



# **Economisch - Statistische Berichten**

**45e JAARGANG - 10 AUGUSTUS 1960 - No. 2247**



In enkele afleveringen van ons losbladig Fiscaal Weekblad worden puntsgewijs opgenomen de **WIJZIGINGEN** welke de **BELASTINGONTWERPEN** beogen  
(Ook bij de boekhandel)

## GEMEENTE UTRECHT

Burgemeester en Wethouders van Utrecht roepen gegadigden op voor de vacant komende betrekking van

### ECONOOM

in de rang van referendaris B.

Salarisgrenzen f 10.497,24 tot f 14.157,24, nog te verhogen met 2½% huurcompensatie 1960 en 4% vakantietoelage. Aanstelling boven het minimum is mogelijk.

De te benoemen functionaris zal in staat moeten zijn het College van Burgemeester en Wethouders te adviseren omtrent de door de gemeente te volgen economische beleidslijn in aangelegenheden van uiteenlopende aard.

Vereist is de opleiding aan een der Nederlandse economische hogescholen of faculteiten.

Naast wetenschappelijke en praktische vorming moet deze functionaris beschikken over commerciële aanleg en een diepgaande belangstelling hebben voor de taak van de gemeentelijke overheid.

Belangstelling voor of ervaring in bedrijfsefficiëncy kan tot aanbeveling strekken.

Gegadigden moeten bereid zijn zich zo nodig te onderwerpen aan een psychotechnisch onderzoek.

De Verplaatsingskostenverordening is van toepassing.

Eigenhandig geschreven sollicitatiebrieven met uitvoerige inlichtingen en vergezeld van een pasfoto dienen binnen veertien dagen na het verschijnen van dit blad te worden ingezonden aan Burgemeester en Wethouders van Utrecht, onder vermelding van nr. 5909 Pz.

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

**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.

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

Losse exemplaren van dit nummer 75 ct.

Aangetekende stukken in Nederland aan het Postkantoor 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. 0,36 per mm. Contract-tarieven op aanvraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f. 0,72 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van redenen te weigeren.

# Personenauto's in Nederland

Blijkens zojuist gepubliceerde gegevens van het Centraal Bureau voor de Statistiek <sup>1)</sup> bedroeg het aantal personenauto's op 1 augustus 1959 in Nederland 450.391, hetgeen overeenkomt met 1 personenauto op elke 25 inwoners; tegen 1 op 29 inwoners op 1 augustus 1957. Uit onderstaande tabel blijkt, dat de autodichtheid voor de verschillende provincies nogal uiteenloopt. Noordholland is de provincie met de grootste autodichtheid (1 personenauto op elke 20 inwoners), terwijl de provincies Limburg en Noordbrabant de geringste autodichtheid hebben, nl. 1 auto op 32 personen. In 1957 was de provincie Drenthe nog het gebied met de geringste autodichtheid, doch in deze provincie nam in de afgelopen twee jaar het aantal personenauto's het sterkst toe, nl. met 31,2 pCt., waardoor de autodichtheid steeg van 1 op 38 tot 1 op 30 personen. Het C.B.S. merkt in dit verband op, dat er een duidelijke tendentie tot nivellering merkbaar is.

Het aantal personenauto's nam in de periode 1957/1959

aanzienlijk minder toe dan in de voorgaande periode van twee jaar. Van 1957 tot 1959 steeg het aantal auto's nl. met 19,6 pCt., doch in de periode 1955/1957 met 40,5 pCt.; in absolute getallen was dit resp. gemiddeld 37.000 per jaar en 48.000 à 60.000 per jaar. Ten opzichte van 1957 was de toeneming het geringst in de provincies Groningen, Zeeland en Noordholland. Vooral de geringe aanwas in laatstgenoemde provincie — waar ca.  $\frac{1}{4}$  van het totaal aantal auto's in Nederland thuishoort — heeft de totale groei in sterke mate gedrukt. Naast de reeds vermelde sterke aanwas van het aantal personenauto's in Drenthe,

<sup>1)</sup> „Statistiek der motorrijtuigen, 1 augustus 1959". Deel 1 Personenauto's. Verkrijgbaar bij Uitgeversmaatschappij W. de Haan N.V., Zinzendorfstraat 3, Zeist en bij de boekhandel. 26 blz., f. 9,75 (voor beide delen).

kan een relatief sterke toeneming geconstateerd worden in Overijssel, Gelderland en Limburg.

