlandsche Bank de markt tijdelijk te hulp gekomen door de banken via de discontohandelaren de gelegenheid te geven transacties met beding van wederinkoop af te sluiten tegen een disconto van 3 pCt. Na minstens 5 dagen, doch na hoogstens 15 dagen moest men zich verplichten het aan de Centrale Bank verkochte papier terug te nemen.

In de laatste week van vorig jaar steeg de schatkistpapierportefeuille van de Centrale Bank in verband hiermede met minstens f. 158 mln.; in de eerste dagen van 1960, toen het terugstromend bankpapier de kassen verruimde, zijn de banken reeds begonnen het papier terug te nemen. In de afgelopen week zette deze beweging zich voort. Uit hoofde van de binnenlandse ultimobeweging behoeften de banken hun hoge rente verdienende buitenlandse uitzettingen dan ook niet terug te trekken. De Staat, het zekere voor het onzekere nemende, heeft De Nederlandsche Bank bereid gevonden de optie, in oktober 1959 verkregen om voor de tegenwaarde van de verhoging van de Nederlandse deelneming in het I.M.F. schatkistpapier bij de Bank te plaatsen, met twee maanden te verlengen.

Indeexcijfers aandelen.	1953 = 100	2 jan. 1959	30 dec. 1959	8 jan. 1960
Algemeen		255	370	360
Internat. concerns		375	543	527
Industrie		174	268	262
Scheepvaart		151	189	172
Banken		138	193	194
Indon. aand.		103	156	155

Bron: ANP—C.B.S.

Aandelenkoersen.

	f. 183,20	f. 168,40	f. 169,90
Kon. Petroleum	452	797	780
Unilever	493¼	811	809½
Philips	262	472	504
A.K.U.	341	890	815
Kon. Ned. Hoogovens	193	261½	266
Van Gelder Zn.	158½	183½	171
H.A.L.	253½	331	344
Amsterd. Bank	131½	161	168%
Ver. H.V.A. Mij-en			

New York.

Koersgemiddelde aandelen			
Dow Jones Industrials	588	679	676

Effectieve rendementen obligaties

	gem. looptijd	9 jan. 1959	30 dec. 1959	8 jan. 1960
3 pCt. Invest. Cert. ... 4 j.		3,70	3,72	3,73
4¼ pCt. Ned. 1959 12½ j.		—	4,43	4,48
3¼ pCt. Ned. 1955 I ... 17½ j.		4,32	4,37	4,31

Bron: Amsterdamsche Bank, Wekelijkse Rendements- en Koersvergelijking.

C. D. JONGMAN.

RECENTE PUBLIKATIES

Centraal Bureau voor de Statistiek: Faillissementsstatistiek 1958. Uitgeversmaatschappij W. de Haan N.V., Zinzendorfflaan 3, Zeist, 1959, 18 biz., f. 2.

Deze publikatie vangt aan met enkele opmerkingen van algemene aard en bevat voorts enige korte beschouwingen over: de uitgesproken en beëindigde faillissementen; de gefailleerden; financiële bijzonderheden over door akkoord of insolventie beëindigde faillissementen; surséance van betaling. Op dit korte verbale, met grafieken geïllustreerde, gedeelte volgen 25 tabellen en staten met cijfermateriaal. Hierin treft men onder andere aan gegevens over: het aantal uitgesproken faillissementen over een reeks van jaren per maand en per arrondissement; de wijze van aanhangig maken der verzoeken tot faillietverklaring; de beëindigde

faillissementen naar de wijze van afdoening en de verdeling der gefailleerden naar natuurlijke en rechtspersonen. De natuurlijke personen worden weer ingedeeld volgens beroeps- en bedrijfscategorie, naar zelfstandigen en niet-zelfstandigen en naar leeftijd. Voorts bevatten de tabellen nog financiële gegevens over beëindigde faillissementen en cijfers over surséance van betaling.

Centraal Bureau voor de Statistiek: Statistiek van de gasvoorziening in Nederland 1957-1958. Uitgeversmaatschappij W. de Haan N.V., Zinzendorfflaan 3, Zeist, 1959, 66 biz., f. 6,35.

