

Economisch - Statistische Berichten

45e JAARGANG - 27 APRIL 1960 - No. 2232

Spuistraat 172



Amsterdam

KAS-ASSOCIATIE N.V.

Voorschotten op effecten

BETALEN · BEWAREN · BEHEREN

In verband met uitbreiding van de Directie is een vacature te vervullen van

Directeur

bij de

N.V. ASSURANTIE-MAATSCHAPPIJ „BRANDARIS”

Leeftijd tussen 40 en 55 jaar.

Met de hand geschreven brieven, welke strikt vertrouwelijk zullen worden behandeld; te richten aan het privé-adres van de President-Commissaris, de heer A. F. Bronsing, Nieuwe 's-Gravelandseweg 64, Bussum.

machinebreuk- verzekering

Voorlichting en service
door een Nederlands bedrijf
met 60 jaar ervaring.

PROVIDENTIA

N.V. ALGEMEENE
VERZEKERING-MAATSCHAPPIJ
PROVIDENTIA

AMSTERDAM-C.
HERENGRACHT 376
TELEFOON 222120



Adviezen
en bemiddeling

inzake
levensverzekeringen

en
pensioencontracten

R. MEES & ZONEN

ROTTERDAM



ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van de
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.*
Telefoon redactie: (010 of 01800) 5 29 39. Administratie:
(010 of 01800) 3 80 40. Giro 8408.

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

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

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

Abonnementprijs: *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 een 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 6 93 00, toestel 1 of 3).*

Advertentie-tarief *f. 0,30 per mm. Contract-tarieven op aanvraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f. 0,60 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van redenen te weigeren.*

De „subalterne officieren” in het bedrijf

De generale staf bepaalt de strategie voor de komende veldslag, maar woedt deze eenmaal in al zijn hevigheid, dan hangt het succes vaak af van de beslissingen en de commando's van de subalterne officieren. Zo gaat het dikwijls ook in het bedrijfsleven. De mensen aan de top bepalen de strategie voor de toekomst, maar ondanks automatisering, elektronische rekenmachines en andere „decision making machines” is er nog geen substituuat gevonden voor hen die de genomen besluiten moeten uitvoeren. Op het niveau, waarop het lager leidinggevend personeel werkt, zijn weliswaar geen strategische beslissingen noodzakelijk, maar ook de tactische beslissingen die ieder uur, iedere dag, moeten worden genomen, zijn uiterst belangrijk, omdat deze beslissingen de „overall planning” van de topleiding moeten realiseren. Deze subalterne officieren moeten dus in de eerste plaats praktisch kunnen denken, hetgeen niet kan worden aangeleerd; de latente kundigheden kunnen echter wel worden gestimuleerd.

Het bevreemdt daarom J. M. Jenks ¹⁾, dat aan deze groep van personeel in het bedrijfsleven in het algemeen zo weinig aandacht wordt besteed, terwijl mag worden aangenomen, dat uit hun midden eens de leiders van het bedrijf zullen worden gerekruteerd. Miljoenen worden besteed aan de verdere ontwikkeling van het hoger en lager personeel; de subalterne officieren in het bedrijfsleven evenwel zijn in dit opzicht maar al te vaak een vergeten groep. Hoe kan men deze mensen voorbereiden voor het vervullen van een hogere leidinggevende functie? De schrijver geeft aan hoe z.i. een verdere opleiding wel en niet moet geschieden. Het laten volgen van een speciale cursus buiten het bedrijf acht hij minder geschikt. Hij beveelt aan de methode van „in-plant training”, een opleiding dus in het eigen bedrijf. Hiervoor dient een werkprogramma te worden opgesteld, dat moet worden voorgelegd aan mensen die werken in verschillende afdelingen van het bedrijf. Zo'n werkprogramma moet eenvoudig en interessant zijn en de gestelde problemen dienen aan de praktijk van het bedrijf te zijn ontleend. Een dusdanige opzet heeft voor de deelnemers aan het werkprogramma als voordeel, dat zij de problemen waarvoor het bedrijf zich gesteld ziet leren kennen, en voor de onderneming dat de deelnemers activiteiten gaan ontwikkelen, waarin het bedrijf ten eerste is geïnteresseerd.

Hoe is nu de opzet van een dergelijk werkprogramma gedacht? Jenks merkt op, dat de opstellers er van moeten

uitgaan, dat zij niet te doen hebben met jongens van 18 of 20 jaar, maar met mensen die reeds een zekere verantwoordelijkheid hebben. Bij het samenstellen van de stof moet hiermede rekening worden gehouden. Deze dient in de eerste plaats betrekking te hebben op problemen inzake het leiding geven. Vervolgens worden discussiegroepen gevormd, bestaande uit 10-20 man, die ongeveer dezelfde verantwoordelijkheid hebben in het bedrijf. Een eerste vereiste voor het slagen van de discussies — aldus Jenks — is, dat de deelnemers de gelegenheid krijgen zich goed in het te behandelen onderwerp in te werken. Hebben zij zich onvoldoende voorbereid, dan komt de gespreksleider te veel aan het woord en het is juist de bedoeling, dat de gedachten en voorstellen van de deelnemers naar voren komen.

De discussieleider is een belangrijke figuur, die bij voorkeur in hetzelfde bedrijf werkzaam moet zijn. Het is niet noodzakelijk dat zijn kennis van het te bespreken probleem groter is dan de som van de kennis van de deelnemers. Is dit wel het geval, dan ontstaat het gevaar dat de bijeenkomst meer het karakter krijgt van een lezing dan van een discussie. Voorts dient hij ervoor te zorgen, dat steeds nieuwe stof voor een verdere discussie ter tafel komt. Bij voorkeur zal hij die problemen naar voren brengen, welke op het moment voor het bedrijf van belang zijn, bijv.: waarom is een voorgestelde nieuwe werkmethode beter dan de thans in het bedrijf toegepaste; is deze methode in het bedrijf wel bruikbaar? Een handige gespreksleider zal bewust gebruik maken van wrijvingspunten in de discussie. Verschil van mening tussen de deelnemers aan het gesprek zal hij trachten uit te buiten; de praktijk leert nl. dat juist in dergelijke situaties de tongen loskomen. Hoe lang duurt nu een dergelijke opleiding? „Manager development”, zegt Jenks, is een proces en niet een programma; stoomcursussen zijn uit den boze. Een programma veronderstelt een begin en een einde; ontwikkeling is een continu proces.

Wat zijn ten slotte de resultaten van deze gesprekken? De „middle manager” gaat de activiteiten van de onderneming zien uit een voor hem nieuwe gezichtshoek, nl. uit die van het gestelde probleem, hetgeen tot het ontstaan van voor het bedrijf van belang zijnde ideeën kan leiden. Veelbetekenend in verband met de resultaten, bereikt met deze methode van opleiding, acht Jenks het, dat een aantal grote ondernemingen in de Verenigde Staten kortelings de functie van „Director of Manager Development” of van „Coordinator of Management Development”, in hun organisatie heeft gecreëerd.

¹⁾ „The development of middle management executives” in „Advanced Management” van maart 1960.

INHOUD

	Blz.		Blz.
De „subalterne officieren” in het bedrijf.....	459	Surinaamse kanttekeningen, door G. C. A. Mulder, B. Sc., Ps. D.	471
De distributie op een tweesprong, door Dr. A. W. Luijckx.....	460	Ingezonden stuk:	
Economische groei en economische politiek in België, door Dr. P. Frantzen.....	464	De aantrekkelijke mogelijkheden van het dividend (converteerbare) obligaties, door E. L. Berg met een naschrift van J. G. Nolst Trenité	473
Levensverzekering in 1959, door J. B. Booij.....	468	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman..	475
Boekbespreking:			
W. P. Erasmus: Invordering van 's Rijks belastingen, bespr. door Drs. B. W. Buenk.....	470		

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. J. Hartemink.
COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË: F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars;
J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. J. Vlerick.

Door de gunstige ontwikkeling van de techniek en van de koopkrachtige vraag is een enorme variëteit aan consumptiegoederen op de markt gekomen. De gevolgen hiervan zijn niet uitgebleven: de assortimentskeuze is één van de grote knelpunten in de distributie geworden. Als reactie hierop komen nu de laatste tijd steeds duidelijker twee verkoopsystemen naar voren, t.w. dat van de „massa“-distributie, gekenmerkt door het weinig diepe assortiment, en dat van de service-distributie, welke zich juist toespitst op het diepe assortiment. De „massa“-distributie kan slechts ten dele met de wensen van de consument rekening houden, de „service“-distributie daarentegen wordt in vrijwel alle opzichten door het dienstbetoon gedragen. De diensten, welke beide systemen aan de consumenten verlenen, zijn zeer verschillend, hetgeen tot uiting komt in de kostenstructuur. Daar deze systemen elkaar in de bedrijfsvoering niet verdragen, moet elke poging om hierin tot een compromis te komen, leiden tot een halfslachtige bedrijfspolitiek. De detailhandelsondernemers zullen zich daarom moeten realiseren, welke richting zij uit willen.

De distributie op een tweesprong

Het algemeen erkende feit, dat de wetenschappelijke belangstelling voor distributievraagstukken te wensen overlaat, wijt Jefferys¹⁾ onder andere aan een onjuiste denkwijze, welke haar oorsprong vindt in de ideeën van de Physiocraten. Zonder het gesignaleerde euvel direct te willen toeschrijven aan deze pioniers van de economische wetenschap, moet inderdaad worden erkend, dat bij velen de neiging sterk is om de distributie bij voorkeur te beschouwen als staande in directe tegenstelling tot de produktie. En dan nog wel in die zin, dat de verdeling van de goederen in vergelijking met de vervaardiging daarvan een min of meer steriele aangelegenheid zou zijn.

Wanneer Hirsch²⁾ spreekt over „die Antinomie moderner Wirtschaft“ en daarmee tot uiting wil brengen, „dass es vielfach mehr kostet die Waren zu vertreiben als sie herzustellen“; dan draagt ook dit er stellig toe bij om de kloof tussen produktie en distributie, welke — zij het misschien onbewust — in de gedachtenwereld van velen aanwezig is, te versterken. Zelfs de duidelijke accentverlegging in de economische wetenschap, als gevolg van het verschijnen van Keynes' standaardwerk³⁾, vermocht de belangstelling voor de distributieproblematiek in het algemeen niet te verlevendigen. Hoogstens mag worden gesteld, dat de gedachte aan een tegenstelling tussen produktie en distributie er niet verder door werd aangewakkerd.

Produktie en distributie.

Produktie en distributie mogen echter niet anders worden gezien dan te liggen in elkaars verlengde; zij beïnvloeden elkaar als zodanig wederkerig. Als de produktie door middel van massale fabricage in staat is met sterk afnemende kosten per eenheid produkt te werken, dan is dit alleen

mogelijk indien de distributie erin slaagt om de massaal vervaardigde produkten tijdig in consumptie te brengen. En nu is het zeer wel mogelijk, dat een in de industrie bereikte verbetering van de proportionaliteit leidt tot kostenverhoging in de sector van de distributie. Aangezien tussen beide wijzigingen in de kosten een causale samenhang bestaat, zullen zij uitsluitend mogen worden beoordeeld in haar totale effect. Het zou immers wel bijzonder inconsequent zijn om het effect voor industrie en handel afzonderlijk te beoordelen en daarenboven nog tegenstellingen te construeren, welke niet reëel zijn. Het is daarom, dat een behandeling van distributievraagstukken niet volledig kan zijn, wanneer hierbij de stand en de ontwikkeling van de produktie niet mede in de beschouwingen worden betrokken. Eerst hierdoor toch worden de uitgangspunten, waarop de distributie verder bouwt, duidelijk.

Ontwikkeling van de produktie van consumptiegoederen.

De economische mogelijkheden tot het produceren van consumptiegoederen zijn afhankelijk van de stand van de techniek en van de mate waarin een koopkrachtige vraag aanwezig is. Beide factoren beïnvloeden elkaar wederkerig. Toeneming van de technische kennis zal mede leiden tot een goedkopere produktie, waardoor uiteraard de koopkracht kan worden vergroot. Aan de andere kant stimuleert de aanwezigheid van een koopkrachtige vraag de techniek, omdat hierdoor de vraag naar consumptiegoederen in het algemeen en die naar nieuwe en verbeterde artikelen in het bijzonder wordt vergroot. Als zodanig zullen beide factoren elkaar dan ook in zekere mate in evenwicht houden. Wel dient hierbij te worden opgemerkt dat de ontwikkeling van de koopkracht als regel een meer geleidelijk verloop te zien zal geven dan de vooruitgang van de techniek, welke door bepaalde uitvindingen een meer schoksgewijs verloop kan hebben.

De huidige stand van de techniek en de koopkracht overziende, is het voor weinig tegenspraak vatbaar, wanneer geconstateerd wordt, dat beide, in het bijzonder sinds de laatste wereldoorlog, een snelle ontwikkeling te zien

¹⁾ James B. Jefferys: „Productivity in the distributive trade in Europe“, 1954.

²⁾ Julius Hirsch: „Was leistet moderne Handelsforschung zur praktischen Verbesserung der Verteilungswirtschaft?“, 1933.

³⁾ J. M. Keynes: „The general theory of employment, interest and money“, 1936.

hebben gegeven. Ten aanzien van de *technische ontwikkeling* zal daarbij niet in de eerste plaats moeten worden gedacht aan elektronica, atoomsplijting, ruimteraketten e.d., maar veel meer aan de toepassing van kunstharsen, plastics, kunstvezels en de kleine elektromotor, die alle van enorme betekenis zijn geweest voor de kwaliteit en het aantal van de consumptiegoederen. Wat de *ontwikkeling van de koopkrachtige vraag* betreft kan eveneens worden vastgesteld, dat deze gunstig is geweest. Blijkens de „nationale rekeningen 1958”⁴⁾ is het beschikbaar inkomen van f. 10,8 mrd. in 1949 gestegen tot f. 24,6 mrd. in 1958. In tien jaar tijd dus een stijging van meer dan 125 pCt., een toename welke, zelfs indien rekening wordt gehouden met de geldontwaarding, van rond 45 pCt., nog bijzonder gunstig is.

De gevolgen van de gunstige ontwikkeling op het gebied van de techniek en de koopkracht zijn dan ook niet uitgebleven. De hierdoor gestimuleerde economische mogelijkheden ter vergroting van de produktie van consumptiegoederen zijn door de fabrikanten zodanig uitgebuit, dat een aanbod is geëffectueerd, dat in zijn omvang en differentiatie nauwelijks meer kan worden overzien.

In de eerste plaats is het aantal gefabriceerde artikelen toegenomen ten gevolge van het in toepassing brengen van nieuwe vindingen. Niet alleen de televisie, bandrecorder, T.L.-verlichting, zijn hiervan voorbeelden, maar evenzeer de ballpoint en de vele nieuwe patent-geneesmiddelen.

Van veel groter invloed dan de artikelen, die berusten op nieuwe vindingen, zijn echter zonder twijfel die nieuwe consumptiegoederen, welke berusten op technische verbeteringen. Bromfietsen, scooters, wasmachines, centrifuges, oliehaarden, kampeerartikelen en de zeer vele nieuwe artikelen voor huishoudelijk gebruik moeten hiertoe worden gerekend.

In de derde plaats kunnen worden genoemd al die artikelen, welke worden vervaardigd uit nieuwe kunststoffen. Aangezien deze nieuwe kunststoffen, zoals plastics, nylon en dergelijke, zodanige eigenschappen bezitten dat verschillende andere grondstoffen en halffabrikaten kunnen worden vervangen, is de toepassingsmogelijkheid hiervan bijzonder groot. Waar het verder geenszins zo is, dat deze nieuwe kunststoffen de andere grondstoffen direct hebben kunnen verdringen, is het gevolg hiervan, dat het aanbod van vele artikelen veelal is verdubbeld.