Het C.B.S. wijst erop dat, alhoewel de bestedingsbeperking zeker haar stempel heeft gedrukt op de ontwikkeling van het aantal personenauto's — in 1958 was dit duidelijk merkbaar — de hierdoor ontstane achterstand door de gunstige ontwikkeling van het economisch leven in ons land in de eerste helft van 1959 grotendeels weer werd ingehaald. Aangenomen wordt dan ook, dat de vertraging in de groei in de eerste plaats een gevolg is geweest van een grotere afvoering van oude auto's. De uitval bedroeg in de periode 1955/1957 19.000 auto's tegen 39.000 in de jaren 1957/1959.

Uit de leeftijdsopbouw van het Nederlandse personenautopark blijkt, dat door de vertraagde toevoeging van nieuwe auto's de gemiddelde leeftijd van 4,1 jaar in 1957 is gestegen tot 4,6 jaar in 1959. De provincies Groningen en Drenthe steken het ongunstigst af, aangezien in deze gebieden de gemiddelde leef-

tijd 5 jaar bedraagt; in Zuidholland en Noordbrabant is de gemiddelde leeftijd het laagst, nl. 4,4 jaar. Van de grote steden heeft 's-Gravenhage het jongste park met een gemiddelde leeftijd van 4,2 jaar; voor Rotterdam is dit cijfer 4,4 jaar, terwijl het Amsterdamse cijfer gelijk is aan het landelijke gemiddelde.

In de provincies Noordholland, Zuidholland en Utrecht is de uitval van oudere personenauto's verhoudingsgewijs groter geweest dan in geheel Nederland. De gepubliceerde cijfers doen zien dat het hoofdzakelijk de grote steden zijn, welke hiertoe hebben bijgedragen. In provincies met een geringe uitval is waar te nemen, dat daar thans meer personenauto's rijden van een oudere jaarklasse dan twee jaar geleden. Het C.B.S. vermoedt dan ook, dat tweedehands auto's uit het westen van het land — en vooral uit de grote steden — verkocht worden naar overig Nederland.

Ontwikkeling van het aantal personenauto's en autodichtheid per provincie

	1 augustus 1957	1 augustus 1959		
		absoluut	toeneming in pCt. van 1957	aantal inwoners per personenauto
Nederland a)	376.433	450.391	19,6	25
Groningen	16.337	18.912	15,8	25
Friesland	12.880	15.553	20,8	31
Drenthe	7.759	10.181	31,2	30
Overijssel	20.986	26.301	25,3	29
Gelderland	34.642	42.774	23,5	29
Utrecht	23.264	27.967	20,2	24
Noordholland	89.389	103.165	15,4	20
Zuidholland	99.697	119.767	20,1	22
Zeeland	10.002	11.485	14,8	25
Noordbrabant	37.193	44.971	20,9	32
Limburg	22.319	27.488	23,2	32

a) Incl. IJsselmeerpolders en Centraal bevolkingsregister.

## INHOUD

	Blz.		Blz.
Personenauto's in Nederland .....	799	Ingezonden stukken:	
Premie-aftrek en „waardevast" pensioen, door Drs. O. C. de Boer .....	800	Converteerbare obligaties en vennootschapsbelasting, door Prof. Dr. B. Schendstok en Ir. W. P. van Sikkelerus met een naschrift van Drs. C. A. Monster .....	812
Hulp aan onderontwikkelde landen, door Drs. L. Brakel .....	802	Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. R. L. Boissevain	813
Het meten van het resultaat van reclamecampagnes, door Drs. A. Baart .....	807	Notitie:	
De algemene vrachtaart, door C. Vermey .....	810	Belangrijke noviteit bij het middellange exportkrediet, door Dr. J. F. Michels .....	809
		Statistieken .....	814

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. Van deputte; A. J. Vlerick.