Deze statistiek omvat gegevens betreffende de productie en het verbruik van gas, dat als bron van energie in het algemeen door middel van buizenetten aan de uiteindelijke verbruikers wordt afgeleverd. In het tekstgedeelte dezer publikatie wordt een indeling der gassoorten, een groepering der gasproducenten en een indeling der tabellen en staten gegeven. Voorts wordt hier een en ander medegedeeld omtrent de ontwikkeling van het gasverbruik in ons land, de gemiddelde opbrengst van de gasverkoop en de gemiddelde winst en de kostenopbouw der productiebedrijven. De staten in het statistisch gedeelte geven samenfattende balansopstellingen — gasbalans, steenkoolmenggasbalans, aard- en aardoliegasbalans — en daarmee verband houdende gegevens; regionale gegevens als splitsing van totalen uit de voorgaande landelijke gegevens, alsmede cijfers, die verdiepingen zijn van de gegevens der openbare bedrijven. De tabellen hebben uitsluitend betrekking op de gegevens der openbare bedrijven, zoals: productie, personeelssterkte, winst en winstverdeling enz. enz.

(Advertentie)

BIJ DE REDACTIE VAN Economisch-Statistische Berichten

komt binnenkort de plaats vrij van

adjunct redacteur-secretaris

Voor deze functie wordt een econoom gezocht met een brede belangstelling. Hij moet tot kritisch oordelen in staat zijn en over een goede stijl beschikken.

Aanvangssalaris f. 750—f. 900 per maand, afhankelijk van ervaring.

Sollicitaties met uitvoerige gegevens te richten aan de redactie, Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.

Centraal Bureau voor de Statistiek: *Statistiek der elektriciteitsvoorziening in Nederland 1957-1958*. Uitgeversmaatschappij W. de Haan N.V., Zinzendorfflaan 3, Zeist, 96 blz. + kaart, f. 8,60.

Deze publikatie, die geheel aansluit op voorgaande uitgaven, is, voor zover het de gegevens over de elektriciteitsvoorziening zelf betreft, bijgewerkt tot en met 1958. De gegevens over de kostenstructuur der openbare bedrijven zijn aangevuld tot en met 1957. In de tekst is een beschouwing over de internationale kolenmarkt opgenomen, zulks in verband met de bijzondere ontwikkeling die zich op deze markt voordoet. De staten hebben betrekking op de elektriciteitsbalans van Nederland, en geven voorts zeer gedetailleerde gegevens betreffende de productie, de af-

gifte, het verbruik, de opbrengst enz. De tabellen geven tal van bijzonderheden over de openbare, de productie- en de distributiebedrijven, alsmede gegevens per provincie, een overzicht van de leveringsgebieden en van het verbruik van elektrische energie per gemeente per hoofd in 1957.

Leeft met Uw tijd mee!

Leest de „E.-S.B.”

Abonneert U op

DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van:

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

★

Abonnementsprijs f. 22,50;
fr. p. post f. 23,60; voor studenten f. 19,—; fr. per post f. 20,10.

★

Abonnementen worden aangenomen door de boekhandel en door uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN
TE HAARLEM**

RBB

Raadgevend Bureau

Ir B. W. BERENSCHOT N.V.

Adviseurs voor Bedrijfsorganisatie
AMSTERDAM - HENGELO (O)

zoekt contact met afgestudeerde

ECONOMEN en INGENIEURS

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

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

Medewerkers worden opgenomen in het pensioenfonds en kunnen deelnemen aan diverse collectieve verzekeringen.

Sollicitaties in eigen handschrift resp. verzoeken om inlichtingen kunnen worden gericht aan

RAADGEVEND BUREAU Ir B. W. BERENSCHOT N.V.
POSTBUS 45 - HENGELO (O) - TEL. 2946



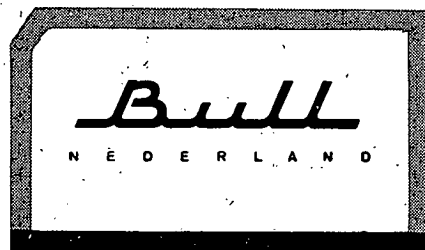
Le Penseur.