Een vierde factor, welke ertoe bijdraagt het aantal consumptiegoederen te vergroten, wordt gevormd door het streven om produkten aan de markt te brengen, die geschikt gemaakt zijn voor direct gebruik. Het laat zich aanzien, dat door de zich wijzigende sociale verhoudingen, waarbij onder andere moet worden gedacht aan de werkende, gehuwde vrouw en de schaarste aan huishoudelijk personeel, de vraag naar dit soort produkten aanzienlijk zal toenemen. Voorbeelden van deze „goods with build-in service” (zoals zij door de Amerikanen zo karakteristiek worden aangeduid) zijn niet alleen panklare maaltijden, instant-koffie, diepvriesgroenten, maar ook de neiging om goederen aan te bieden in hoeveelheden en maten, die zo goed mogelijk zijn afgestemd op de behoeften van de verschillende categorieën consumenten.

Deze differentiatie in het aanbod van consumptiegoederen houdt overigens mede verband met een vijfde factor, die tot een vermeerdering van het aantal consumptiegoederen aanleiding geeft. Deze is het streven van zeer vele

fabrikanten om hun artikelen op alle mogelijke wijzen een min of meer eigen cachet te geven. Door deze aanpassing van het massa-artikel aan individuele behoeften ontstaat een enorme variëteit in de consumptiegoederen, welke in het bijzonder de neiging heeft toe te nemen naar gelang enerzijds de concurrentie in de produktie toeneemt en anderzijds de welvaart groter wordt.

Door uitvoering in steeds meer maten en kwaliteiten, toepassing van kleuren en met gebruikmaking van allerlei nieuwe verpakkingsoorten en -middelen ontstaat, ten slotte, een aantal uitvoeringen dat iedere beschrijving tart. Met een enkel voorbeeld moge dit laatste nog worden geïllustreerd. In opdracht van de Werkgroep Typebeperking van het „Instituut voor Onderzoek en Voorlichting” werd enkele jaren geleden door de Nederlandse Stichting voor Statistiek⁵⁾ een onderzoek ingesteld naar de typenverscheidenheid van de normale tour- en sportrijwielen, zoals deze door de Nederlandse rijwielinindustrie worden gefabriceerd. Een van de resultaten, waartoe dit onderzoek heeft geleid, was dat 13 rijwiel fabrieken tezamen alleen op dit gebied meer dan 10.000 verschillende typen rijwielen in produktie hadden.

Repercussies op de distributie.

De sterk toegenomen druk van het enorme aantal consumptiegoederen, dat op de markt wordt gebracht, is een factor geworden, die een grote invloed is gaan uitoefenen op de ontwikkeling van het distributie-apparaat. De steeds groter wordende stroom van goederen dreigt voortdurend de oevers van de normale distributiekanaalen te overstromen en vele branchedijken bezwijken reeds onder deze vloedgolf. Wanneer de goederenstroom door de handel niet in doelmatige assortimenten kan worden gekanaliseerd zijn de gevolgen voor de distributie niet te overzien.

De assortimentskeuze is dan ook één van de grote knelpunten in de distributie geworden. Het kompas, waarmee in dit opzicht de richting zal moeten worden bepaald, is de te verwachten vraag van de consumenten. En als gevolg van de snelle wijzigingen in de levenswijze en hiermede in de consumptie- en koopgewoonten, wordt het steeds moeilijker de koers goed uit te zetten. Zich omtrent het te voeren assortiment een goed oordeel te vormen en op grond hiervan een doelmatige keuze te maken uit de goederen, die er aan de markt komen, is een probleem geworden, dat de handelaar niet meer met intuïtie alleen kan oplossen. Daarbij komt, dat de ondernemer in zijn assortimentskeuze door een tweetal factoren veelal sterk aan banden wordt gelegd.

In de eerste plaats is dit het *modeverschijnsel*. De mode heeft niet alleen een steeds breder terrein van toepassing gevonden, maar is ook in intensiteit toegenomen. Beperkte de mode zich oorspronkelijk tot de dameskleding, geleidelijk aan worden steeds meer artikelen aan modebeïnvloeding onderhevig gemaakt. Hoewel het zwaartepunt nog steeds bij de kleding ligt; mag ook het mode-effect bij meer technische artikelen zoals auto's e.d., niet worden onderschat. Anderzijds kan worden waargenomen, dat ten gevolge van de stijgende koopkracht steeds grotere lagen van de bevolking in de ban van de mode worden gebracht. In economisch opzicht is het kenmerkende van de mode het ontbreken van gelijktijdige en het aanwezig zijn van

⁴⁾ Centraal Bureau voor de Statistiek: „Nationale rekeningen 1958”.

⁵⁾ Nederlandse Stichting voor Statistiek: „Onderzoek inzake typenverscheidenheid rijwielonderdelen”, rapport AA 803 van januari 1955.

volgtijdelijke variabiliteit⁶⁾). Het gevolg hiervan is, dat de economische levensduur van de consumptiegoederen wordt verkort, omdat alvorens de goederen zijn versleten er een vraag wordt gestimuleerd naar een nieuwe uitvoering van de betrokken artikelen. Dit verschijnsel heeft uiteraard zijn gevolgen voor de distributie. Enerzijds worden de omzetten erdoor gestimuleerd, maar anderzijds moeten veelal grote risico's worden genomen doordat beslissingen moeten worden getroffen omtrent de inkoop, reeds lang voordat de mode-aspecten van een bepaald seizoen duidelijk naar voren komen. Wanneer wordt bedacht, dat jaarlijks voor zomerstoffen alleen reeds ongeveer 3.000 nieuwe dessins in 5 à 6 kleuren aan de markt komen, wordt het wel duidelijk voor welke problemen de handelaar met betrekking tot de inkoop wordt gesteld.

De tweede bemoeilijking van de assortimentskeuze, welke de distributie ervaart, vindt haar oorsprong in het feit, dat een groot gedeelte van de fabrikanten in toenemende mate ernaar streeft om een deel van de distributiefunctie over te nemen. Ter handhaving en uitbreiding van hun marktaandeel is het voor hen namelijk van groot belang, dat zij de pousseerfunctie grotendeels aan zich trekken. Op grond van marktanalyses, zo hier en daar de laatste jaren zelfs aangevuld met onderzoekingen op psychologisch terrein (motivation research), worden door bedoelde fabrikanten grote reclamecampagnes opgezet om hun artikelen bij de consumenten bekend te maken en te houden. Vooral door de artikelen van vaste merken te voorzien en de consumentenprijs ervan voor te schrijven, kan een doeltreffende klantenbinding worden bereikt. Het behoeft nauwelijks betoog, dat de positie van de groot- en kleinhandel er door dit functieverlies niet eenvoudiger op is geworden. Bij de samenstelling van de assortimenten zal namelijk met deze zgn. „pre-sold” artikelen rekening moeten worden gehouden hoe ook het standpunt van de handelaar ten opzichte van het betrokken produkt is.

De gevolgen van de uitbreiding van het aantal consumentengoederen en van de belemmeringen bij de assortimentskeuze zijn intussen niet uitgebleven. Hoewel omtrent de mate waarin de assortimenten gedurende de laatste decennia zijn toegenomen weinig gegevens beschikbaar zijn, bestaat omtrent de algemene ervaring in dit opzicht geen verschil van mening. In nagenoeg alle branches is het aantal in voorraad gehouden artikelen met sprongen omhoog gegaan en het stijgt nog voortdurend. Een eenvoudige kruidenierszaak heeft thans reeds een assortiment, dat zich beweegt tussen de 1.500 en 2.000 artikelen. Kwantitatief veel groter zijn bijv. de assortimenten in de huishoudelijke artikelen en textielbranche, terwijl een modern warenhuis zijn klanten een keuze biedt uit meer dan 200.000 artikelen.

Economische gevolgen.

Het behoeft weinig betoog, dat de produktiviteit in de industrie allermint wordt bevorderd, indien de geproduceerde goederen in een te grote type-variatie worden gefabriceerd. De vervaardiging van die typen, welke slechts in kleine hoeveelheden afzet vinden, leidt immers tot een verspilling van produktiemogelijkheden. Uiteraard stijgen hierdoor de totale produktiekosten.

Van veel groter betekenis is echter de nadelige invloed van een te gedifferentieerd goederenpakket op de distri-

butie. Iedere assortimentsvergroting leidt direct tot verhoging van de distributiekosten. In de eerste plaats omdat de distributiebedrijven hierdoor gedwongen worden grotere voorraden aan te houden, hetgeen gezien de teruglopende omzetsnelheid relatief meer bedrijfskapitaal vergt, met alle gevolgen van dien voor de financiering en de exploitatie. Belangrijker wellicht zijn de gevolgen van de assortimentsvergroting voor de verkoopkosten; deze zullen aanmerkelijk stijgen als gevolg van de grotere prestaties, welke van het verkoopapparaat worden gevegd. Hoe groter immers de keuze hoe meer tijd het uitoefenen van de verkoopfunctie zowel in de groothandel als in de detailhandel gaat vergen⁷⁾. En waar de verkoopkosten voor een groot gedeelte bestaan uit lonen van verkopend, administratief en magazijnpersoneel, mag deze factor vooral in de huidige tijd zeker niet worden onderschat.

In dit licht bezien wordt het wel duidelijk voor welke moeilijkheden het distributie-apparaat wordt gesteld, alleen al door het voortdurend in omvang toenemende aanbod van consumptiegoederen. Het is opvallend, dat bij omzetaanalyses, welke in verschillende bedrijven en branches zijn uitgevoerd, met grote regelmaat een verschijnsel naar voren komt, dat men de „20-80 regel” is gaan noemen en waarmede dan wordt aangeduid, dat met ongeveer 20 pCt. van het assortiment 80 pCt. van de totale omzet wordt behaald. Onder dergelijke omstandigheden zijn produktiviteitsbevorderende maatregelen slechts op beperkte schaal mogelijk. Hij, die ooit een bezoek bracht aan 'een grossierderij in levensmiddelen, zal ongetwijfeld zijn getroffen door het feit hoe een efficiënt gevoerd bedrijf gefrustreerd kan worden door het werk, dat moet worden verricht alleen al om een overmaat van allerlei soorten retouremballage materiaal te sorteren. In de kleinhandel spitsen zich de moeilijkheden van de te grote assortimenten nog verder toe. De kosten, verband houdende met winkel- en magazijninrichting, voorraadadministratie, lekkage en niet in de laatste plaats door demodage en onverkoopbaarheid van delen van de voorraden, worden er ongunstig door beïnvloed.

Uit het voorgaande moge duidelijk zijn geworden, dat in het bijzonder die artikelen waarvan naar een groot aantal uitvoeringen en variaties slechts een relatief geringe vraag bestaat, zowel de totale produktie- als distributiekosten ongunstig beïnvloeden. Aangezien van een kosten-toerekening per produkt in de distributie nauwelijks sprake kan zijn en voor een groot aantal artikelen de marges zelfs door voorgaande schakels worden voorgeschreven, betekent dit dat hoe groter de variëteit van de aangeboden consumptiegoederen is, hoe duurder de goederen over de gehele lijn worden. De consument betaalt derhalve indirect voor de grote keuze, welke hem op het gebied van consumptiegoederen wordt geboden. Het irrationele hierbij is, dat ook die consumenten, die een dergelijke service met betrekking tot de keuzemogelijkheid nauwelijks op prijs stellen en er ook nagenoeg geen gebruik van maken, toch gedwongen worden ervoor mee te betalen.

Aanpassing in de distributie.

Het spreekt welhaast vanzelf, dat een dergelijke onbevredigende situatie de aandacht moest trekken van ondernemende figuren uit distributiekringen. Zij hebben zich gerealiseerd, dat er mogelijkheden waren om tot een goed-

⁶⁾ Drs. S. C. Bakkenist: „Mode en afzet” in „E.-S.B.” van 12 januari 1955.

⁷⁾ J. F. ten Doesschate: „Over de doelmatigheid van het huidige distributie-apparaat”, 1939.

kopere distributie te komen, mits de consument bereid was om afstand te doen van de service, welke hem, hoofdzakelijk in de vorm van een zeer vergaande keuzemogelijkheid, wordt geboden. Langs deze weg zou een verlaging van de distributiekosten kunnen worden bereikt, in het bijzonder voor die artikelen, welke zeer regelmatig en in grote kwantiteiten worden omgezet. Enerzijds kan dan namelijk met grotere omzetsnelheden worden gewerkt en anderzijds worden de verkoopkosten er in gunstige zin door beïnvloed, aangezien bij de verkoop meer continue arbeidsprestaties mogelijk zijn. Het „wachten op de klant” kan hier namelijk veel meer worden beperkt.

Op grond van deze uitgangspunten voltrekken zich in de distributie gedurende de laatste jaren belangrijke wijzigingen en wel speciaal op het gebied van de detailhandel in levensmiddelen, textiel en huishoudelijke artikelen, aangezien tot deze groepen de artikelen behoren, welke zich meer in het bijzonder lenen voor een meer massale verkoop. Hoewel de verschijningsvormen verschillen, vindt de hiervoor geschetste verkooppolitiek in beginsel toepassing bij het „discount house”, het postorderbedrijf en de kleine warenhuizen.

Het uitgangspunt van het *discount house* is, dat het zich in zijn assortiment beperkt tot een aantal min of meer bekende merkartikelen, welke het verkoopt met een zeer belangrijke korting op de door de fabrikant vastgestelde consumentenprijs. De detailhandelsmarges lagen in de Verenigde Staten, waar deze verkooptechniek vooral een grote vlucht heeft genomen, zeer hoog en lieten de detaillist de mogelijkheid de voordelen van de beperkte artikelenreeks en de hoge omzetsnelheid tot uiting te brengen in een aanzienlijke korting op de prijs.

Ook het *postorderbedrijf* bepaalt zich in zijn verkooppolitiek tot een beperkt aantal artikelen, waarvan het mag aannemen, dat het publiek er belangstelling voor heeft. Hoewel de lagere distributiekosten, welke het postorderbedrijf mede hierdoor kent, in de meeste landen resulteren in lagere prijzen, kan vooral in Nederland worden waargenomen, dat de kosten van het met de postorderverkoop vrijwel steeds gepaard gaande afbetalingskrediet niet tot hogere aankooprijzen voor de consument behoeven te leiden. Uiteindelijk hier dus ook verlaging van de consumentenprijs, mede veroorzaakt door assortimentsbeperking.

Ten slotte de *kleine warenhuizen* waarvan de oprichting hier te lande thans bijzonder actueel is. Zij vinden hun oorsprong in de Amerikaanse „variety stores”, gegroeid als deze zijn uit de eenheidsprijzenwinkels van vroeger, door toevoeging van levensmiddelen en textielgoederen aan het oude assortiment. De Amerikaanse „drugstores”, oorspronkelijk eenvoudige galanteriewinkels of bazars, ontwikkelden zich door opname van textielgoederen en levensmiddelen in dezelfde richting, terwijl de oude „super markets”, uitgaande van het levensmiddelenassortiment, eveneens tot kleine warenhuizen werden door opname van textiel- en huishoudelijke artikelen.

Van verschillende zijden derhalve een ontwikkeling in dezelfde richting, welke hierop neer komt, dat assortimenten worden gevormd, die weliswaar breed zijn van omvang (levensmiddelen, textielgoederen en huishoudelijke artikelen), maar die beperkt zijn in diepte (weinig keuze in merken, kwaliteiten, uitvoeringen e.d.). De hiermede bereikte besparingen kunnen de consument ten goede komen in ruil voor zijn bereidheid met een beperkte keuze genoegen te nemen.

Hoe rationeel dit alles moge schijnen, toch zal moeten worden bedacht, dat met dergelijke systemen slechts een gedeelte van de distributie kan worden verzorgd. In de eerste plaats is er de beperking tot die consumptiegoederen, welke een min of meer massale aftrek vinden en in de tweede plaats kunnen via dergelijke systemen alleen de consumenten worden bediend, die bereid zijn om af te zien van service in de vorm van een grotere keuzemogelijkheid. Daarnaast zal er behoefte blijven bestaan aan distributiebedrijven, welke een meer gespecialiseerd assortiment voeren. Zelfs is het zeer waarschijnlijk, dat juist in reactie op de nagestreefde massadistributie een grotere behoefte zal ontstaan aan specialisatie. Een specialisatie, welke het de consument, die hiervoor de extra-kosten over heeft, mogelijk maakt om uit een meer gevarieerd assortiment zijn keuze te doen. Ook in dit opzicht laat de huidige distributiepraktijk voorbeelden zien. Gedacht wordt hier aan de toenemende specialisatie op textielgebied (lingerie, herendassen), winkels voor gramfoonplaten, kaas en fijne comestibles, wijnen enz. Hiertoe moet evenzeer worden gerekend de specialisatie, die consumptieverwante artikelen samenvoegt; voorbeelden hiervan zijn de baby-shop en de teenager-shop.