Verleende pensioenaanspraken en werknemersbijdragen in een pensioenregeling worden niet als loon beschouwd, zodat over deze bedragen geen loon- resp. inkomstenbelasting verschuldigd is. Voor de personen, die hun inkomsten hebben uit het vrije beroep of het eigen bedrijf, is de jaarlijkse aftrek van een lijfrentepremie echter beperkt tot f. 3.600. Deze aftrekmogelijkheid bestaat ook voor degenen, die hun inkomsten hoofdzakelijk uit dienstbetrekking hebben. Hier is sprake van een ernstige discriminatie. Met getallen-voorbeelden illustreert schrijver de ontoereikendheid van de maximale aftrek voor eerstgenoemde categorie, waarbij ook de vervroegde pensionering binnen het kader van de arbeidstijdverkorting een rol speelt. Er is aanleiding om bij de komende behandeling van een nieuwe wet op de inkomstenbelasting de beperkte aftrek in discussie te brengen, waarbij schrijver pleit voor een ongelimiteerde, c.q. belangrijke verruiming van de aftrek. T.b.v. een „waardevast pensioen” wordt het sluiten van een verzekering met een zgn. „aandeel in de winst”, met een verhoging van het verzekerde bedrag in samenhang met de bedrijfsresultaten der maatschappijen, voorgesteld.

## Premie-aftrek

en

## „waardevast” pensioen

Het wekt op het eerste gezicht misschien verwondering dat deze twee aspecten van de oudedagsvoorziening in één opschrift zijn vermeld. Dat deze beide echter nauw met elkaar in verband staan, hoop ik in het onderstaande nader te kunnen toelichten.

Tegenwoordig is men gelukkig algemeen overtuigd van het belang van een doeltreffende oudedagsverzorging en er zullen nog slechts weinigen gevonden worden, die de werkzame mens het recht op pensioen willen ontzeggen. Er is op het gebied der pensioentoezegging een bijzonder snelle evolutie geweest, waarbij ook de wetgever niet stilzwijgend heeft toegezien. De in 1954 tot stand gekomen Pensioen- en Spaarfondsenwet beoogde primair de aanspraken van de werknemers op een eenmaal toegezegd pensioen te beschermen. De pensioenvoorziening kent uiteraard vele variaties en differentiaties; er zijn ondernemingen, die een volledig premievrij pensioen verlenen, terwijl andere bedrijven een groot deel van deze sociale „last” — waarom spreken we nooit van sociale „plicht”? — door de werknemer zelf laten dragen.

De fiscus kon zich op dit terrein vanzelfsprekend niet onbetuigd laten en bepaalde dat verleende pensioenaanspraken en werknemersbijdragen in een pensioenregeling niet als loon zouden worden beschouwd, zodat over deze bedragen geen loon- resp. inkomstenbelasting verschuldigd is. De werkgever kan zijn bijdrage in de pensioenregeling bovendien geheel ten laste van de winst brengen. De pensioenuitkeringen zullen echter te zijner tijd aan de inhouding van loonbelasting resp. heffing van inkomstenbelasting zijn onderworpen.

Voor diegenen, die hun inkomsten hebben uit het vrije beroep of het eigen bedrijf, beperkte de „vrijgevigheid” van de fiscus zich tot het toestaan van een jaarlijkse aftrek van lijfrentepremie tot maximaal f. 3.600. Hierbij sta nadrukkelijk voorop dat deze aftrekmogelijkheid eveneens bestaat voor degenen, die hun inkomsten hoofdzakelijk uit dienstbetrekking hebben en bijv. een aanvulling op hun oudedagspensioen willen verzekeren. Er is t.a.v. deze aftrekmogelijkheid dus niet het minste onderscheid gemaakt en het behoeft daarom nauwelijks betoog dat hier sprake is van een ernstige discriminatie t.o.v. de beoefe-

naren van het vrije beroep en de eigenaren van het eigen bedrijf. Verschillende malen is dan ook van de zijde der beoefenaren der vrije beroepen aangedrongen op verruiming van de aftrek, doch helaas zonder resultaat.

Dit onderwerp verdient m.i. wederom de volle aandacht, nu de roep om waardevast pensioen, indexloon en indexpensioen steeds luider klinkt en verschillende vakorganisaties niet schromen op dit gebied eisen te stellen. De tijd zal ook wel niet ver zijn, dat politieke partijen deze desiderata in haar programma opnemen en terwille van de kiezers — niet verantwoorde — toezeggingen gaan doen. Over de economische „merites” van indexloon en indexpensioen is in de vakpers reeds uitvoerig gediscussieerd en men heeft gelukkig niet nagelaten te wijzen op de inflatoire gevaren die hier dreigen. Indien iedereen zich aan iedereen wil optrekken om buiten het bereik van de inflatoire golven — c.q. de stijgende kosten van levensonderhoud — te blijven, ontstaat een opwaartse spiraalbeweging van lonen en prijzen, die de economie van een land alleen maar ten kwade kan komen. Deze ontwikkeling zal echter vermoedelijk niet geremd kunnen worden, zoals ook reeds tot uitdrukking komt in de regelmatige verhoging van de uitkeringen ingevolge de algemene ouderdomsvoorziening. Het spreekt hierbij vanzelf dat de „vergeten groepen” deze periodieke pensioenverhogingen alleen maar toejuichen.