Rodin

De wondere associatie van denkende mens
en dienstbare machine verwezenlijkt door

ponskaartenmachines
electronische rekenmachines
rekencentrum

ADMINISTRATIE- EN STATISTIEK-
MACHINE MIJ., N.V. AMSTERDAM





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

Het bestuur van de „Stichting tot voorbereiding van de bouw van twee ziekenhuizen in Gouda”, i.o., waarin het gemeentebestuur en het Diaconessenhuis vertegenwoordigd zijn, zoekt een

ECONOMISCH ADVISEUR

voor de bouw van deze ziekenhuizen, die ten dele gecombineerd zullen worden.

Het ligt in de bedoeling, dat deze adviseur secretaris der bouwcommissie zal zijn.

Bij gebleken geschiktheid zal hem in de toekomst de economische leiding der ziekenhuizen worden toevertrouwd.

Gedacht wordt aan een functionaris met academische of daarmee gelijk te stellen opleiding.

Ervaring in het ziekenhuiswezen strekt tot aanbeveling.

Eigenhandig geschreven sollicitaties met uitvoerige inlichtingen en opgave van referenties binnen 14 dagen na de verschijning van dit blad in te zenden aan „Samenwerking Ziekenhuisbouw”, p/a Stadhuis, Gouda.

Bij de Ned. Chr. Boeren- en Tuindersbond is plaats voor een academisch gevormde

STAFFUNCTIONARIS

die in hoofdzaak zal worden belast met de tuinbouw-aangelegenheden. Gezien de oriëntatie van de Nederlandse tuinbouw op het buitenland zal een belangrijk deel van de werkzaamheden betrekking hebben op dit aspect en zal men in staat moeten zijn het internationale werk voor te bereiden en de besprekingen hierover mee te maken.

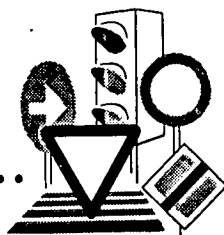
Gelet op het bovenstaande zullen hoge eisen worden gesteld aan representatieve kwaliteiten en talenkennis.

Sollicitaties te richten aan het adres van bovengenoemde Bond, Sweelinckstraat 30, 's-Gravenhage.

*U reageert op annonces in „E.-S.B.”?
Wilt U dat dan steeds kenbaar maken!*

Mb 26

**veilige,
goede wegen ...**



zijn niet alleen een groot, persoonlijk belang voor iedere gebruiker, doch ook voor de Nederlandse economie. Ook bij de belegging van overtollige middelen dient men langs goede en veilige wegen te gaan. Zo'n weg leidt naar de Nederlandsche Middenstandsbank. Daar zijn uw gelden veilig en verantwoord belegd tegen een aantrekkelijke rentevergoeding.



**NEDERLANDSCHE
MIDDENSTANDBANK N.V.**



Het Centraal Planbureau te Den Haag zoekt voor een leidinggevende functie een

ACADEMISCH GEVORMDE ECONOMIST

met praktische ervaring op het gebied van economisch-statistisch researchwerk. De salariëring vindt plaats overeenkomstig de rang van wetenschappelijk ambtenaar 1e klasse: f 799,— — f 1043,— p. m. (excl. huurcomp. en vakantietoelage), of van wetenschappelijk hoofdamtenaar: f. 981,— — f. 1198,— p.m. (excl. huurcomp. en vakantietoelage). Soll. brieven onder no. 2772/7188 (in linkerbovenhoek env. en brief) aan het bureau Personeelsvoorziening van de Rijksoverheid, Pr. Mauritslaan 1, Den Haag.

NEDERLANDS - NIEUW-GUINEA

Bij de DIENST VAN FINANCIËN in Nederlands-Nieuw-Guinea bestaat gelegenheid tot plaatsing van een

ONDERDIRECTEUR

Gegadigden moeten beschikken over een gedegen kennis van en ruime ervaring in alle zaken het beheer der Overheidsfinanciën en Overheidsorganisaties rakende. Gezocht wordt een kracht op hoog niveau, die op deze terreinen de nodige initiatieven kan ontwikkelen en doen uitvoeren. De voorkeur gaat uit naar iemand met een academische opleiding. Max. leeftijd 45 jaar. Bezoldiging naar gelang van ervaring tot max. f. 1615,— per maand, vermeerderd met duurtetoelag en kindertoeelage. Tegemoetkoming in de uitrustingskosten. Dienstverband nader overeen te komen.