Slotbeschouwing.

Als gevolg van de ontzaglijke uitbreiding van het aantal consumptiegoederen komen in de distributie twee verkoopsystemen naar voren. Aan de ene kant dat van de „massa”-distributie, gekenmerkt door het weinig diepe assortiment; anderzijds de „service”-distributie (om het zo eens kort uit te drukken), welke zich toespitst op het diepe assortiment. De „massa”-distributie kan slechts ten dele met de wensen van de consument rekening houden, terwijl de „service”-distributie daarentegen in vrijwel alle opzichten door dienstbetoon gedragen wordt. Het verschil tussen beide methoden is allesbehalve een gradueel onderscheid. Eerder is hier als het ware sprake van twee werelden. De ene, met name de „service”-distributie, welke men zou kunnen typeren met de vraag van de verkoper: „Wat wenst u mevrouw; Waarmee kunnen wij u van dienst zijn?”, terwijl bij de „massa”-distributie slechts de mededeling zou passen: „Dit hebben wij voor u, mevrouw; wij hopen, dat u het wilt hebben!”

De diensten, welke beide systemen de consumenten verlenen, zijn derhalve volkomen verschillend en het is dan ook essentieel, dat de kostenstructuur overeenkomstige verschillen te zien geeft. Kan de „massa”-distributie in het algemeen volstaan met marges van minder dan 20 pCt., de „service”-distributie heeft gewoonlijk ongeveer het dubbele nodig.

Is de tussen „massa”- en „service”-distributie gemaakte onderscheiding op zichzelf reeds van belang, haar grote betekenis ontleent zij aan de consequenties, welke zij heeft op vrijwel alle gebieden van het bedrijfsbeleid. Daar is om te beginnen het verschil in vestigingsplaats. De bedrijven, die zich bewegen in de sfeer van de „service”-distributie, zullen zich daar moeten vestigen, waar een zo groot mogelijke concentratie plaatsvindt van de voor deze bedrijven in aanmerking komende vraag; de „massa”-distributie daarentegen zal gemakkelijker een plaats kunnen vinden in vrijwel elke bevolkingsagglomeratie van enige omvang.

Voorts hangen ermede samen verschillen in winkelinrichting: enerzijds de intieme sfeer van de kwaliteit en aan de andere kant de winkelruimte, die ongemerkt in de straat

Bij vergelijking met de ontwikkeling in andere industrielanden blijkt dat de Belgische economie gedurende de periode 1950-1957 minder snel is gegroeid. Deze relatieve stagnatie is in hoofdzaak aan financiële oorzaken alsmede aan de ontwikkeling van de economische structuur van België toe te schrijven. De financiële ontwikkeling in België gedurende genoemde periode werd gekenmerkt door een relatieve deflatie t.o.v. de rest van de wereld. Het ontstaan hiervan moet worden gezocht bij de monetaire wetgeving en bij de discrepantie tussen de aanzienlijke binnenlandse particuliere besparingen en de relatief te geringe investeringen door het bedrijfsleven. Het investeringspeil zal aanzienlijk moeten worden opgevoerd, wil België door de andere Westerse landen niet volledig worden voorbijgestreefd. Hiertoe kunnen verschillende middelen worden aangewend. Een der middelen om de investeringen in de particuliere sector te bevorderen zou zijn het oprichten van een openbare beleggingsmaatschappij.

Economische groei en economische politiek in België

Dit artikel beoogt de economische groei in België gedurende de periode 1950 - 1957 te vergelijken met die in de belangrijkste industrielanden. Tevens zullen enkele suggesties met betrekking tot de economische politiek worden gedaan. Het jaar 1950 werd als uitgangspunt gekozen, omdat de economische toestand in bepaalde landen vóór dit jaar nog te zeer de sporen van de oorlog droeg. De bestudeerde periode van acht jaar is lang genoeg om gefundeerde conclusies te kunnen trekken. Wel dient daarbij in acht te worden genomen, dat de cijfers in internationaal verband niet altijd volledig vergelijkbaar zijn. Zij zijn doorgaans gebaseerd op de nationale jaarrekeningen, welke zelden op dezelfde wijze zijn samengesteld. De afwijkingen, welke uit de verschillende berekeningswijzen voortvloeien, geven evenwel geen aanleiding de conclusies grondig te wijzigen.

De groei van de Belgische economie vergeleken met die in andere industrielanden.

De groei van de Belgische economie komt het duidelijkst tot uiting in de ontwikkeling van het bruto nationaal pro-

dukt. Van 1950 tot 1957 steeg dit produkt, uitgedrukt in marktprijzen, met 51,1 pCt. ¹⁾ en in constante prijzen met 24,8 pCt. ²⁾. Deze gunstige ontwikkeling stemt echter tot nadenken bij internationale vergelijking. Uitgedrukt in prijzen van 1954 steeg de index van het bruto nationaal produkt van 1952 tot 1957 in Duitsland met 36,3 pCt., in Italië met 30,0 pCt., in Nederland met 24,8 pCt., in Frankrijk met 20,8 pCt., in België met 14,4 pCt. en in Groot-Brittannië met 13,4 pCt. Alleen Groot-Brittannië komt dus enigszins na België ³⁾. Van de E.E.G.-landen had België, zowel voor 1950 als voor 1955, na Frankrijk het grootste bruto nationaal produkt per hoofd der bevolking, maar de geringste jaarlijkse stijging (2,5 pCt.,

¹⁾ Groupe d'études de la comptabilité nationale: „Dix années de comptabilité nationale”, Cahiers économiques de Bruxelles, oktober, no. 1, 1958, blz. 73.

²⁾ Berekening uitgevoerd op basis van de cijfers van de Groupe d'études de la comptabilité nationale: „La Belgique à l'aube du marché commun”, Cahiers économiques de Bruxelles, oktober, no. 1, 1958, blz. 73.

³⁾ Bulletins statistiques de l'O.E.C.E., statistiques générales, januari, no 1, 1959.

(vervolg van blz. 463)

overgaat. Ook verschillen in verkooptechniek: de „massa”-distributie en zo mogelijk zelfbediening en bij voorkeur geen bezorgen aan huis tegenover de „service”-distributie met het persoonlijke advies bij de bediening en het thuisbezorgen van het gekochte. Een en ander gaat weer een stempel drukken op het personeelsbeleid: de „service”-distributie stelt aan het personeel, vooral dat in de verkoop, aanzienlijk hogere eisen dan het geval is bij de „massa”-distributie, waar met in vele opzichten minder geschoold personeel kan worden volstaan.

Ook voor de inkoop heeft het verschil in systeem belangrijke gevolgen; de moeilijkheden ermede verbonden zijn in het geval van de „service”-distributie groter dan in dat van de „massa”-distributie. Hiermede wil echter geenszins gezegd zijn, dat de inkoop bij de „massa”-distributie vanzelf gaat. Het tegendeel is waar. Maar de eisen, welke

hier aan de ondernemer gesteld worden, zijn van geheel andere aard: in het geval van de „massa”-distributie overheerst het commerciële inzicht, terwijl bij de „service”-distributie het accent meer op de vakkennis komt te liggen. Hiermede hangt ook samen dat de „massa”-distributie meer dan de „service”-distributie de neiging zal vertonen de grenzen van de huidige branches te overschrijden.

Al deze verschillen tussen beide systemen treffen elkaar ten slotte in de persoon van de ondernemer. Derhalve zullen de detailhandelsondernemers zich wel moeten realiseren, welke richting zij uit willen. Het moet immers duidelijk zijn geworden, dat beide systemen elkaar in de bedrijfsvoering niet verdragen; elke poging om hierin tot een compromis te komen, moet leiden tot een halfslachtige bedrijfspolitiek, welke op den duur aan de resultaten van de betrokken onderneming niet ten goede kan komen.

tegen Frankrijk 3 pCt., Nederland 4 pCt., Italië 4,5 pCt. en Duitsland 8,7 pCt.)⁴⁾

Dezelfde kenmerken komen tot uiting in de ontwikkeling van het indexcijfer van de industriële produktie en van de export. Het indexcijfer van de industriële produktie steeg van 1950 tot 1957 in België met 32 pCt., in Duitsland daarentegen met 104 pCt., in Italië met 77 pCt., in Nederland met 75 pCt. en in Frankrijk met 56 pCt. De Verenigde Staten en Groot-Brittannië komen enigermate na België met resp. 27 pCt. en 23 pCt. Terwijl het exportvolume van 1950 tot 1957 in België toenam met 60,2 pCt., steeg het in Duitsland met 235,7 pCt., in Nederland met 86,3 pCt., in Italië met 69,6 pCt. en in de Verenigde Staten met 68,5 pCt. Alleen de uitvoer van Frankrijk (39,1 pCt.) en van Groot-Brittannië (14,2 pCt.) bleven aanmerkelijk beneden het Belgische niveau⁵⁾.

Voorname oorzaken van de relatieve stagnatie der Belgische economie.

De relatieve stagnatie van de Belgische economie is in hoofdzaak aan financiële redenen alsmede aan de ontwikkeling van de economische structuur van België toe te schrijven.

Financiële oorzaken.

Van 1950 tot 1957 vertoonde de betalingsbalans van de Belgisch-Luxemburgse Economische Unie doorgaans een positief saldo. Het totaal van de saldi voor genoemde jaren bedroeg fr. 13,0 mrd. Dit gunstige resultaat vloeide vooral voort uit een positieve export van goederen en diensten ten bedrage van fr. 35,5 mrd. en uit de repatriëring van overheidskapitaal (fr. 13,2 mrd.). Daarentegen werd fr. 32 mrd. particulier kapitaal, inzonderheid in de minder ontwikkelde landen, belegd⁶⁾.

Sommige economen hebben betoogd, dat de financiële ontwikkeling in België gedurende de beschouwde periode gekenmerkt werd door een „relatieve” deflatie⁷⁾ t.o.v. de rest van de wereld, m.a.w. dat de nationale bestedingen niet in dezelfde mate toenamen als het nationaal produkt en de export, zodat noodzakelijkerwijze een overschot op de betalingsbalans ontstond. Deze kenmerken worden door de hieronder volgende cijfers bevestigd. Van 1950 tot 1957 nam de export gemiddeld per jaar toe met 8,8 pCt., de import slechts met 7,1 pCt. De toeneming van de binnenlandse bestedingen was veel geringer, t.w. 3 pCt., terwijl het bruto nationaal produkt met 3,4 pCt. per jaar steeg. Vergelijkt men het jaar 1957 met 1950, dan komt genoemde tendens nog beter tot uiting: de export steeg met 89 pCt., de import met 48,2 pCt., de binnenlandse bestedingen namen toe met 19,6 pCt. en het bruto nationaal produkt groeide met 24,8 pCt.

Het deflationaire karakter van de Belgische economie t.o.v. het buitenland blijkt ook uit de ontwikkeling van de index

der prijzen van het bruto nationaal produkt der onderscheidene landen. Voor Duitsland steeg deze index van 1950 tot 1957 met 71,8 pCt., voor Italië met 47,6 pCt., voor Nederland met 38,6 pCt., voor Frankrijk met 37,8 pCt., voor de Verenigde Staten met 31,4 pCt., voor België met 24,2 pCt. en voor Groot-Brittannië met 19,2 pCt. België komt dus slechts op de zesde plaats en wordt voorafgegaan door alle andere E.E.G.-landen, alsmede door de Verenigde Staten. Het enige land met een geringere prijsstijging is Groot-Brittannië; de economische ontwikkeling in dat land vertoont trouwens vele gemeenschappelijke aspecten met die in België⁸⁾.

Terwijl het indexcijfer van het bruto nationaal produkt van 1950 tot 1957 met 51,1 pCt. steeg, namen de beschikbare monetaire middelen slechts met 28,2 pCt. toe. Deze percentages tonen aan, dat de Belgische economie deflationair georiënteerd is, niet alleen t.o.v. het buitenland maar ook in binnenlands verband. De vraag kan nu worden gesteld naar de herkomst van deze „absolute” en „relatieve” deflatie in België. Het antwoord dient voornamelijk te worden gezocht bij:

1. de monetaire wetgeving;
2. de ontwikkeling van het sparen en van de investeringen in België vergeleken met het buitenland.

Ad 1.

Ingevolge de neiging van de Belg om nagenoeg 50 pCt. van zijn beschikbare middelen in bankpapier aan te houden, kunnen onder gegeven omstandigheden de bankdeposito's slechts toenemen, indien de geldhoeveelheid stijgt⁹⁾. De vermeerdering van de geldhoeveelheid wordt echter beperkt door verschillende wettelijke bepalingen, resp. reglementen, zoals de conventie volgens welke de Nationale Bank van België niet meer dan fr. 10 mrd. aan voorschotten mag verstrekken tot financiering van de Schatkist, indien deze, ingevolge speciale omstandigheden, niet aan haar verplichtingen kan voldoen¹⁰⁾, de verplichte kasvoorraad in goud of deviezen bij de Nationale Bank van België ten bedrage van 33 pCt. van de verbintenissen op zicht¹¹⁾, het stelsel van de liquiditeits- en thesauriecoëfficiënten bij de banken, waarbij deze verplicht zijn 60 à 65 pCt. van de beschikbare middelen in openbare fondsen te beleggen. De jongste wijziging van het stelsel der bankcoëfficiënten impliceert daarenboven dat het Rentenfonds een gedeelte van de in omloop zijnde geldmiddelen kan afkomen, zodat ook langs deze weg deflationair kan worden opgetreden¹²⁾.

In verband met deze institutionele middelen tot bevestiging van de muntstabiliteit dient echter te worden aangestipt, dat de „relatieve” deflatie niet slechts moet worden toegeschreven aan het gemis aan soepelheid van het aanbod van krediet, maar ook aan het feit dat o.a. de vraag

⁸⁾ Bulletins statistiques de l'O.E.C.E., statistiques générales, januari, no. 1, 1959, blz. 99.

⁹⁾ Zie: „Les conditions monétaires de l'expansion fondamentale de l'économie belge” in Bulletin économique de la Banque de Bruxelles, februari 1959, blz. 6.

¹⁰⁾ Conventie afgesloten tussen de Staat en de Nationale Bank van België op 14 september 1948, goedgekeurd door de Ministerraad, Staatsblad van 18 september 1948, gewijzigd door de Conventie van 15 april 1952.

¹¹⁾ Koninklijk Besluit van 1 oktober 1957, houdende goedkeuring van in de statuten van de Nationale Bank van België aangebrachte wijzigingen, Belgisch Staatsblad van 17 oktober 1957.

¹²⁾ P. Frantzen: „De financiële politiek van de regering”, Standpunten, nrs. 5/6, 1957.

⁴⁾ O.E.C.E.: „L'Europe d'aujourd'hui et en 1960”, Paris 1957.

⁵⁾ Bulletins statistiques de l'O.E.C.E., statistiques générales, februari, no. 2, 1959.

⁶⁾ Tijdschrift voor Documentatie en Voorlichting van de Nationale Bank van België.

⁷⁾ Groupe d'études de la comptabilité nationale: „La Belgique à l'aube du marché commun”, Cahiers économiques de Bruxelles, oktober, no. 1, 1958; A. Lamfalussy: „Essai sur la croissance économique et la balance des paiements de la Belgique: 1948-1957”, Bulletin de l'Institut de Recherches Économiques et Sociales de l'Université de Louvain, no. 2, 1959.

naar krediet enigszins achter bleef ¹³⁾. Ondanks genoemde rigide monetaire regelingen beschikt het bankwezen immers over kredietmogelijkheden, welke de Overheid niet volledig beheerst. De meeste banken beheren een portefeuille (schatkiscertificaten, obligaties enz.) buiten de van overheidswege vastgestelde coëfficiënten, en hebben herdisconteringsmogelijkheden welke niet volledig werden uitgeput. Een en ander zou een geringe additionele kredietverstrekking aan de particuliere sector mogelijk hebben gemaakt. Het feit, dat deze sector hiervan — behoudens in 1951 en in 1956 - 1957 — geen gebruik maakte, toont aan dat de vraag naar krediet niet alle mogelijkheden heeft benut. Deze vaststelling wordt bevestigd door de ontwikkeling van het sparen en van de investeringen gedurende dezelfde periode.