Er is echter een grote groep die van deze ontwikkeling niet zal kunnen profiteren, nl. de beoefenaren der vrije beroepen en in het algemeen diegenen, die hun inkomen niet hoofdzakelijk uit dienstbetrekking verkrijgen. Onder „geween en geknars der tanden” zullen zij moeten toezien hoe werknemerspensioenen en A.O.W.-uitkeringen verhoogd worden, terwijl zij de lasten van deze inflatoire gang van zaken moeten dragen zonder dat hier enige compensatie tegenover staat. Dat zij ook hogere A.O.W.-uitkeringen zullen genieten kan nauwelijks van betekenis zijn, want dit zijn — voor henzelf in het bijzonder — tenslotte minimale voorzieningen.

Het is immers in de praktijk zo, dat voor deze groep de opbouw van de oudedagsvoorziening in hoofdzaak

geschiedt door middel van verzekering; men verzekert een lijfrente of belegt een kapitaal dat tot aankoop van een lijfrente kan dienen. De fundamenten van deze oudedagsverzorging moeten echter gelegd worden op de wankelende ondergrond van een maximale aftrek van lijfrentepremie van f. 3.600. Hoe ontoereikend deze aftrekmogelijkheid is, moge het volgende voorbeeld illustreren: indien een 35-jarige een premie tot het bedrag van de maximale aftrek voldoet, kan hij voor zich en zijn — gemiddeld drie jaar jongere — echtgenote slechts een pensioen van ca. f. 8.000 verzekeren, indien dit pensioen ingaat op zijn 65-jarige leeftijd.

Het behoeft geen nader betoog dat een pensioen van deze grootte meestal ontoereikend is en ten opzichte van het vroegere inkomen een ernstige teruggang betekent, te meer omdat op de ingangsdatum van het pensioen de kosten van levensonderhoud aanmerkelijk gestegen zullen zijn. Dit voorbeeld geeft bovendien nog een te gunstig beeld van de situatie. Een 35-jarige geniet meestal nog niet een zodanig inkomen, dat hij hieruit een jaarlijkse premie van f. 3.600 zal kunnen voldoen. Hij zal dus in latere jaren zijn oudedagsverzorging versneld moeten opbouwen, tegen een vanzelfsprekend hogere premie. Het is daarom ontoelaatbaar dat de aftrek van f. 3.600 aan deze opbouw in de weg staat. Al hetgeen men boven de f. 3.600 betaalt, komt immers niet voor aftrek in aanmerking, terwijl de periodieke uitkeringen t.z.t. ten volle worden belast.

Met nog een ander voorbeeld wil ik de op dit gebied heersende tegenstellingen toelichten. Een hogere ambtenaar — en in het algemeen een hogere functionaris in dienstbetrekking — kan een maximaal pensioen van f. 14.000 bereiken en daarnaast nog aanspraak maken op de volledige aftrek van f. 3.600 voor de opbouw van een aanvullend pensioen.

Nog een ander punt is in dit opzicht van betekenis, nl. het aspect van de *vrije tijd*. Meer en meer gaat men over tot het invoeren van de vijfdaagse werkweek en het is zeker niet ondenkbaar, dat dit streven naar meer vrije tijd ertoe zal leiden, dat ook het tijdstip van pensionering vervroegd zal worden, bijv. tot de 60-jarige leeftijd. De beoefenaren der vrije beroepen en de zelfstandigen zullen echter de laatsten zijn die van deze vooruitgang de vruchten kunnen plukken. Enerzijds speelt hier de mogelijke inkomensderving natuurlijk een rol, terwijl aan de andere kant de beperkte premie-aftrek een belemmering vormt voor een verschuiving van het pensioneringstijdstip. Naarmate de periode, waarin de opbouw van de oudedagsvoorziening moet geschieden, korter wordt, zullen de jaarlijkse offers hiervoor groter moeten zijn, zodat de grens van f. 3.600 vrijwel altijd overschreden zal worden. Onze 35-jarige kan tegen betaling van een jaarlijkse premie van f. 3.600 op 60-jarige leeftijd slechts een oudedags- en weduwenpensioen van ca. f. 6.000 verzekeren.