Uitvoerige schriftelijke sollicitaties met volledige personele gegevens en overzicht praktijkervaring worden, vergezeld van recente pasfoto en opgave referentie-adressen, gaarne ingewacht bij de Directie Nederlands-Nieuw-Guinea, Plein no. 1, Den Haag.



hier uw NAAM

...maar dan
in de nieuwe
Philips
suspensie-
lichtbuizen!

Philips suspensie-lichtbuizen zijn gefabriceerd volgens een nieuwe methode waardoor helderheid, kleurwerking en egaliteit het effect van uw lichtreclame vergroten.

Nieuw ook is de keuze van fluorescentiepoeders en de voorzieningen in glassamenstelling en elektroden. Hierdoor grotere bedrijfszekerheid onder alle omstandigheden. Deze Philips lichtbuizen voor reclame en lichtarchitectuur zijn heel anders en véél beter dan gewone neonbuizen.

PHILIPS NEON, AMSTERDAM

Tolstraat 129, tel. (020) 73 23 45

Verzorgt ook UW licht-reclame van ontwerp tot en met plaatsing. Geïllustreerde brochure kunt u aanvragen bij postbus 211 Amsterdam.

Uw naam, merk, slagzin of embleem in Philips suspensie-lichtbuizen betekent:

- * maximale attentiewaarde door helderheid en blijvend-briljante kleuren.
- * keuze uit 24 lichtkleuren
- * maximaal rendement door blijvende egaliteit en bedrijfszekerheid
- * maximaal dageffect door verantwoord ontwerp.

PHILIPS NEON

VOOR LICHTRECLAME EN LICHTARCHITECTUUR

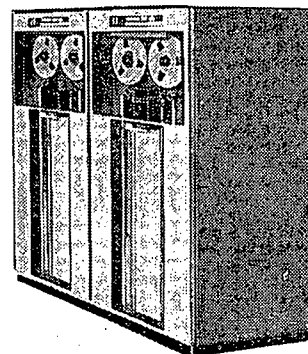
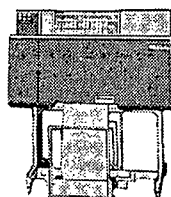
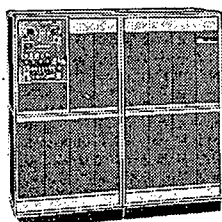
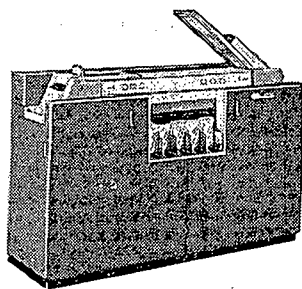


1401

Ook voor uw bedrijf brengt de

IBM 1401 verdergaande administratieve integratie

IBM 1401: een volledig getransistoriseerd, informatie - verwerkend systeem, beschikbaar tegen een prijs die vergelijkbaar is met de prijs van conventionele ponskaarten apparatuur. In de eerste weken na aankondiging werden in Nederland meer dan tien systemen besteld. Deze zullen een taak gaan vervullen bij banken, verkooporganisaties, productiebedrijven, verzekeringsmaatschappijen, energiebedrijven e.a.



De IBM 1401 groeit mee met uw bedrijf.

De 1401 is aan te passen bij de aard van uw bedrijf en... groeit met uw bedrijf mee, doordat tot zes magnetische bandeenheden aan het 1401 systeem kunnen worden toegevoegd. Deze kunnen gegevens lezen en schrijven met een snelheid van 15000 tot 62500 tekens per seconde.