Ad 2.

Teneinde de verhouding tussen de besparingen en de investeringen in de onderscheidene sectoren te meten, werden zgn. „financiële saldi” (het verschil tussen de investeringen en de besparingen per sector) berekend. Onderstaande tabel toont aan, dat de sector „ondernemingen” een negatief financieel saldo heeft van fr. 162,1 mrd. Dit betekent, dat de ondernemingen gemiddeld fr. 20,3 mrd. per jaar tekort hadden om hun investeringen uit eigen middelen te dekken. Gemiddeld bedroegen de jaarlijkse bruto-investeringen fr. 67,3 mrd.; nagenoeg 70 pCt. van dit bedrag werd verkregen uit afschrijvingen en ingehouden winsten. Dit percentage ligt aanmerkelijk hoger dan in de meeste industrielanden.

Financiële saldi in de Belgische economie ¹⁴⁾

(totaal over 1950 t/m 1957; in mrd. fr.)

	Ondernemingen	Staat	Particulieren
Kapitaalconsumptie	360,6	51,1	
Sparen	15,5	-17,2	
Totaal	376,1		271,6
Bruto vaste binnenl. kapitaalvorming	510,3	103,0	
Voorraden	27,9	a)	
Totaal	538,2	103,0	
Financieel saldo	-162,1	-69,1	271,6
Aan de rest van de wereld werd netto geleend 271,6 — (162,1 + 69,1) = 40,4.			

a) Het totaal bedrag van de voorraden werd in de sector „ondernemingen” opgenomen.

Tegenover deze betrekkelijk geringe behoefte aan financieringsmiddelen staat het aanzienlijke, positieve financiële saldo in de sector „particulieren”, t.w. fr. 271,6 mrd. Dit bedrag zou in feite nog vermeerderd dienen te worden met het spaarsaldo van de sociale verzekering, dat in het financieel saldo van de sector „Staat” is begrepen. Bedoeld spaarsaldo bedroeg fr. 26,3 mrd., zodat het spaarsaldo in de particuliere sector op ca. fr. 300 mrd. kan worden geraamd ¹⁵⁾. Aangezien het financieel saldo van de Staat fr. — 69,1 mrd., d.i. gemiddeld fr. — 8,6 mrd. per jaar, bereikte, ondanks de positieve aanbreng van de sociale verzekering, is de „relatieve” deflatie geenszins aan deze sector toe te schrijven, maar aan de discrepantie tussen

¹³⁾ A. Lamfalussy, op. cit., blz. 56 e.v.

¹⁴⁾ Groupe d'études de la comptabilité nationale: „Dix années de comptabilité nationale 1948 - 1957”, Cahiers économiques de Bruxelles, oktober, nr. 1, 1958, blz. 18/19.

¹⁵⁾ Opgemerkt dient te worden, dat de belangrijke spaarvorming in het kader van de verzekering tegen arbeidsongevallen door de „Groupe d'études de la comptabilité nationale” in het sparen der particulieren is begrepen.

de aanzienlijke binnenlandse particuliere besparingen en de relatief te geringe investeringen in de sector „ondernemingen”.

Deze tendenties komen ook bij internationale vergelijking naar voren. België had over de jaren 1950 - 1957 gemiddeld een spaarquote van particulieren van 9,5 pCt., Frankrijk van 8,1 pCt. Daarna volgden de Verenigde Staten met 7,4 pCt., Nederland met 6,1 pCt., Duitsland met 5,9 pCt. en Groot-Brittannië met niet meer dan 5,5 pCt. De gemiddelde investeringsquote ¹⁶⁾ voor deze jaren was voor Duitsland 24,1 pCt., gevolgd door Nederland met 20 pCt., de Verenigde Staten met 15,3 pCt., België met 14,7 pCt., Frankrijk met 13,9 pCt. en Groot-Brittannië met 11,4 pCt. Rekening houdend met de goeddeels gelijkaardige economische structuur van Duitsland, Nederland en België, kan worden verwacht dat de eerstgenoemde twee landen in het kader van de E.E.G. steeds geduchter concurrenten zullen worden.

De ontwikkeling van de economische structuur van België.

Zoals bekend, kwam België, economisch gesproken, minder geschonden uit de oorlog dan de omringende landen. Ondanks deze voordeliger positie kon België zijn economische voorsprong niet behouden. Van 1950 tot 1957 wordt de ontwikkeling van de structuur van de uitvoer van industrieproducten van West-Europa en de Verenigde Staten gekenmerkt door belangrijke stijgingen in de metaal-, de uitrustings- alsmede de transportmiddelennijverheid, terwijl de chemische industrie op hetzelfde niveau blijft en de diverse industrieën alsmede de textielnijverheid een aanzienlijke achteruitgang vertonen. Laatstgenoemde nijverheid liep vooral terug als gevolg van de oprichting van textielbedrijven in de minder ontwikkelde landen.

Mede ingevolge de hierboven uiteengezette financiële oorzaken bleef de structuur van de Belgische economie en derhalve ook van de export, vergeleken met vóór de oorlog, nagenoeg ongewijzigd, zodat alleen het metaalbedrijf en de uitrustingsnijverheid door bedoelde algemene tendenties gunstig werden beïnvloed. De transportmiddelen (lokomotieven, trams enz.), welke door België worden geproduceerd, namen in verhouding minder uitbreiding dan de voertuigen (auto's enz.), voortgebracht in andere landen, o.a. als gevolg van de buitenlandse politieke belemmeringen om naar bepaalde collectivistische landen te exporteren. De textielindustrie ondervond niet alleen de weerslag van de internationale terugloop, maar stond daarenboven voor een belangrijk kostenprobleem, o.a. voortvloeiend uit haar versnipperde structuur. Dit laatste was ook de oorzaak van het feit, dat de chemische industrie relatief enigszins achteruit ging.

Aangezien de totale export van België in mindere mate steeg dan die van zijn belangrijkste concurrenten, kan worden geconcludeerd, dat de vooruitgang van het metaalbedrijf alsmede van de uitrustingsnijverheid de achteruitgang of stagnatie van de andere sectoren niet kon compenseren.

¹⁶⁾ De investeringsquote werd verkregen door berekening van de verhouding van de ondernemingsinvesteringen tot de totale binnenlandse bestedingen. Opgemerkt zij, dat de samenstelling van de onderscheidene basissectoren van de nationale jaarrekeningen in de beschouwde landen niet altijd overeenstemt. Voor Duitsland en de Verenigde Staten bijv. werden bepaalde openbare instellingen bij de sector „ondernemingen” gevoegd, waar deze in België in de sector „Staat” zouden zijn ondergebracht. Dit verschil in werkmethode schijnt evenwel niet van aard om de conclusies grondig te beïnvloeden.

met één aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' hebt U 175 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 175 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

Enige suggesties voor het voeren van een efficiënte economische politiek.

Uit het voorgaande bleek, dat de relatieve achteruitgang van België niet zozeer in een onvoldoende spaarzin, maar vooral in een ontoereikende investeringsgeneigdheid van de particuliere bedrijven moet worden gezocht. Het investeringspeil moet dan ook aanzienlijk worden opgevoerd, wil België door de andere Westersé landen niet volledig worden voorbijgestreefd. Hiertoe kunnen verschillende middelen worden aangewend.

Terwijl van 1950 tot 1957, zoals in het begin van dit artikel reeds vermeld, het overschot van de lopende transacties op de betalingsbalans fr. 35,5 mrd. beliep, werd fr. 32 mrd. particulier kapitaal geëxporteerd. De vraag kan nu worden gesteld, of deze aanzienlijke kapitaalafvloeiing van nationaal economisch standpunt uit gezien verantwoord is. Indien dit belangrijke bedrag gedeeltelijk in België was geïnvesteerd, zou de betalingsbalans weliswaar een geringer positief saldo hebben vertoond, maar het nationaal produkt zou aanmerkelijk groter en België's concurrentievermogen veel gunstiger zijn geweest. De belangrijke afvloeiing van Belgisch kapitaal doet trouwens paradoxaal aan, indien bedacht wordt dat van overheidswege een politiek gevoerd wordt tot aantrekking van buitenlands — in het bijzonder van Amerikaans — kapitaal. Hierbij wordt o.a. uit het oog verloren, dat buitenlandse investering tevens politieke afhankelijkheid kan meebrengen, met alle nadelen van dien.

De investeringen in de particuliere sector kunnen eveneens worden gestimuleerd door de oprichting van een investment trust met publiekrechtelijk statuut. Een dergelijke instelling biedt het voordeel, dat zij op het vertrouwen kan rekenen van de kleine spaarders, die doorgaans afkerig staan tegenover risicodragende beleggingen, zelfs door middel van een particuliere beleggingsmaatschappij. Daarenboven zij erop gewezen, dat de beleggingen van particuliere investment trusts niet noodzakelijk de binnenlandse kapitaalvorming vergroten. Eind 1958 hadden deze fr. 2.894,1 mln. belegd, waarvan fr. 1.958,6 mln. in het buitenland en slechts fr. 935,5 mln. in België. Tevens moet worden vermeld, dat de meeste dezer investment trusts door banken werden opgericht, hetgeen de zozeer bekritiseerde invloed van de holdings op het bedrijfsleven nog vergroot.

Een openbare beleggingsmaatschappij zou eveneens kunnen worden belast met de belegging van dat gedeelte van de fondsen der sociale verzekeringsinstellingen alsmede van de institutionele beleggers in het algemeen, dat in de risicodragende sfeer kan worden belegd. Aldus zouden de belangrijkste bezwaren tegen belegging in aandelen door bedoelde instellingen wegvallen en zou het des te gemakkelijker zijn de investeringen planmatig te oriënteren.

Particuliere beleggingsmaatschappijen beleggen doorgaans in bestaande ondernemingen. Wenst men bepaalde ondernemingen in bepaalde streken op te richten, dan lijkt daarenboven een openbare investeringsmaatschappij noodzakelijk. Deze zou een belangrijke suppletoire rol kunnen spelen.

Aangezien ca. 50 pCt. van de beschikbare middelen der particulieren zouden worden opgepot, ware het eveneens wenselijk, door een adequate publiciteitscampagne en het eventueel verstrekken van materiële voordelen, bedoelde middelen vlot te krijgen.

Een andere belangrijke hervorming, welke meer en meer noodzakelijk blijkt met het oog op 's lands economische expansie en vooral op de conjunctuurnivellering, betreft de monetaire wetgeving. Het huidige stelsel van bankcoëfficiënten houdt onvoldoende rekening met de stand van de conjunctuur. Deze coëfficiënten zijn thans te rigide; zij zouden moeten fluctueren met de concrete economische ontwikkeling. Ook de verplichte kasvoorraad in goud of deviezen bij de Nationale Bank van België, ten bedrage van 33 pCt. van de verbintenissen op zicht, werkt verstarrend en moet bovendien als een steriele belegging worden beschouwd.

Een gezonde overheidspolitiek streeft naar evenwicht tussen produktie en consumptie, tussen prijzen en tewerkstelling, tussen sparen en investeren, en in dit verband vormt de vigerende monetaire wetgeving eerder een remmend dan een stimulerend element.

Bedoeld evenwicht kan slechts tot stand worden gebracht, indien de Overheid over nauwkeurige informatie omtrent de economische realiteit beschikt. Dit betekent o.a. de noodzaak van het opstellen van nationale economische rekeningen, hetgeen het voorhanden zijn van het vereiste statistische materiaal impliceert. Een en ander vergt grondige voorbereidende studie, voor het welslagen waarvan o.a. een goede verstandhouding tussen alle sectoren van 's lands economie een essentiële vereiste is.

Brussel.

Dr. P. FRANTZEN.

Bij het bekend worden van de definitieve cijfers over het jaar 1959 zal blijken, dat het afgelopen jaar alle voorgaande produktierecords van het levensverzekeringbedrijf op overtuigende wijze zal hebben gebroken. Het ontwikkelingstempo is in 1959 in vergelijking tot 1958 zelfs meer dan verdubbeld. Tot de sterk vergrote produktie heeft een complex van factoren bijgedragen, o.a. het gunstige economische klimaat van ons land, het hoge peil van de werkgelegenheid, het veldwinnende inzicht dat het — met het oog op de grote financiële belangen die daarbij op het spel staan — nodig is voor het toekomstig bestaan doeltreffende voorzieningen in het leven te roepen, een per 1 juli 1959 ingevoerde en ten voordele van de verzekerden werkende wijziging in de berekening van de premies voor nieuwe op individueel tarief af te sluiten verzekeringen en de per 1 september 1959 door het levensverzekeringbedrijf geopende gelegenheid zowel reeds lopende verzekeringscontracten als nieuwe individuele polissen te completeren met de dekking van een viertal risico's, die onder de titel „pakketverzekering” bij het publiek is geïntroduceerd.

Levensverzekering in 1959

Produktie.

De verwachting, dat na het jaar van de bestedingsbeperking (1957) en het jaar van het beginnend economisch herstel (1958), de produktie aan nieuwe verzekeringen in het jaar, dat door een sterk opgaande conjunctuur werd gekenmerkt (1959) een hoog peil zou bereiken, is volledig bewaarheid. Blijkens de cijfers, die door het Centraal Bureau voor de Statistiek met betrekking tot de uitsluitend hier te lande bij de binnen- en buitenlandse maatschappijen tot stand gekomen nieuwe individuele en collectieve verzekeringen zijn gepubliceerd, is in 1959 voor een record-bedrag van f. 4.516,3 mln. aan nieuwe posten ingeschreven. Daarbij dient te worden aangetekend, dat aan dit cijfer een zeer voorlopig karakter moet worden toegekend. De ervaring leert, dat als gevolg van correcties, die pas veel later in het jaar bekend worden, het definitieve eindcijfer een veel hoger bedrag pleegt aan te wijzen. Zo werd bijv. voor 1957 aanvankelijk een binnenlandse produktie van f. 3.934 mln. opgegeven, dat naderhand moest worden herzien in een definitief totaal van f. 4.182 mln., derhalve bijna f. 250 mln. hoger. Ten aanzien van 1958 geldt iets dergelijks. Als voorlopig eindresultaat stond een bruto-voortgang van f. 4.114 mln. genoteerd, doch nadat allerlei correcties waren verwerkt becijferde men een totaal van f. 4.432 mln., wat bijna f. 320 mln. meer is. Wij geloven aan de voorzichtige kant te blijven, wanneer wij, mede in het licht van de stijgende belangstelling welke allerwegen voor het contractueel sparen met behulp van de levensverzekering gedurende het jaar 1959 aan de dag is getreden, het vermoeden uitspreken, dat de toevoer aan nieuwe verzekeringen uiteindelijk f. 300 à 400 mln. hoger zal liggen dan de zeer voorlopige cijfers thans aangeven.

Dit vermoeden vindt steun in de produktiecijfers, die op de eerste elf maanden van 1959 betrekking hebben en wel als definitief zijn te beschouwen. In de periode van 1 januari tot en met 30 november 1959 kwam volgens de door het C.B.S. verstrekte gegevens voor een totaal bedrag van f. 3.897 mln. aan nieuwe verzekeringen tot stand, waarmede het in dezelfde tijd een jaar eerder bereikte resultaat van f. 3.544 mln. met ruim f. 350 mln. werd overtroffen.

Procentueel betekent dit een toeneming met rond 10 pCt. In aanmerking nemende, dat de maand december voor het levensverzekeringbedrijf altijd een hausseperiode is waarin de stroom van aanvragen met het oog op de nog in het lopende jaar te realiseren lijfrentepremie-aftrek steeds rijkelijk vloeit en er geen enkele aanleiding bestaat te veronderstellen, dat december 1959 op deze regel een uitzondering zal vormen, is dit een reden te meer voor de verwachting, dat 1959 alle voorgaande produktierecords op overtuigende wijze zal breken.