In het licht van het voorgaande moet het daarom onjuist worden geacht, dat de aftrekmogelijkheid tot f. 3.600 beperkt zou blijven. Het is met de tradities van een democratisch land moeilijk te verenigen dat een voor de volkshuishouding zo belangrijke categorie personen op deze wijze ten achter wordt gesteld. Een der consequenties van de samenwerking van landen in een Europese Gemeenschap is het scheppen van zoveel mogelijk gelijke economische en sociale verhoudingen tussen de partners onderling; hierover heerst thans wel eenstemmigheid. Het wekt daarom bevreemding dat in het eigen land een in sociaal en economisch opzicht zo belangrijke groep door dergelijke

10-8-1960



(I. M.)

wettelijke bepalingen ernstig ten achter wordt gesteld.

Nu binnen afzienbare tijd het ontwerp voor een nieuwe wet op de inkomstenbelasting in behandeling zal komen is er alle aanleiding om de beperking van f. 3.600 tot onderwerp van discussie te maken; dit te meer omdat het ontwerp de premie-aftrek nog sterker wil beknotten dan voorheen, nl. door de grens van f. 3.600 zelfs voor het gehele gezin voor te schrijven. De vader, die bijv. voorzieningen dient te treffen voor een gebrekkig kind, moet zich nu een deel van de aftrek voor de eigen oudedagsverzorging laten ongaan; thans is het immers nog mogelijk om d.m.v. bepaalde fiscale constructies de grens van f. 3.600 te overschrijden, hetgeen het nieuwe ontwerp voorgoed onmogelijk beoogt te maken.

Er is daarom dus alle reden om te streven naar een opheffing van deze beperking door in het algemeen een ongelimiteerde aftrek toe te staan of alleen voor de bedoelde categorie een belangrijke verruiming van de aftrekmogelijkheid te scheppen. De fiscus zal — misbruik uitgezonderd — nauwelijks kunnen tegenwerpen dat op deze wijze belasting wordt ontaan, want het belastingtarief houdt gelijke tred met de stijging van het (pensioen)inkomen. De verwezenlijking van deze — m.i. volkomen gemotiveerde — verlangens zou als een belangrijke vooruitgang zijn te beschouwen.

Een „waardevast” pensioen is dan weliswaar nog niet verkregen, doch dit zou gedeeltelijk zijn te ondervangen door het sluiten van verzekeringen met een zgn. „aandeel in de winst”, waarbij de aantrekkelijkste vorm dan die zou zijn, waarbij het verzekerde bedrag regelmatig wordt verhoogd; naarmate de bedrijfsresultaten der maatschappijen dit toelaten (a.h.w. een groeisysteem). Op deze wijze zou voor de bedoelde categorie de voortdurende stijging van de kosten van levensonderhoud althans enigszins worden gecompenseerd. Deze methode biedt, gezien de constante resultaten der verzekeringsmaatschappijen, ook aanmerkelijk meer zekerheid dan wanneer men de grootte van de uitkeringen afhankelijk stelt van het koersverloop en de beursnotering op het reeds bepaalde tijdstip van uitkering.

Moge ik tot slot van dit artikel de wens uitspreken dat op dit gebied spoedig de nodige voorzieningen zullen worden getroffen.

's-Gravenhage.

O. C. DE BOER, ec. drs.

verrichten investeringen. Nu is veelal de omvang van de markt, t.g.v. de geringe koopkracht, onvoldoende om moderne produktiemethoden economisch verantwoord te doen zijn. In onderontwikkelde landen is het derhalve zeker niet juist, dat iedere produktie haar eigen afzet schept. Dit gaat slechts op, voor zover de produktietoename zich overeenkomstig het vraagpatroon van een groeiende economie ontplooit. In beginsel is dan ook een evenwichtige ontwikkeling gewenst<sup>8)</sup>. Hiervan afwijken is slechts mogelijk, wanneer de produktie dusdanig elastisch is, dat tijdelijke onevenwichtigheden snel kunnen worden opgevangen. Een andere oplossing is aanpassing van de vraag o.a. door reclame<sup>9)</sup>. Zowel het een als het ander is in onderontwikkelde landen in feite niet mogelijk. Dit wil zeggen: „de industrialisatie zal als regel over een breed front in niet te grote eenheden moeten geschieden”.