De standaard 1401 bestaat slechts uit 3 eenheden die tezamen een ruimte innemen van nog geen 35 vierkante meter. De prestaties zijn er des te indrukwekkender om:

- leessnelheid: tot 800 ponskaarten per minuut
- elektronische verwerkingssnelheid: 12 microseconden per geheugen-cyclus
- magnetisch kernengeheugen 1400/2000/4000 posities
- variabele woord- en instructielengte
- ponsnelheid: tot 250 kaarten per minuut
- afdruksnelheid: tot 600 regels per minuut, 100/132 tekens per regel
- opschuifsnelheid papier: 95 of 190 cm per seconde
- volledig alfa-numeriek
- automatische controle
- eenvoudige programmering; geen schakelpanelen meer

IBM

AMSTERDAM - ARNHEM - EINDHOVEN -
GRONINGEN - DEN HAAG - HENGELO - ROTTERDAM -
TILBURG - UTRECHT

Wij presenteren de onvergelyklijke elektrische schrijfmachine met typografisch schrift



STATESMAN

ELECTRISCHE SCHRIJFMACHINE

Handelsmerk

De Remington Statesman... een combinatie van schoonheid en functionele volmaaktheid. Het typografisch schrift geeft persoonlijk karakter en warmte aan Uw correspondentie en een ongeëvenaarde type-snelheid, gemak en prestatie. De exclusieve automatische terugsteltoets en de plaatsaanwijzer maken het tijdrovende raadplegen van tabellen en spaties tellen overbodig... Zijn natuurlijk oplopend toetsenbord, zijn snel verspringmechanisme en

zijn op het principe van rollagering berustende wagenleiding geven U grote snelheid, gevoegd bij de voordelen van typografisch schrift.

Een verscheidenheid in karakteristieke lettertypen... kleuren... en ontelbare andere bijzonderheden van ontwerp en werking maken de Remington Statesman tot de schrijfmachine van deze eeuw, volkomen nieuw en volkomen anders!



Voor dit alles:

Remington Rand

Showrooms in de voornaamste steden.



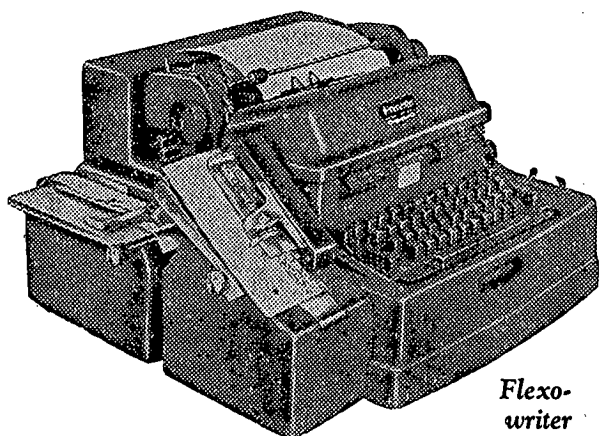
EERSTE NEDERLANDSCHE

- PENSIOEN REGELINGEN
- RISICO - HERVERZEKERING VAN PENSIOENFONDSEN

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

Friden aan de top van office automation

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



Flexo-
writer

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

ANDERE FRIDEN PRODUCTEN

- Telmachines
- Rekenmachines
- Factureermachines



Friden

Verkoopmaatschappij
Nederland N.V.

Hoofdkantoor: Coolsingel 49, Rotterdam, Telefoon 0 10 12 01 15

Bijkantoor: Apollolaan 153, Amsterdam, Telefoon 0 20 73 40 30

FLATS, VRIJE HUIZEN, WINKELS BEDRIJFSRUIMTEN

Rotterdam en omgeving

FLATS, vanaf f 15.000.-
VRIJE HUIZEN, vanaf .. f 21.500.-

GRATIS op aanvraag beschikbaar:
M.A.B. n.v.-NIEUWS

Ons maandblad, waarin regelmatig
aantrekkelijke aanbiedingen volledig
omschreven worden opgenomen.

M.A.B. n.v.

Makelaars in onroerende goederen

K.C. SLIJK Schiedamsvest 44d, Rotterdam-1
Tel. K. 1800 - 11.91.11 (2 lijnen)

Sprekuren: Dinsdags en Donderdags 10 - 16 uur.