Wanneer voor het treffen van een aanvaardbare vergelijking tussen 1958 en 1959 voor deze jaren de voorlopige produktiecijfers als uitgangspunt worden gekozen, zien wij tegenover een aanwas van nieuwe verzekeringen van f. 4.114,4 mln. in 1958 een produktie van f. 4.516,3 mln. in het afgelopen jaar staan. Dit komt neer op een produktiesurplus van f. 401,9 mln. of bijna 10 pCt. Aangezien het op deze grondslag berekende groeipercentage in 1958 ten opzichte van 1957 slechts 4,6 pCt. bedroeg, is in 1959 het ontwikkelingstempo in vergelijking tot 1958 derhalve meer dan verdubbeld!

Tot de sterk vergrote produktie heeft een complex van allerlei factoren bijgedragen, o.a. het gunstige economische klimaat van ons land, het hoge peil van de werkgelegenheid, het veldwinnende inzicht, dat het met het oog op de grote financiële belangen, die daarbij op het spel staan, nodig is voor het toekomstig bestaan doeltreffende voorzieningen in het leven te roepen, een per 1 juli 1959 ingevoerde en ten voordele van de verzekerden werkende wijziging in de berekening van de premies voor nieuwe op individueel tarief af te sluiten verzekeringen en „last but not least” de ingaande 1 september 1959 door het levensverzekeringbedrijf geopende gelegenheid zowel reeds lopende verzekeringscontracten als nieuwe individuele polissen te completeren met de dekking van een viertal risico's, die onder de titel „pakketverzekering” bij het publiek is geïntroduceerd. In navolging van wat bij sommige buitenlandse instellingen reeds usance was, kan men sindsdien ook bij de Nederlandse maatschappijen van levensverzeke-

ring een interessante additionele verzekering op de moederpolis sluiten, welke in grote lijnen omvat:

- een extra kapitaaluitkering bij dood door een ongeval;
- een extra kapitaaluitkering in geval van blijvende algehele invaliditeit;
- een extra kapitaaluitkering bij overlijden na een langdurige ziekte en
- extra-rente-uitkeringen van 10 pCt. per jaar van het verzekerde kapitaal, ingaande na overlijden van de weduwe van de verzekerde.

Reeds enkele jaren bestond de mogelijkheid in een aan de hoofdpolis gekoppelde verzekering vast te leggen, dat bij overlijden, veroorzaakt door een ongeval, een dubbele uitkering van het verzekerde bedrag zou plaatsvinden. Dekking van dit ongevalrisico vormt tegenwoordig een onderdeel van het „pakket”, waarvan de samenstellende bestanddelen thans een geheel vormen en waarvoor, enkele beroepen uitgezonderd, een bescheiden uniforme premie wordt berekend van slechts f. 2,50 $\frac{0}{100}$ per jaar. Voor degenen, die menen daaraan voldoende te hebben, is overigens de gelegenheid blijven openstaan hun polis alleen uit te breiden met de dekking van het ongevalrisico. Aparte dekking van de overige tot het „pakket” behorende risico's is evenwel niet mogelijk. Opgemerkt dient nog te worden, dat slechts die individuele verzekeringscontracten voor een aanvullende pakketverzekering in aanmerking komen, waarvan het verzekerde kapitaal ten minste f. 10.000 groot is of volgens welke een levenslang weduwnpensioen van minimaal f. 1.000 per jaar is verzekerd. Collectieve verzekeringen vallen niet in de termen voor pakketdekking.

Het lanceren van deze nieuwe verzekeringsmogelijkheid is te beschouwen als een streven van het levensverzekeringbedrijf om de verzekerden op aantrekkelijke condities een zo compleet mogelijke financiële zekerheid te bieden ten aanzien van de verschillende risico's (overlijden, ongeval, ziekte, invaliditeit), waaraan zij bloot staan. Daarmede is in de historie van het Nederlandse levensverzekeringwezen een nieuwe ontwikkeling ingeluid. De toekomst zal moeten leren, of de nieuwe verzekeringscombinatie een zodanige opgang zal maken, dat zij op den duur als een vanzelfsprekend iets aan de hoofdverzekering zal worden verbonden.

Een nadere analyse van de produktie-ontwikkeling gedurende 1959 aan de hand van de van maand tot maand geboekte resultaten toont aan, dat in vergelijking tot de overeenkomstige perioden een jaar eerder er tien maanden zijn geweest waarin de produktie op een hoger niveau lag. Twee maanden, nl. augustus en oktober, vormen een uitzondering. In die perioden bleef de produktie onder die van 1958, zonder dat precies is aan te geven aan welke oorzaken deze inzinking moet worden toegeschreven. Wel valt het op (zie tabel 1), dat zowel september als november 1959 ten opzichte van dezelfde maanden in 1958 een extra groot verschil ten gunste van 1959 laten zien, zodat vermoedelijk de administratieve verwerking van een deel van de in augustus resp. oktober 1959 tot stand gekomen verzekeringen eerst in september resp. november d.a.v. heeft plaats gevonden.

Bezien wij de produktiecijfers kwartaalsgewijze ten opzichte van de vergelijkbare perioden in 1958 dan valt als opmerkelijk feit te memoreren, dat, wat nog nimmer eerder is voorgekomen, in 1959 *elk* kwartaal een produktie van meer dan f. 1 mrd. heeft opgeleverd. In 1958 kwam alleen in het laatste kwartaal de produktie boven deze grens uit.

TABEL 1. *Produktieverloop 1958 - 1959*

(in miljoenen guldens)

periode	1958	1959	verschil 1959 t.o.v. 1958
januari	284,7	324,5	+ 39,8
februari	313,9	344,7	+ 30,8
maart	332,8	350,7	+ 17,9
<i>1e kwartaal</i>	931,4	1.019,9	+ 88,5
april	313,0	346,7	+ 33,7
mei	289,0	326,7	+ 37,7
juni	323,0	364,4	+ 41,4
<i>2e kwartaal</i>	925,0	1.037,8	+ 112,8
juli	305,9	339,5	+ 33,6
augustus	351,7	315,5	- 36,2
september	301,7	392,0	+ 90,3
<i>3e kwartaal</i>	959,3	1.047,0	+ 87,7
oktober	372,1	357,7	- 14,4
november	355,7	434,3	+ 78,6
december	570,9	619,6	+ 48,7
<i>4e kwartaal</i>	1.298,7	1.411,6	+ 112,9
<i>jaartotaal</i>	4.114,4 a)	4.516,3 b)	+ 401,9

a) Definitief totaal f. 4.432 mln.

b) Het definitieve eindcijfer ligt naar schatting f. 300 à 400 mln. hoger.
Bron: Produktiestatistiek C.B.S.; uitsluitend binnenland; voorlopige cijfers.

Als over enige tijd de herziene december-cijfers bekend zijn geworden zal ongetwijfeld blijken, dat in de laatste maand van 1959 zelfs voor een bedrag van meer dan f. 1,5 mrd. aan nieuwe posten werd ingeschreven.

Verdeeld over de drie hoofdbanches kapitaal-, rente- en volksverzekeringen blijkt evenals in 1958 de produktie aan renteverzekeringen in 1959 het grootst te zijn geweest, doch terwijl het verschil tussen de kapitaal- en renteverzekering in 1958 slechts f. 50 mln. ten gunste van laatstgenoemde bedroeg, is dit verschil in 1959 tot bijna f. 245 mln. uitgelopen. Er valt hier een duidelijke accentverschuiving in de richting van de renteverzekering, derhalve van inkomensvorming, te onderscheiden. Daaraan is de verdere uitbreiding welke de collectieve sector van het bedrijf, waaronder de personeelsvoorzieningen in de vorm van oudedags-, weduwen- en wezenpensioenen ressorteren, heeft ondergaan, uiteraard niet vreemd. Ongeveer 75 pCt. van het produktie-excedent heeft de renteverzekering in 1959 voor haar rekening genomen. Zoals de cijfers uit tabel 2 aantonen lag de binnenlandse produktie in elk van deze beide branches in 1959 voor het eerst boven de f. 2 mrd. Bij de volksverzekering lag de produktie op een iets lager peil dan in 1958.

TABEL 2. *Produktie per branche*

Branche	1958	1959	verschil 1959 t.o.v. 1958	1958	1959
	(in mln. gld.)			(in pCt. van het totaal)	
Kapitaalverzekeringen	1.901,6	2.009,5	+ 107,9	46,2	44,5
Renteverzekeringen (gekapitaliseerd door vermenigvuldiging met 10)	1.951,8	2.253,1	+ 301,3	47,4	49,9
Volksverzekeringen	261,0	253,7	- 7,3	6,4	5,6
Totaal	4.114,4	4.516,3	+ 401,9	100,0	100,0

Bron: Produktiestatistiek C.B.S.; uitsluitend binnenland; voorlopige cijfers.

Premie-ontvangsten.

Blijkens de gegevens, die in de vier over 1959 verschenen

kwartaaloverzichten — „De Telstrook” — door de Voorlichtingscommissie uit het Levensverzekeringbedrijf met betrekking tot de gang van zaken bij het binnenlandse bedrijf zijn gepubliceerd, hebben de gezamenlijke maatschappijen gedurende 1959 een bedrag van f. 860,9 mln. aan premies (incl. koopsomstortingen) ontvangen, hetgeen een vooruitgang van f. 56,7 mln. of 7 pCt. in vergelijking tot 1958 betekent. Hieruit valt een toenemende waardering voor het sparen door middel van de levensverzekering af te leiden, een symptoom, dat juist in deze tijd, waarin bij herhaling wordt gepleit voor bezitsvorming langs de weg van het systematisch sparen, bijzonder verheugend mag worden genoemd.

Uitkeringen.

Met de uitbreiding van het levensverzekeringbedrijf zijn ook de verrichte uitkeringen in omvang toegenomen. Vergelijken met een jaar eerder werd in 1959 gemiddeld f. 10 mln. per maand meer uitbetaald. Aan de rechthebbenden kwam in totaal f. 259,4 mln. ten goede tegenover f. 237,3 mln. in 1958. Hoe en voor welke doeleinden de uitgekeerde bedragen door de polishouders zelf resp. de door hen aangewezen begunstigen zijn aangewend, is niet bekend. Doch als vaststaand kan worden aangenomen, dat zij in belangrijke mate hebben bijgedragen om onnoemelijk veel gezinnen op de oude dag of na overlijden van de kostwinner voor materiële zorg te vrijwaren, het aantal bestedingsmogelijkheden te vergroten en de financiering van bijv. een universitaire studie, de aankoop van een eigen huis d.e. te realiseren.

TABEL 3.
Uitkeringen aan polishouders en begunstigen

Uitkering	1958		1959	
	in mln. guldens	in pCt.	in mln. guldens	in pCt.
wegens overlijden ...	41,0	17,3	45,1	17,4
op de aftoofdata ...	90,3	38,0	100,0	38,6
aan diverse vormen van rente	106,0	44,7	114,3	44,0
totaal	237,3	100,0	259,4	100,0

Bron: „De Telstrook”, kwartaaloverzichten van de Voorlichtingscommissie uit het Levensverzekeringbedrijf.

Ofschoon het aangeboden risico pas dan door de maatschappijen wordt aanvaard, nadat gebleken is, dat daartegen uit medisch oogpunt geen bezwaren bestaan, kwamen er in 1959 toch nog 4.056 polissen tot uitkering wegens overlijden van de betrokken verzekerden binnen 2 jaar na ingang van de polissen. De maatschappijen ontvingen op deze polissen f. 460.599 aan premies, doch de uitkeringen, die zij hebben te verrichten, vertegenwoordigen een waarde van f. 6.336.496, d.i. bijna 14x zoveel. De risicodragende functie van de levensverzekeringmaatschappij wordt met deze sprekende cijfers nog eens duidelijk geïllustreerd.

TABEL 4.
Door overlijden binnen 2 jaar vervallen polissen

Jaar	Aantal polissen	Premie-ontvangst in guldens	Uitkeringen	
			in guldens	in veelvoud van de premie-ontvangst.
1955	4.685	262.192	3.535.273	13,5
1956	4.737	368.916	4.691.316	12,7
1957	4.579	420.865	5.384.069	12,8
1958	4.205	347.120	5.668.765	16,3
1959	4.056	460.599	6.336.496	13,8

Vermeldenswaard is nog, dat het aantal uitkeringen door de maatschappijen van levensverzekering, gedaan wegens overlijden van de verzekerden door een ongeval, ten opzichte van 1958 in het afgelopen jaar een sterke stijging te zien geeft. In 1959 werden 818 gevallen geregistreerd, waarbij het overlijden aan een ongeval was toe te schrijven, tegen 657 een jaar eerder. Deze cijfers betreffen uitsluitend uitkeringen van f. 1.000 en hoger op kapitaal- en renteverzekeringen. Wegens overlijden door andere oorzaken deden zich in deze categorieën 12.165 gevallen voor (in 1958: 8.748).

Beleggingen.

Het belegde vermogen (binnenland) heeft in de loop van 1959 de grens van f. 7,5 mrd. overschreden. Door een netto-vooruitgang van f. 633,4 mln. is het totaal der beleggingen van f. 6.927,3 mln. per ultimo 1958 gestegen tot f. 7.560,7 mln. per ultimo 1959. Ingrijpende veranderingen hebben in het beleggingspatroon niet plaatsgevonden. Op welke wijze de gelden zijn belegd is af te lezen uit tabel 5.

TABEL 5. *Belegd kapitaal*

Beleggingsobject	31 december 1958		31 december 1959	
	in mln. guldens	in pCt.	in mln. guldens	in pCt.
Vaste eigendommen	495,1	7,2	547,5	7,2
Hypotheeklen	1.382,4	20,0	1.534,7	20,4
Effekten	592,9	8,6	675,2	8,9
Leningen op schuldbekentenis Schatkistbiljetten en -promessen	3.609,0	52,1	3.896,0	51,5
Inschr. Grootboek en Schuldreg.	613,0	8,8	657,4	8,7
Polisbeleningen	85,5	1,2	85,8	1,1
Overige beleggingen	149,4	2,1	164,0	2,2
Totaal	6.927,3	100	7.560,7	100

Bron: „De Telstrook”, kwartaaloverzichten van de Voorlichtingscommissie uit het Levensverzekeringbedrijf.

Voor het levensverzekeringbedrijf is de laatste van de jaren vijftig een periode geweest van sterke groei, welke het in brede lagen van onze bevolking levende verlangen naar financiële zekerheid voor de toekomst tot uiting brengt en te danken is aan het toenemende vertrouwen, dat de levensverzekering blijkens haar veelvuldige toepassing in alle kringen van onze samenleving geniet. Onder gunstige perspectieven mag het levensverzekeringbedrijf in de jaren zestig de verdere ontwikkeling tegemoet zien.

Rotterdam.

J. B. BOOLIJ.

BOEKBESPREKING

W. P. Erasmus: *Invordering van 's Rijks belastingen*. Fiscale studiereserie no. 2. N.V. Uitg. F.E.D., Amsterdam 1959, 197 blz., f. 6,50.

Het is ogenschijnlijk een pretentieloos werkje met toch zeer goede kwaliteiten, het eerste over dit onderwerp dat niet als studieboek of naslagwerk voor ambtenaren is geschreven. Voor ieder leesbaar, zonder oppervlakkig te zijn: gevolg van een zeer zorgvuldige woordkeus. Mogelijkheden en moeilijkheden kregen beide hun deel: degenen die fiscale betalingsproblemen moeten behandelen kunnen zich met voldoende kennis wapenen. De positie van de fiscus — men wordt het zich bij het doorlezen nog eens duidelijk bewust — is wel een zeer sterke wanneer men haar vergelekt met die van de andere crediteuren.

Schoonhoven,

B. W. BUENK, ec. drs.

Surinaamse kanttekeningen

(Eerste kwartaal 1960)

Uit de cijfers, welke het Algemeen Bureau voor de Statistiek over de buitenlandse handel verstrekt, blijkt, dat 1959 een jaar van grote activiteit is geweest. Wanneer wij daarbij een terugblik werpen op de afgelopen 25 jaar, dan zien wij duidelijk de snelle vooruitgang. Hierbij dient te worden aangetekend, dat de Surinaamse gulden in die periode een van de weinige waardevaste valuta's is gebleven. In de storm van de devaluaties der jaren dertig zakte de U.S. \$ van Sf. 2,50 tot Sf. 1,88, op welke koers deze tijdens en na de oorlog onveranderd bleef staan. De Nederlandse gulden daalde in die periode van Sf. 1 tot Sf. 0,50.