Onevenwichtige groei kan door overheidsingrijpen geforceerd plaatsvinden. Nationale eergevoelens liggen hieraan meestal ten grondslag. Dergelijke onevenwichtigheden veroorzaken investeringen zijn niet van gevaren ontbloeit. Zij kunnen verborgen werkloosheid bevorderen, en de reeds weinig rooskleurige produktiviteit in andere sectoren doen dalen. Bovendien is o.a. door het ontbreken van de zgn. external economics en onvoldoende vakkennis goedkope en rendabele produktie zeker niet gegarandeerd. Tenslotte zal bij onvoldoende afzetmogelijkheden in eigen land, een kunstmatige bevordering van de export optreden, hetgeen beschermingsmaatregelen en wantrouwen in het buitenland oproepen.

Voor de hand ligt — binnen het kader der onevenwichtige groei — de vraag, of men niet door uitbreiding van de primaire produktie het ontwikkelingsproces kan scheiden en de materiële welstand verhogen. Deze vraag moet ontkennd worden beantwoord. Prijs- en inkomens-elasticiteit van de vraag naar primaire produkten zijn hiertoe onvoldoende. Hetzelfde geldt t.a.v. vraagtoename ingevolge bevolkingsuitbreiding. Bovendien is een eenzijdige specialisatie in grondstoffenproduktie — zeker na de ervaringen van twee wereldoorlogen — geen aantrekkelijke zaak. Desalniettemin betekent iedere exporttoename verbetering van de deviezenpositie (waarover later meer) en tevens verhoging van het inkomen. Dit laatste begunstigt te meer de vestigingsvoorwaarden voor andere bedrijfstakken. Bevordering van de uitvoer d.m.v. kostenverlagingen, produktie-uitbreiding, verbruiksstimulansen en het wegnemen van beschermende maatregelen in de afzetgebieden is derhalve in ieder geval aanbevelenswaardig.

Behoudens primaire produkten kunnen gedurende het ontwikkelingsproces bepaalde industriële goederen, eventueel op basis van eigen grondstoffen vervaardigd, voor het industrialisatieproces van grote betekenis zijn. Dit geldt in het bijzonder, indien bepaalde comparatieve kostenvoordelen aanwezig zijn. De buitenwereld biedt dan — mits deze zich niet al te zeer beschermt — een elastisch afzetgebied. Aan de voorwaarde van een ruime, groeiende markt is alsdan voldaan. Een, nationaal gezien, onevenwichtige groei kan in deze omstandigheden als motor voor verdere ontwikkeling dienen.

<sup>8)</sup> Zie het reeds genoemde werk van R. Nurkse.

<sup>9)</sup> Paul Streeton breekt in een artikel: „Unbalanced Growth”. Oxford Papers van juni 1959, no. 2 een lans voor onevenwichtige groei. De toepasbaarheid van zijn theorieën lijkt mij evenwel voor een onontwikkeld land in de 20e eeuw niet overmatig groot.

#### d. De ontwikkeling naar industriële rijpheid.

In deze fase zijn de aanloopmoeilijkheden overwonnen. De ontwikkeling is min of meer geautomatiseerd<sup>10)</sup>. Bestedingen, zowel consumptieve als produktieve, ondergaan een continue stijging; wetenschap en technologie verbreiden zich over de volkshuishouding.

Het patroon van de buitenlandse handel ondergaat — vanzelfsprekend geldt dit ook reeds in de eerste stadia van ontwikkeling — voortdurend veranderingen. Eveneens nemen in- en uitvoer onvermijdelijk naar omvang en waarde toe.

Wijzigingen in het handelspatroon kunnen — in hoeverre is niet vast te stellen — bestaan uit kwaliteitsverschuivingen. Het uitwisselingsbeeld van de goederencategorieën kan hierdoor minder ingrijpend worden aangetast dan wel wordt verondersteld. Optredende wijzigingen zijn vanzelfsprekend een gevolg van veranderingen in comparatieve ruilverhoudingen. Het is slechts te hopen, dat de internationale concurrentie thans en in de toekomst niet door beschermende maatregelen aan banden wordt gelegd. Dit zou weliswaar bepaalde groepsbelangen ten goede komen, doch het algemeen belang van de ontwikkelde én onontwikkelde landen schaden.

#### De betalingsbalans.

Thans als intermezzo een enkele opmerking t.a.v. het ongemeen belangrijke betalingsbalansprobleem der onderontwikkelde landen.

Praktisch alle onderontwikkelde landen verkeren in mindere of meerdere mate in betalingsbalansmoeilijkheden. De ontwikkelingsproblematiek wordt dan ook wel eens van deze zijde uit benaderd. Het volgende moge duidelijk maken, dat een dergelijke benadering niet ongevaarlijk is.

In beginsel kan economische ontwikkeling plaatsvinden bij monetair evenwicht. Dit is het geval voor zover besparingen en investeringen aan elkaar gelijk zijn. Betalingsbalansmoeilijkheden treden alsdan niet op<sup>11)</sup>.

Toename van de produktie moet evenwel, wil men ongunstige deflatoire tendensen vermijden, gepaard gaan met verruiming van de geldcirculatie. Dit betekent, dat zelfs bij een nauwkeurig berekende geldinjectie, gemakkelijk betalingsbalansstekorten optreden. De verklaring hiervoor kan eensdeels worden gevonden in een niet evenredig meegroeien van de export, terwijl tegelijkertijd wijzigingen in het bestedingspatroon optreden, tengevolge waarvan importquote en -neiging<sup>12)</sup> toenemen.

Bovendien is het, zoals reeds werd gesteld, soms gewenst inflatoire financiering toe te passen. Tenslotte bestaat door het reeds eerder vermelde „demonstration-effect” in onderontwikkelde landen een grote drang naar consumptieverhoging, zodat een voortdurende neiging tot overbesteding aanwezig is.

<sup>10)</sup> Een belangrijke voorwaarde voor het bereiken van dit stadium is het in toom houden van de bevolkingstoename.

<sup>11)</sup> Evenwichtsformule:  $S - I = X - M$   
 $S = I$  en  $M = X$

waarin  $S$  = besparingen  
 $I$  = investeringen  
 $X$  = export  
 $M$  = import

<sup>12)</sup> De inkomenselasticiteit van de vraag naar importgoederen is in de onderontwikkelde landen relatief groot. Paul Prebisch (zie de reeds eerder vermelde „American Economic Review”) voert dit verschijnsel o.a. aan, teneinde de noodzaak tot industrialisatie in onderontwikkelde landen aan te tonen.

De betalingsbalansmoeilijkheden kunnen door het Westen worden verlicht d.m.v. stabilisering c.q. stimulering van de afzet van primaire produkten, het naar vermogen accepteren van economisch verantwoorde verschuivingen in het handelspatroon en — last but not least — kapitaal-export.

De economische ontwikkeling is, zoals reeds betoogd, afhankelijk van direct en indirect produktieve investeringen en de hieruit voortvloeiende produktietoename. Welvaartsverbetering stimuleert, zeker in armè landen, eveneens het prestatievermogen. Consumptie tezamen met investeringen verhogen derhalve het produktie-inkomen en daardoor weer de besparingen, de investeringen, enz.

Deze ontwikkelingsgang kan als het ware boven de nationale krachten worden uitgetild door toevoeging van buitenlandse besparingen, m.a.w. door kapitaalimport. De „bottle-neck” der binnenlandse besparingen wordt alsdan verwijld, terwijl tevens extra importmogelijkheden worden geschapen.

Het is echter principieel onjuist te stellen dat deviezengebrek de ontwikkeling stagneert. In eerste instantie is het tekort aan besparingen hiervoor verantwoordelijk. Reeds eerder werd gesteld, dat een belangrijk deel van de financiële middelen (tenminstè 50 pCt.) nodig voor de reële kapitaalvorming, uit binnenlandse hulpbronnen dient te worden gerequireerd. Buitenlands kapitaal kan in feite niet meer dan een aanvullende rol spelen. Wordt hiermede geen of onvoldoende rekening gehouden en in te sterke mate uitgegaan van het betalingsbalansaspect, zo is de kans op inflatie en scheeftrekking van het ontwikkelingsproces groot. Bovendien worden in dergelijke omstandigheden betalingsbalanstekorten gecamoufleerd. De natuurlijke rem — i.c. deviezentekorten — op verkeerd gerichte of overspannen ontwikkelingsprogramma's wordt tijdelijk buiten werking gesteld. Kapitaalverliezen, stagnatie van de economische groei, wantrouwen enz. kunnen hiervan, op een later tijdstip, de wrange vruchten zijn.