De totale buitenlandse handel van Suriname bedroeg in 1934 Sf. 8,5 mln., in 1939 Sf. 15,8 mln., in 1948 Sf. 63,6 mln., in 1952 Sf. 102,3 mln. en in 1959 Sf. 161,0 mln. De ontwikkeling van de invoer gedurende de jaren 1958-1959 blijkt uit onderstaand staatje:

	1958	1959
	(in Sf. mln.)	
Totaal	71,4	84,9
w.v. levensmiddelen (SITC 1-19)	12,9	13,8
minerale brandstoffen (31)	6,1	7,2
textiel en kleding (65 + 84)	7,4	6,5
metaal en metaalwaren (68 + 69)	5,5	7,9
machines (71 + 72)	15,3	21,4
vervoermaterieel (73)	5,6	6,0

Ook de uitvoer steeg, blijkens onderstaande cijfers, belangrijk.

	1958	1959
	(in Sf. mln.)	
Totaal	61,2	76,0
w.v. produkten van agrarische bedrijven	3,0	4,3
bosbouw	1,5	1,7
mijnbouw (bauxiet)	48,8	60,8
voedingsmiddelenindustrie	2,9	3,7
kledingindustrie	0,5	0,5
houtindustrie	4,5	5,0

Met uitzondering van rijst en koffie blijft ook in 1960 de exportsituatie gunstig. Dat Suriname als klant betekenis begint te krijgen, blijkt o.a. uit de feiten, dat te Paramaribo een agent werd benoemd van de Nederlandse Handelscommissaris te Willemstad, Curaçao, en dat een Indiase Technische Handelsmissie Paramaribo tot verste doel koos bij haar reis door Noord- en Centraal-Amerika.

Wederom werd Paramaribo opgenomen in een lijndienst van een buitenlandse scheepvaartmaatschappij. De Viking-Line verlengde haar vrachtdienst van New York naar Trinidad tot Paramaribo.

De gereedkoming van het gemoderniseerde vliegveld Zanderij betekende een mijlpaal in de verkeersgeschiedenis van Suriname. De met veel festiviteiten geopende nieuwe vlieghaven is thans de beste van de noordkust van Zuid-Amerika en een van de langste ter wereld (hoofdlandingsbaan 11.000 voet).

In de bouwsector blijft nog steeds grote activiteit heersen. Naast het stationsgebouw op Vlieghaven Zanderij kwamen o.a. gereed: een nieuw Centraal Postkantoor, een nieuw hoofdkantoor van de OLVEH en een nieuwe confectiefabriek. Gegund werden de bouw van het nieuwe Landshospitaal en van het Diaconessenziekenhuis, terwijl binnenkort de aanbesteding te verwachten is van een toeristenhotel en een vrijmetselaarsloge. Ook naar kleinere bouw-

werken (beneden Hf. 1 mln.) en in het bijzonder middenstands- en arbeiderswoningen blijft de vraag groot, zodat de gehele bouwnijverheid goed is bezet. Het tekort aan geschoolde en getrainde bouwvakarbeiders blijft ondanks een intensieve scholing bestaan.

Ten behoeve van landverbeteringsprojecten heeft de Lareco, dochteronderneming van de Nederlandse Heide Maatschappij, zwaar materieel aangevoerd. De werkzaamheden, o.a. ten zuiden van Paramaribo, geschieden thans in versneld tempo. Aan het Amerikaanse ingenieursbureau Harza is een opdracht gegeven tot nadere uitwerking van een project tot het bouwen van enige kleine stuwdammen in de Saramacca. De door de Sarakreek Goudvelden en Amerikaanse belangen opgerichte Surinam Development Corporation intensiveerde haar prospecties naar andere mineralen dan goud in het Lawa-gebied. In verband hiermede arriveerden enkele ingenieurs met modern materiaal uit de Verenigde Staten.

Inzake de havenverbetering van Paramaribo werden wel verscheidene besprekingen gevoerd, doch het wachten is nog steeds op de eerste spade, die in de grond moet worden gestoken. Intussen wordt met het stijgende havenverkeer het tekort aan accommodatie steeds nijpender.

Het toenemende smokkelverkeer met Brits Guyana over de Corantijn is aanleiding geweest tot een intensivering van de douanecontrole op deze grensrivier, die zelf geheel binnen het Surinaamse territorium ligt. Dit betreft uitsluitend de benedenloop, waarvan de oevers bewoond zijn. Aan de bovenloop ligt nog steeds een gebied van ongeveer 10.000 km², waarvan de soevereiniteit door Brits Guyana wordt betwist. Reeds bijna een eeuw worden daarover besprekingen gevoerd in Den Haag en Londen, doch tot een definitieve uitspraak blijkt men nog steeds niet te zijn gekomen, al heeft Suriname duidelijk betere grondslagen voor zijn rechten dan zijn buurland.

Bij de Surinaamse industrie begint zich een zekere expansiedrang te manifesteren. Voor het eerst exposeerde een Surinaams bedrijf, de Textile Works Van Gelder, op de Utrechtse Jaarbeurs. Op de van 6 tot 22 mei te houden beurs op Trinidad zal een zestal bedrijven in een door de Kamer van Koophandel georganiseerde stand gemeenschappelijk hun produkten aanbieden. C. Kersten & Co. N.V. heeft gezamenlijk met Albert Heyn een super market te Willemstad, Curaçao, gevestigd. Anderzijds wordt op de zesde Jaarbeurs van Paramaribo in november een groter aantal buitenlandse vertegenwoordigingen verwacht dan voorheen. Hopelijk wijzen deze verschijnselen op een begin van integratie van het economisch zo versnipperde Caraïbische gebied.

Op de vlieghaven Zanderij wordt binnenkort een zgn. „taxfree shop” geopend. Daartoe werd door enkele winkeliers uit Paramaribo een gemeenschappelijke N.V. opgericht. Reeds begint Zanderij een bekende aanloopplaats te worden voor buitenlandse staatshoofden. In februari bezocht President Eisenhower onder grote belangstelling gedurende enkele uren dit vliegveld en arriveerde in maart voor een kort staatsbezoek de gouverneur (Préfect) van Frans Guyana. Eind april wordt President De Gaulle op doorreis naar Cayenne verwacht.

Ter bevordering van de kleine nijverheid werden Tien-jarenplanfondsen ter beschikking gesteld van de Minister van Economische Zaken tot het instellen van een „Nijverheidsfonds“.

Gedurende 1959 ondergingen de kosten van levensonderhoud een kleine, doch regelmatige stijging. Het indexcijfer der prijzen van het levensonderhoud was over de achtereenvolgende kwartalen 112, 112, 115, 116. De post die daarbij de meeste zorgen baart is die van voedingsmiddelen van binnenlandse oorsprong, waarvan de index was resp. 128, 131, 136 en 139. In verband met het feit, dat de cijfers uitsluitend worden opgenomen in de hoofdstad Paramaribo kan worden geconcludeerd, dat er aan de aanvoer het een en ander hapert. De bevolking van Paramaribo zowel als de agrarische produktie van het gehele land stijgen regelmatig. Wanneer wij de ondernemingslandbouw, die vrijwel geheel voor de uitvoer produceert, uitschakelen, dan blijft er een veelheid van kleine bedrijven in de landbouw, veeteelt en visserij over, die slechts over een zeer rudimentaire marktorganisatie beschikt. Veilingen zijn onbekend en het transport naar de consumentencentra geschiedt in hoofdzaak door vele kleine handelaren, die slechts over een beperkt vervoersapparaat beschikken. Daarbij is de Centrale Markt te Paramaribo verouderd, waarbij nog een groot deel van de ruimte wordt gebruikt voor kleinhandel in geïmporteerde levensmiddelen en kramerijen. Het resultaat is, dat enerzijds veel produkten bederven en anderzijds de marges van de handelaren-transporteurs ten gevolge van dit bederfrisico en ook van de kleine omzet per bedrijf te hoog zijn. Ook op de vismarkt, waar de producenten zelf hun waren langszij aanvoeren, is de marge enorm hoog. Vaak wordt op dezelfde markt de vis in het klein verkocht voor 50-60 pCt. hogere prijzen dan waarvoor de visser zijn waar ter plaatse afleverde.

Het is te betreuren, dat de van overheidswege reeds lang gepropageerde coöperatiegedachte zo weinig weerklank vindt bij de betrokkenen. De meeste tegenwoordige handelaren in agrarische produkten oefenen dit als nevenbedrijf uit naast hun eigen agrarisch bedrijf en treden op als opkoper in hun omgeving. Een reorganisatie van deze handel, waarbij een centraal vervoer- en veilingapparaat gecreëerd zou moeten worden, zal vele van deze kleine handelsbedrijfjes overbodig maken. Aangenomen dient echter te worden, dat een overschakeling, of liever terugschakeling, naar een volledig en rationeler gevoerd agrarisch bedrijf op den duur voor de betrokkenen meer voordeel zal opleveren dan hun huidige bestaan. Daar voorlopig een coöperatieve opzet tot de vrome wensen zal blijven behoren, dient te worden overwogen, of een of meer veiling- en transportorganisaties op commerciële basis dan wel in de vorm van overheidslichamen dienen te worden geëntameerd. Wat melk betreft werd reeds besloten, dat dit een overheidscentrale met pasteurizeerinrichting wordt, waarbij leveringsplicht is vastgelegd. Ook voor vlees zal dit de aangewezen weg zijn. Voor vis en voor landbouwprodukten dient echter spoedig te worden overwogen, op welke wijze de bestaande knelpunten het best uit de weg kunnen worden geruimd.

Gedurende 1959 steeg de kleinhandelsprijs van eieren van gemiddeld 10 cent tot 15 cent per stuk. Een gevolg daarvan was, dat tegen het eind van het jaar een stijgende hoeveelheid koelhuisseieren werd geïmporteerd uit Nederland en de Verenigde Staten. Toen in februari 1960 de prijs wederom daalde tot 13 cent (ten gevolge van het grotere

aanbod) liep de invoer weer terug. Anders was het met de cocosolie. De invoer van spijsoliën is sedert enige jaren gecontingenteerd ter bescherming van de binnenlandse persolie, die van iets mindere kwaliteit is dan de geïmporteerde geraffineerde olie, en waarvan de prijs normaal ook ongeveer 10 pCt. lager is. Het invoercontingent heeft geen rekening gehouden met het stijgend verbruik en aangezien import-cocosolie een van de weinige produkten is, waarvoor nog maximumprijzen bestaan, steeg de prijs van binnenlandse cocosolie tot boven die van geraffineerde importolie.

De rijstooft bedroeg in totaal 87,3 mln. kg tegenover 85,0 mln. kg in 1958. Dit betekent een stijging van de opbrengst per ha van 2.720 kg tot 2.780 kg. De stijging was het grootst in het oostelijk deel van het land. Lagere opbrengsten per ha in Nickerie kunnen in verband worden gebracht zowel met de droogte in de maanden april en mei als met het incidenteel optreden van de witvliesziekte. De incidentele grote afname door Venezuela van bevolkingsrijst (ongepeld) in het begin van 1959 bracht vele landbouwers in de waan, hun produkt vast te houden totdat wederom een dergelijke buitenkans zou worden verkregen. Deze bleef echter voorlopig uit en het probleem veroorzaakte evenals in het verleden politieke spanningen. Eerst tegen het einde van het kwartaal wist een exporteur, die verleden jaar, naar het heet ten gevolge van manoeuvres, op een zijspoor werd gebracht, te Caracas een order van 3 mln. kg af te sluiten. Deze order is echter lang niet groot genoeg om de grote voorraden in Nickerie te kunnen ruimen. Het ziet ernaar uit, dat het Land op den duur een groot deel van deze niet verkochte ongepelde rijst tegen de garantieprijs zal moeten overnemen. Deze garantieprijs ligt ver boven de huidige wereldmarktprijs.

De ondernemingslandbouw had in 1959 een goed jaar, hetgeen zich uitte in de exportcijfers: citrus steeg (in Sf. 100.000) in vergelijking met 1958 van 9 tot 15; koffie van 5 tot 9 en cacao van 2 tot 3. Tegen het eind van het jaar wijzigde Noorwegen, de belangrijkste afnemer van de Surinaamse Liberiakoffie, de importbepalingen, waardoor de in verhouding tot andere koffiekwaliteiten abnormaal hoge prijzen gevoelig werden beïnvloed. De lagere prijzen zullen zeker van invloed zijn op de omzetten in 1960.

In 1959 brachten de Landsmiddelen Gewone Dienst Sf. 50,4 mln. op, hetgeen bijna Sf. 4 mln. méér is dan zowel 1958 als raming 1959. De stijging vond plaats over de gehele linie.

De Investeringsverordening¹⁾ werd aangenomen met enkele wijzigingen van ondergeschikt belang. De minimumgrens van de omvang van een voor de faciliteiten in aanmerking komend bedrijf is verlaagd tot ongeveer de helft en wel tot Sf. 25.000 eerste investering en Sf. 10.000 per jaar verloofd bedrag zonder bedrijfsleiding. De Investeringscommissie, waaraan de Overheid een belangrijk deel van haar bevoegdheden in dezen delegerde, bestaat nu uit 4 ambtelijke en 3 niet-ambtelijke leden (i.p.v. minimaal 1 niet-ambtelijk lid). Intussen werd deze commissie reeds geïnstalleerd.

Teneinde te voorzien in een gedurende de ontwikkelingsplannen optredende behoefte aan kortlopend krediet, introduceerde de Minister van Financiën zgn. opbouwcertificaten, welke veel overeenkomst vertonen met de U.S.-warbonds. De coupures zijn groot Sf. 50 en Sf. 100 en hebben een looptijd van 8 jaar. De rente loopt gedurende die periode op van 4 pCt. tot 5,8 pCt. 's jaars met een gemiddelde van 4,5 pCt.

¹⁾ Zie „E.-S.B.“, 1959, blz. 640 en 704.

Deze certificaten zijn verhandelbaar op de beurscalls van De Surinaamsche Bank. Het valt te verwachten, dat deze certificaten, in analogie met de warbonds, naast het voorzien in een tijdelijke kredietbehoefte tevens nuttig zullen zijn voor het afromen van een waarschijnlijk stijgende geldcirculatie tijdens de resterende periode van het Tienjarencirculatie, waarmee een nieuw instrument voor conjunctuur-beheersing is gecreëerd.

De eerste jaarverslagen over 1959 van financiële instellingen waren die van de Vervuuts Bank en de Nationale Verzekeringsmaatschappij. Uit beide ademde een gezonde optimistische geest. Vervuut verhoogde het dividend tot 8 pCt. en had ongekend hoge omzetten, terwijl 1960 wederom op een hoger peil heeft ingezet. Ook De Nationale had een topjaar. De premie-inkomsten stegen met 30 pCt. tot Sf. 782.000 en het totaal aan kapitaal en reserves met 25 pCt. tot Sf. 896.000. Gedurende het verslagkwartaal daalde het

balanstotaal van de Centrale Bank van Sf. 39,2 mln. (5 januari) tot Sf. 36,1 mln. (5 april). Deze daling werd geheel veroorzaakt door de terugloop van de rekening-courantsaldi van den Lande aan de debetzijde, waartegenover een gelijke daling optrad bij de goud- en deviezensaldi.

Op sociaal terrein was voor het bedrijfsleven van belang de wettelijke vaststelling van de feestdagen. Naast de ook in Nederland bekende algemeen Christelijke feestdagen zijn dit met ingang van dit jaar: Nieuwjaarsdag, Koninginnedag en de Dag der Vrijheden op 1 juli (op deze dag werd destijds de slavernij afgeschaft). Deze maatregel betekent, dat 1 mei géén feestdag meer is, terwijl uitdrukkelijk is bepaald, dat de Koninkrijksdag, 15 december, wél wordt herdacht, doch evenals in Nederland, geen vrije dag is. Op de bovengenoemde feestdagen gelden de wettelijke bepalingen voor zondagen.

Paramaribo, april 1960.

G. C. A. MULDER, B. Sc., Ps. D.

INGEZONDEN STUK

De aantrekkelijke mogelijkheden van het dividend in (converteerbare) obligaties

De heer E. L. Berg te 's-Gravenhage schrijft ons:

Naar aanleiding van het artikel onder bovenstaande titel van de heer J. G. Nolst Trenité in „E.-S.B.” van 23 maart 1960 moeten mij enkele opmerkingen van het hart.

1. Schrijver is van mening dat de omvangrijke investeringen waar het Nederlandse bedrijfsleven voor staat, ernstige financieringsproblemen met zich brengen. In een onvriendelijk beursklimaat dat emissies en stockdividenden niet welgezend is, moeten naamloze vennootschappen zo min mogelijk hun liquiditeit en vermogen aantasten door uitkeringen, zoals de uitbetaling van een contant dividend. Het dividend in schone toekomstbeloften is voor de onderneming en de meeste aandeelhouders het aantrekkelijkst.

De vraag, of het Nederlandse bedrijfsleven inderdaad voor grote financieringsproblemen staat, kan men al dan niet positief beantwoorden. Van meer belang acht ik de kwestie, of schrijvers oplossing van dergelijke problemen een aantrekkelijke is. Dat gesublimeerde uitkeringen in de vorm van schone toekomstbeloften geen beroep doen op de liquiditeit van de onderneming in het jaar van „uitkering”, is duidelijk. Neemt men aan dat de uit de grote investeringsnoodzaak voortvloeiende liquiditeits-zo klemmend is, dat dividendpassering in de rede ligt, dan zal dividendpassering over één jaar onvoldoende zijn om de investeringen nu wél volledig te kunnen financieren: de ondernemer zal meermalen zijn toevlucht tot dit middel moeten nemen. Wil hij de aandeelhouders na verloop van enkele jaren geven wat hun toekomst, dan moet hij een contant dividend uitkeren dat gelijk is aan de som van het dividend over het verstreken boekjaar en de gepasseerde dividenden. Het moment van uitkering zal vallen in een jaar, waarin de investeringsdrang niet zo groot is, met andere woorden in een jaar van geringere economische activiteit. Dat dit nu voor de ondernemer uit liquiditeits-overwegingen een amusante zaak is lijkt mij moeilijk te verdedigen.

Of het gesublimeerde dividend voor de aandeelhouder aantrekkelijk is acht ik twijfelachtig. De fiscus is niet zo'n boosaard dat een aanslag gelegd zal worden op deze schone toekomstbeloften; het niet behoeven betalen van

inkomstenbelasting is echter niet het hoogste economisch goed, al krijgt men uit sommige publikaties wél eens die indruk. Het niet ontvangen van een contant dividend in de hausejaren lijkt mij in elk geval voor de aandeelhouder een onplezierige zaak, temeer daar hij er nooit zeker van kan zijn dat de schone toekomstbeloften zullen worden concreetiseerd.

Het voorbeeld van de Amerikaanse ondernemingen American Motors en Texas Instruments is in zoverre niet representatief, dat het hier ondernemingen betreft die kort geleden tot leven zijn gewekt en nog geen verplichtingen tegenover de aandeelhouders hadden in de vorm van „achterstallige” dividenden. Inmiddels keert eerstgenoemde onderneming *regelmatig* een contant dividend uit, en, zoals schrijver terecht opmerkt, onze volksaard is nuchter genoeg om daar het grootste belang aan te hechten, ook al zal de aandeelhouder de uitkering van een dividend in aandelen, waarbij hij bijna zeker kan zijn van een gelijkblijvend geldinkomen over het vergrote aandelenkapitaal, niet versmaden. Ik deel derhalve niet schrijvers verbazing over de vele in 1959 uitgekeerde contante dividenden. Veeleer zie ik hierin het bij de ondernemers bestaande besef, dat de aandeelhouders recht hebben op een regelmatig vloeiende bron van inkomsten uit hun onderneming en dat men op de lange termijn eventuele financieringsmoeilijkheden niet op de aandeelhouders kan afwentelen.

2. Schrijvers voorstel om meer te gaan werken met dividend in de vorm van obligaties stuit m.i. op bezwaren, ook al zou de verhouding eigen/vreemd vermogen dit uit solvabiliteitsoverwegingen niet in de weg staan. Volgens schrijver vergt het dividend in obligaties van de onderneming geen liquide middelen, terwijl de aandeelhouders die obligaties ook bij een zwakke beurs zonder verlies in contanten kunnen omzetten.

Een bonusobligatie laat de liquiditeitspositie van de onderneming in het jaar van uitkering onaangetast, maar ook in dit geval wordt het probleem niet opgelost, doch — in elk geval ten dele — naar de toekomst verschoven. Op de bonusobligaties moet gedurende de gehele looptijd rente vergoed worden en het beroep dat uit dien hoofde

op de liquide middelen zal moeten worden gedaan is groter naarmate de onderneming vaker uit momentele liquiditeitsmoeilijkheden een obligatiebonus uitkeert en de hierop te vergoeden rente hoger is (in een tijd van hoogconjunctuur kan dat een belangrijke factor zijn).

Van het feit dat de aandeelhouder de bonusobligaties op een zwakke beurs zonder verlies kwijt zou kunnen, ben ik niet overtuigd. Een zwakke beurs is veelal een indicatie van minder gunstige toekomstverwachtingen en deze kunnen ook weerspiegeld worden in de koersen van risicodragende obligaties. Het uitkeren van converteerbare obligaties zou eerstgenoemde bezwaren wellicht ten dele kunnen ondervangen, wanneer de aandeelhouders nog voldoende plezier in hun positie hebben om hun belang bij de onderneming te vergroten.

3. Ten slotte vraag ik mij af, of de fiscus het dividend in de vorm van „in agio-stock converteerbare obligaties” wel zo soepel zal behandelen als schrijver veronderstelt. Gehele of gedeeltelijke teruggave van hetgeen op aandelen is gestort wordt door de fiscus als dividend aangemerkt, indien en voor zover er zuivere winst is. Bij arrest no. 13775 d.d. 14 januari 1960 (B.N.B. 1959/81) heeft de Hoge Raad het contante agiodividend belastbaar verklaard; de omstandigheid dat de Minister van Financiën een aandelenbonus uit de agioreserve niet doet belasten laat ons in het ongewisse hoe de Hoge Raad over deze zaak denkt.

NASCHRIFT

De reactie van de heer Berg is o.i. onder andere een nuttige aanvulling voor hen die uit ons betoog zouden hebben afgeleid dat wij onder alle omstandigheden algehele inhouding van de netto-winst zouden willen propageren, zoals Texas Instruments en American Motors dat jaren lang bij toenemende winsten hebben gedaan (inderdaad hadden beide ondernemingen onder hun nieuwe naam en constellatie nog geen dividendverleden). Wel noemden wij enkele voordelen van dat systeem voor aandeelhouders zowel als voor de onderneming. Maar de titel van onze notitie spreekt impliciet reeds andere taal. Verder noemden wij in een opgaande conjunctuur met grote investeringen voor de boeg en in een gunstig beursklimaat het geheel of gedeeltelijk in aandelen gedeclareerde dividend de meest geëigende vorm. Inderdaad blijkt deze vorm dit jaar — in tegenstelling tot 1959 — veel aanhangers te hebben gekregen. De stocken zijn niet van de lucht en doen het tot nog toe goed. Maar de heer Berg is voorstander van een regelmatig contant dividend met eventueel een stockbonus als extra, omdat hij naar wij uit zijn woorden begrijpen vreest dat van herhaald uitstel afstel kan komen en beloften schuld maken, die wel eens wat zwaar op de maag zouden kunnen gaan liggen. Wij kunnen hem hierin geen ongelijk geven (al noemt hij zelf het voorbeeld van American Motors, die nu toch zonder bezwaar in het stadium van regelmatig contant dividend gekomen zijn). Zoals wij reeds eerder stelden: het dividend in schone toekomstbeloften vergt het vertrouwen van de aandeelhouder in zijn onderneming en stelt eisen aan de verslaggeving. De uitkering van een stockdividend in mindere mate eveneens.

In het tweede deel levert de geachte opponent kritiek op het eigenlijke onderwerp onzer notitie en stelt hij dat in geval van een obligatiedividend het probleem niet wordt opgelost doch naar de toekomst wordt verschoven. Inder-

Men kan m.i. stellen dat bij uitkering van een dergelijke agiobonus door de onderneming aan de aandeelhouders als geheel niets wordt teruggegeven: het belang der aandeelhouders bij de onderneming wordt omgezet van een bepaald aandelenkapitaal en een claim op de agioreserve in een groter nominaal aandelenkapitaal en een claim op de evenveel gedaalde agioreserve. Slechts de basis waarop de dividendberekening berust, wordt verbreed. Keert de naamloze vennootschap echter obligaties of converteerbare obligaties uit tegenover de agioreserve, dan wordt de aandeelhouders wel iets „terug” gegeven, nl. een vordering op de onderneming, welke vordering zij bij aflossing kunnen incasseren. De geldswaarde van de vordering zal bij uitkering door de inkomstenbelasting worden getroffen. Doen aandeelhouders later eventueel afstand van de (in aandelen converteerbare) vordering in ruil voor een participatie in de onderneming dan zal deze individuele keuze m.i. geen invloed hebben op het feit, dat de aandeelhouders de agioreserve geheel of gedeeltelijk hebben „terug”-gekregen en dat inkomstenbelasting geheven zal zijn. Inmiddels is de agioreserve voor het nominale bedrag van de (converteerbare) obligatielening uit de boeken verdwenen, zodat bovendien bij liquidatie bij de aandeelhouder als uitkering wordt belast, wat terugbetaling van kapitaal had kunnen zijn, indien de agioreserve in tact was gelaten.

daad is de kern en het voordeel van het dividend in (converteerbare) obligaties een verschuiving in de tijd van de contante aderlating. Daarom spraken wij dan ook, in cursief, van de „uitschakeling van de invloed van tijdelijke conjuncturele of beurstechnische tendenties”. Een gratis tovermiddel ter permanente vervanging van het geven aan de aandeelhouder wat des aandeelhouders is, waarbij laatstgenoemde toch goed af zou zijn, meenden wij niet gevonden te hebben.

Opponent is er voorts niet van overtuigd dat de aandeelhouder in een zwakke beurs de obligatie zonder verlies kwijt zou kunnen, omdat de ermee gepaard gaande minder gunstige toekomstverwachtingen ook weerspiegeld zouden worden in de (risicodragend genoemde) obligaties.

Dat lijkt ons een al te pessimistische visie; deze zal slechts bewaarheid worden als de betreffende onderneming zodanig in de knoei komt, dat de boniteit dezer verplichtingen in gevaar komt. Dit pessimisme vindt ook geen steun in de geschiedenis van de Krach van 1929: de obligaties hebben zich toen aanvankelijk zeer goed gehouden. Bij verwachting van een lichte conjuncturele teruggang zal in het algemeen, o.a. door de gebruikelijke verlaging van het officiële disconto en door verminderde investeringsdrang, ook de rentestand voor langlopende schuld dalen, hetgeen de obligatiekoersen slechts ten goede komt.

Ten slotte (ad 3) de fiscale kant van de zaak, wanneer het dividend in de vorm van „in agio-stock converteerbare obligaties” wordt gedeclareerd. Wij zijn het met opponent eens dat ten deze enige reserve in acht dient te worden genomen. Het fiscale standpunt is ten aanzien van uitkeringen uit agio weinig consistent geweest. Aanvankelijk waren de contante uitkeringen uit de agioreserve vrij van inkomstenbelasting, na genoemd arrest slechts uitgekeerde agio-stock. Zou echter de in agio-stock converteerbare dividend-obli-

gatie reeds direct voor het nominale bedrag als belastbaar inkomen gerekend worden — en dat zou uit fiscaal-praktische overwegingen niet ondenkbaar zijn —, dan zou toch in het jaar dat de individuele houder tot conversie overgaat dit nominale bedrag als aftrekpost voor de inkomstenbelasting van de houder in aanmerking komen. Deze converteerbare obligaties zouden dan zelfs interessant papier worden voor mensen met een hoog inkomen (vgl. de rentespaarbrieven). Zou deze aftrek niet worden toegestaan dan zou de rechtsongelijkheid bestaan dat in het ene geval (nl. bij het agio-stockdividend) uitgekeerde agio-stock belastingvrij is, in het andere geval (nl. bij de agio-stock ex converteerbare obligatie), niet. Daarnaast blijft natuurlijk de mogelijkheid bestaan, die wij in ons artikel noemden, dat de converteerbare dividendobligaties buiten de belasting blijven tot eventueel de houder opteert voor aflossing in contanten, die gelijk staat met de contante uitkering uit de agio-reserve.

Wij hopen dat reactie en naschrift tezamen het inzicht in de mogelijkheden van het dividend in converteerbare obligaties hebben verhelderd. Wij achten die mogelijkheden, onder bepaalde omstandigheden, aantrekkelijk. Maar men moet er zich geen gouden bergen van voorstellen, daar zij slechts een relatief klein gedeelte van de financiering der ondernemingen betreffen.

Velsen-Noord.

J. G. NOLST TRENITÉ.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

De per 19 april afgesloten weekstaat van De Nederlandsche Bank heeft weer eens duidelijk gemaakt, dat de banken, die toch worden beschouwd als behorende tot het vrouwelijke geslacht, geen moeite te veel is om zich overeenkomstig de verplichtingen van de overeenkomst inzake de kasreserve als „gentlemen” te gedragen. Hierin zijn zij volkomen geslaagd. De op 21 april geëindigde kasreserveperiode heeft een aantal banken, die de desbetreffende overeenkomst hebben getekend, enige moeilijkheden bezorgd. Het bedrag der crediteuren per ultimo maart, het tijdstip dat voor het gemiddeld aan te houden tegoed relevant is, lag aanmerkelijk hoger dan dat op einde februari, hetgeen het bedrag van de reserve automatisch verhoogt. De bankbiljettencirculatie zette in verband met de Pasen sterk uit en de Staat trok in het bijzonder in de week, die op 19 april eindigde, een belangrijk bedrag naar zich toe. Dit alles schijnt de banken enigszins te zijn overvallen. Het bijspijkeren van het nog aan de gemiddelde reserve ontbrekend bedrag moest i.v.m. de bankvakantie van 15 t/m 18 april in een beperkt aantal dagen plaatsvinden. Dat opnemings van callgelden onder de heersende omstandigheden geen oplossing biedt, behoeft voor hen, die de Nederlandse geldmarktsituatie kennen, geen betoog. Vandaar, dat in één week tijds de voorschotten opgenomen bij de Centrale Bank met f. 158 mln. toenamen. De aanstaande uitbetaling aan de gemeenten door de Staat zal echter de middelen leveren, die de rekening weer glad zullen strijken. Inmiddels zal zich dan echter reeds weer de invloed doen gevoelen van de april-ultimo. Hiermede zullen de inschrijvers op de door het Ministerie van Financiën uitgeschreven tender op 26 april ter dege rekening houden. Aanvulling

van het steeds slinkende bedrag aan schatkistpromessen is overigens voor de opbouw van de schatkistpapierportefeuille zeker wenselijk.

Kapitaalmarkt.

Met de algemene koersontwikkeling in New York aan de flauwe kant, vonden in Amsterdam scherpe koersfluctuaties van een aantal fondsen, in het bijzonder Philips, plaats. De beweging was echter kortstondig. Dinsdag 19 april een sterke stijging, voor Philips afhankelijk van de berekening met ruim 50 punten. In de volgende dagen volgde de reactie. Opkomende, doch weer snel teruglopende buitenlandse vraag, schijnt aan de schommelingen grondslag te liggen. Met dat al werd het op dit jaar op 4 januari bereikte hoogtepunt van het algemeen koersgemiddelde wel sterk benaderd, doch niet bereikt. De invloed van de internationale concernaandelen — het indexcijfer hiervan is wel boven het vroegere topniveau uitgegaan — wordt gecompenseerd door de minder uitbundige beweging van enkele andere groepen, waaronder scheepvaart in het bijzonder.

In de Miljoenennota 1960 berekende Minister Zijlstra, dat buiten de kapitaalmarkt middelen, die via de voorinschrijfrekeningen in de Schatkist zullen vloeien, nog ca. f. 625 mln. op de open kapitaalmarkt zouden moeten worden gevonden. In februari schreef Z.E. een lening van f. 300 mln. tegen 98 pCt. uit, welke hem f. 294 mln. opleverde. Op 9 mei a.s. komt een nieuwe lening, eveneens f. 300 mln. groot, aan de markt, tegen een uitgiftekoers van 99 $\frac{1}{4}$ pCt., die bijna f. 298 mln. zal moeten opbrengen. De Staat zal hiermede ongeveer zijn aandeel in de nieuwe besparingen hebben verkregen, zodat in de overige maanden bedrijfsleven en gemeenten het restant mogen verdelen. Het geboden rendement is 4,58 pCt. tegen 4,73 pCt. bij de vorige lening.

Indexcijfers aandelen.	4 jan.	14 april	22 april
1953 = 100	1960	1960	1960
Algemeen	372	365	368
Intern. concerns	547	543	550
Industrie	268	265	265
Scheepvaart	187	155	153
Banken	190	187	185
Indon. aand.	154	143	142

Bron: ANP—C.B.S.

Aandelenkoersen.	f. 179,20	f. 154,—	f. 150,70
Kon. Petroleum	809	813	837 $\frac{1}{2}$
Unilever	835 $\frac{1}{2}$	899	941
Philips	514	482	482 $\frac{1}{2}$
A.K.U.	900	673	696
Kon. Ned. Hoogovens	270	270	272
Van Gelder Zn.	186 $\frac{1}{2}$	138 $\frac{1}{2}$	137 $\frac{1}{2}$
H.A.L.	340	339	337 $\frac{1}{2}$
Amsterd. Bank	166	166 $\frac{1}{4}$	167
Ver. H.V.A. Mij-en			

New York.

Koersgemiddelde aandelen	679	630	616
Dow Jones Industrials			

Effectieve rendementen obligaties.	gem. looptijd	8 jan. 1960	8 april 1960	22 april 1960
3 pCt. Invest. Cert. ...	4 j.	3,73	3,65	3,77
4 $\frac{1}{4}$ pCt. Ned. 1959	12 $\frac{1}{2}$ j.	4,48	4,46	4,52
3 $\frac{3}{4}$ pCt. Ned. 1955 I ...	17 $\frac{1}{2}$ j.	4,31	4,24	4,28

Bron: Amsterdamsche Bank, Wekelijkse Rendements- en Koersvergelijking. C. D. JONGMAN.



Bij de **TECHNISCHE HOGESCHOOL TE EINDHOVEN** kan worden geplaatst een

MEDEWERKER

voor organisatie en taakanalyse

dië zal worden belast met het analyseren van de binnen de diverse organen van de technische hogeschool te verrichten werkzaamheden op technisch en administratief gebied, alsmede met het beschrijven van deze werkzaamheden en het methodisch classificeren van functies.

Vereist: middelbare schoolopleiding en diploma HTS eventueel gevolgd door een cursus bedrijfsorganisatie.

Gewenst: ervaring op organisatorisch gebied of in moderne produktiemethoden.

Ervaring als taakanalist strekt tot aanbeveling.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan het hoofd van de centrale personeelsdienst van de technische hogeschool, Insulindelaan 2 te Eindhoven, onder vermelding van no. V 451.



GEMEENTE ROTTERDAM

Bij de afdeling Handel en Verkeer van het Havenbedrijf der gemeente kunnen wegens reorganisatie worden geplaatst:

a. een econoom

met belangstelling voor vraagstukken op het gebied van internationale handel en vervoer.

Vereist: Brede algemene ontwikkeling, b.v. doctoraal examen in de economische wetenschappen of voor dit examen studerende; beheersing van de moderne talen. Rang en salaris (maximaal f 12.470,-) zijn afhankelijk van leeftijd, opleiding en ervaring.

b. een bibliothecaris

Vereist: Ruime algemene ontwikkeling, b.v. diploma h.b.s. 5 j. c.; kennis van de moderne talen. Het bezit van het G.O.-diploma „Speciale Bibliothecaris” (niet-technische bibliotheek) strekt tot aanbeveling.

Het salaris zal, afhankelijk van leeftijd, opleiding en ervaring worden vastgesteld tussen f 4.264,- en f 7.382,-.

Alle genoemde bedragen zijn exclusief de huurcompensaties en de algemene salarisverhoging van 5 %.

De verplaatsingskostenregeling is van toepassing.

Sollicitatiebrieven, onder no. 197, met vermelding van het onderdeel waarop zij betrekking hebben (a. of b.), in te zenden aan de chef van het Bureau Personeelvoorziening, kamer 331, stadhuis. Inzending binnen 14 dagen.

De **Bond van Coöperatieve Zuivelverkoopverenigingen** roept sollicitanten op voor de functie van

secretaris

Candidaten dienen een academische opleiding te hebben genoten.

Indiensttreding: uiterlijk 1 augustus a.s.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan het Secretariaat, Groenhovenstraat 3, 's-Gravenhage.

N.V. SCHRIJVER'S POSTORDERS Lange Nieuwstraat 59 — Schiedam

vraagt voor liefst spoedige indiensttreding een functionaris op academisch niveau, bij voorkeur econ. drs., voor het inrichten en op peil houden van een

taakomschrijvingsysteem

ten behoeve van een doelmatige personeelsinstructie. Goede vooruitzichten kunnen worden geboden voor iemand die goed met mensen weet om te gaan. Leeftijd tot 30 jaar. Sollicitaties mondeling of schriftelijk aan bovenstaand adres.

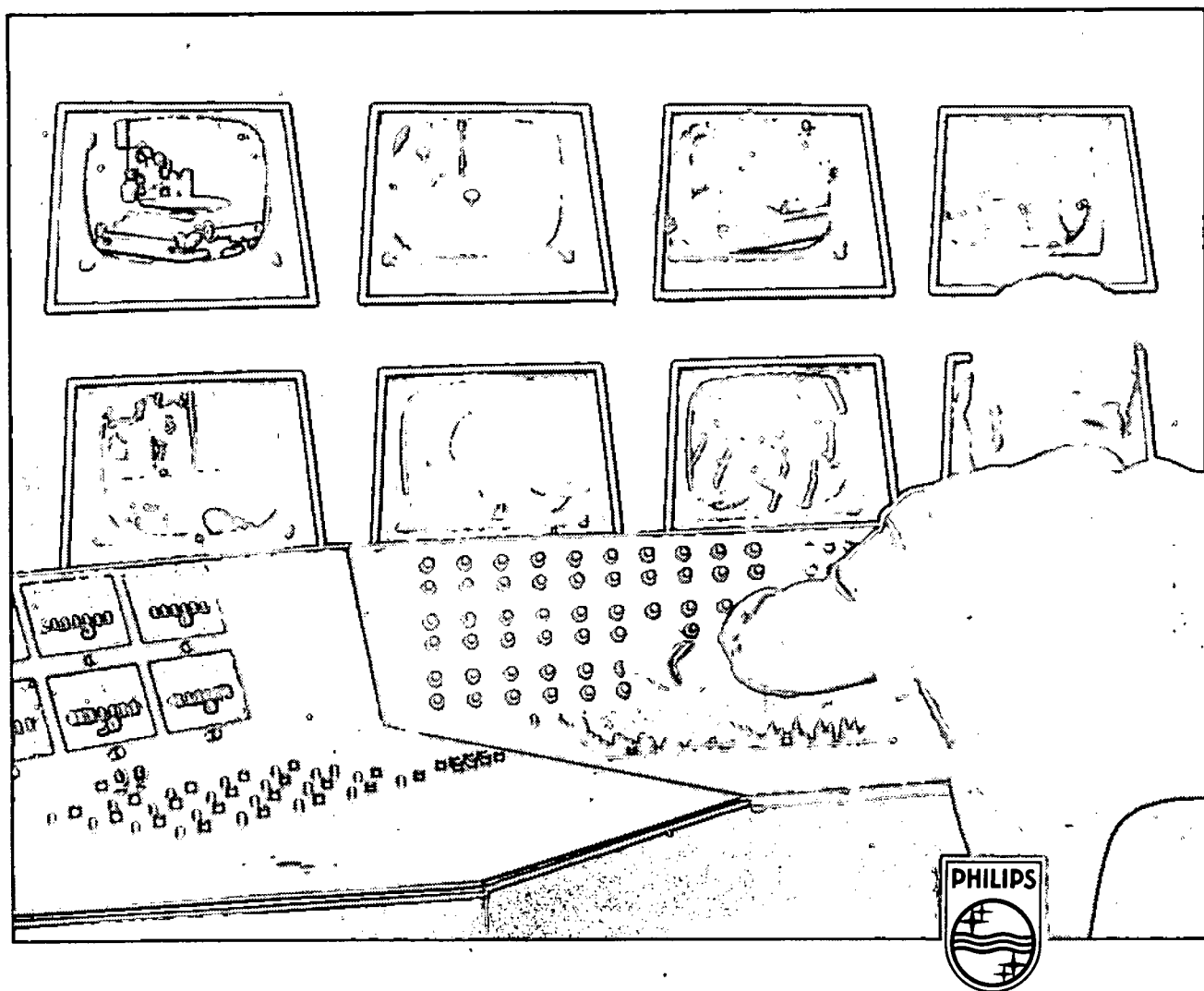
N.V. HOLLANDSCHE TEXTIEL INDUSTRIE

Wollenstoffenfabriek te Goirle vraagt een

DIRECTIE MEDEWERKER

Gezocht wordt een deskundige op bedrijfseconomisch en bedrijfsorganisatorisch gebied, die belast wordt met de supervisie over de financiële en bedrijfsadministratie en als de adviseur van de directie optreedt in de zin van comptroller. Verwacht wordt dat hij door opleiding en ervaring een brede belangstelling en kennis bezit van de industriële onderneming op bedrijfsorganisatorisch en zo mogelijk ook op commercieel gebied. Een academische opleiding wordt op prijs gesteld maar is niet vereist. Leeftijd tenminste 35 jaar. Kandidaten zullen eventueel worden uitgenodigd voor een psychologisch onderzoek.

Eigenhandig (niet met ballpoint) geschreven brieven met inlichtingen over opleiding en praktijk en vergezeld van een recente pasfoto voor 9 mei a.s. aan de Nederlandsche Stichting voor Psychotechniek, Witte vrouwenkade 6, Utrecht, onder nummer E.S.B. 30884.



Observatie en controle op afstand

Voor technische, wetenschappelijke of organisatorische doeleinden vindt het moderne medium Bedrijfstelevisie steeds meer toepassingen in de industrie en bij instellingen.

Waar men op afstand wil observeren of controleren betekent Philips Bedrijfstelevisie een waardevol en efficiënt hulpmiddel.

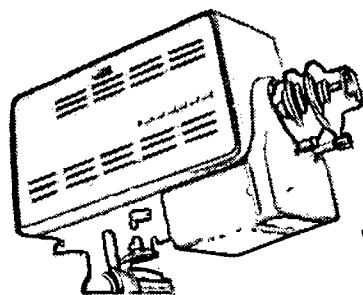
Philips Bedrijfstelevisie heeft reeds haar doelmatigheid bewezen bij vooraanstaande onder-

nemingen, bij wetenschappelijke instellingen, alsmede aan boord van schepen, bij het verkeer en tijdens meetings en congressen.

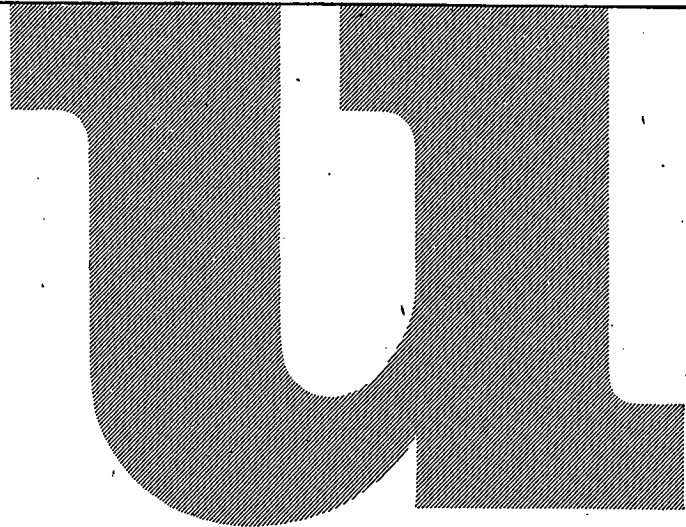
Philips Bedrijfstelevisie onderscheidt zich door:

- grote beeldscherpte
- eenvoudige bediening
- bedrijfszekerheid
- uitgebreid toepassingsgebied
- aanpassingsmogelijkheden voor elke situatie.

Uitvoerige inlichtingen worden u op aanvraag verstrekt door Philips Bedrijfsapparatuur Nederland n.v.
Tel: 0 4900 - 33333, toestel 5189



PHILIPS Bedrijfstelevisie



**MOET
WETEN
WAT EEN
SNELKOPIE
IS**

De snelkopie is een nieuw, efficiënt begrip voor efficiënte mensen. Het is de snelste manier om een kopie te maken van 'n brief, rapport, nota, artikel, tekening - het kan een kopie van alles zijn. Feilloos, houdbaar, goedkoop. Eenvoudige apparatuur, simpele bediening. Geen donkere kamer - iedereen kan het. Bliksemservice door het gehele land.

Wilt u er méér van weten?
Vraag dan de gratis brochure
en/of demonstratie aan
bij de Stichting Snelkopie,
Postbus 61, Den Haag.

**SNEL'N KOPIE?
MAAK
EEN
SNELKOPIE
MET AGFA
COPYRAPID**

PUBLIKATIE VAN DE STICHTING SNELKOPIE



CENTRAAL BEHEER

ONDERLINGE VERZEKERINGEN VOOR HET BEDRIJFSLEVEN.

WET - RISICO

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

Bedrijfs-w.a.-verzekering.

Ongevallenverzekering voor inzittenden van personenauto's.

BRAND - RISICO

Brand- en bedrijfsschadeverzekering voor industriële en
andere objecten. Belangrijke besparingen op de premie.
Verzekerd bedrag ruim 2 miljard gulden.

MOLEST - RISICO

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

VERVOER - RISICO

Transportverzekering van goederenzendingen in binnen-
en buitenland.

PENSIOEN - RISICO

Ouderdoms-, weduwen-, wezen- en invaliditeitsverzekering van
werknemers. Verzekerd bedrag ruim 1 miljard gulden.
Belegd vermogen 280 miljoen gulden.

**Bos en Lommerplantsoen 1, Amsterdam-West
Telefoon 134971 - Postbus 8400**

Sluit uw verzekering bij de



Algemeene Friesche Levensverzekering-Maatschappij

VEREENIGING VAN LEVENSVZERKERING EN LIJFRENTÉ

„De Groot-Noordhollandsche van 1845”

Algemeene Friesche Brandverzekering-Maatschappij N.V.



LEEWARDEN, BURMANIAHUIS

AMSTERDAM, VAN BRIENENHUIS

ROTTERDAM - DEN HAAG - UTRECHT - GRONINGEN - HENGELÓ - HAARLEM

Leeft met Uw tijd mee!

Leest de „E.-S.B.”

vacatures

Belangrijke Vennootschap

met vestigingen op Curaçao, Aruba,
te Caracas enz. vraagt

INTERN ACCOUNTANT

(lid N.I.v.A. of V.A.G.A.)

Standplaats: CURAÇAO

NAAST praktische ervaring op het gebied van de interne organisatie zijn vereist commercieel inzicht en goede kennis van de Engelse taal.

Salaris en verdere condities nader overeen te komen.

Brieven No E.S.B. 6-1, Postbus 42, Sshiedam

Bij een levensverzekeringmaatschappij
komt vacant de functie van

BEDRIJFSJURIST

belast met de werkzaamheden van
juridische en fiscale aard.

De functie vereist enige jaren ervaring
in het levensverzekeringsbedrijf en vaardigheid
in het uitwerken en redigeren
van adviezen op velerlei terrein.

Aan een jurist - leeftijd tot ca. 35 jaar -
wordt geboden een zeer afwisselende
werkkring met vele contacten naar buiten
en een grote mate van zelfstandigheid.

*Eigenhandig - niet met ballpoint - geschreven
brieven, vergezeld van een recente pasfoto,
onder vermelding van No. E.-S.B. 6-2 te
richten aan Postbus 42, Schiedam.*