#### De vormen van hulpverlening.

De voornaamste vormen van hulpverlening — naar volledigheid is zeker niet gestreefd — zijn de volgende:

1. *Directe financiële steun.*
  - a. schenkingen;
  - b. het verstrekken van geldleningen;
  - c. deelnemingen.
2. *Oprichting en financiering van dochtermaatschappijen c.q. zelfstandige ondernemingen. Het verlenen van licenties e.d.* (Hierbij kunnen van overheidswege bepaalde garanties worden verstrekt).
3. *Bevordering van het handelsverkeer.*
  - a. stimulering en stabilisering van de afzet van primaire produkten en acceptering van wijzigingen in het patroon van de internationale handel;
  - b. bevordering van de uitvoer naar onderontwikkelde landen d.m.v. exportfinanciering en kredietverzekering.
4. *Specifieke hulpverlening, waarvan de financiering met behulp van bijv. schenkingen kan plaatsvinden.*

De bovenomschreven vormen van financiële hulpverlening kunnen op diverse wijzen, langs verschillende kanalen, worden verstrekt. D.w.z. internationale organisaties van mondiale dan wel regionale aard, nationale

overheden, financiële en produktie-ondernemingen, particuliere organisaties en particulieren kunnen als kapitaalverschaffer optreden. De bevordering van het handelsverkeer kan eveneens op verschillende wijzen plaatsvinden. Afzetstimulering van produkten uit onderontwikkelde landen zal evenwel slechts, geregeld op multilaterale, zo mogelijk, mondiale basis, zinvol zijn. Bevordering van de uitvoer naar achtergebleven gebieden is veelal een bilaterale of zelfs unilaterale aangelegenheid. Hieronder vallen o.a. de zgn. „tied loans”, die voor bepaalde doeleinden bilateraal worden verleend.

#### Vorm en wijze van hulp.

Thans dient te worden nagegaan welke vorm en wijze van hulp in de wisselende situaties uit economische overwegingen het meest verantwoord zijn.

De categoriale indeling op grond van de verhouding arbeid tot grond biedt dienaangaande weinig problemen.

Het bleek reeds, dat de met grond relatief rijkelijk gezegende landen, sneller kapitaal behoeven en in beginsel ook eerder belangstelling van de zijde van particuliere kapitaalverschaffers mogen verwachten dan overbevolkte gebieden. Vanzelfsprekend zullen meer basisvoorwaarden, o.a. rechtszekerheid enz. vervuld moeten zijn, wil dit laatste inderdaad het geval zijn.

Beide typen landen hebben echter geen fundamenteel verschillende behoeften aan de meest gewenste vorm en wijze van buitenlandse kapitaalverschaffing.

Fundamenteel is — en dit geldt voor iedere steun aan welk achtergebleven gebied dan ook — het bij de kapitaalverstrekker aanwezig zijn van de nodige kennis, aangaande het al dan niet economisch verantwoord zijn van ontwikkelingsplannen en hun realisatie.

Het gevaar van onvoldoende kennis, dan wel het onvoldoende rekening houden met het al of niet verantwoord zijn van projecten, is in het bijzonder groot bij incidentele en bilaterale hulp. Dit geldt speciaal voor zover de hulpverlening een vorm van concurrentie aanneemt<sup>13)</sup>.

Beschouwen we thans de verschillende fasen der ontwikkeling.

Gedurende de eerste fase waarin de bodem voor latere industrialisatie als het ware rijp moet worden gemaakt, eisen de zgn. sociaal en economisch indirect produktieve investeringen de grootste aandacht en tevens het leeuwedeel der middelen. Veelal strekken projecten de gemeenschap als zodanig ten nutte, zijn zeer kostbaar en vormen grote ondeelbare eenheden, die slechts langzaam rendabel worden. Dit laatste geldt voor zover zij complementair zijn met toekomstige direct produktieve investeringen. Buitenlandse financiële hulp, hetzij multilateraal dan wel op enig andere wijze verstrekt, dient in dit geval bij voorkeur te bestaan uit schenkingen en langlopende leningen. Teneinde het grootst mogelijke effect te sorteren moeten zij voorts zonder bilaterale bestedingsbindingen worden verleend. Hiernaast kunnen exportkredieten voor leveranties van kapitaalgoederen of uitvoeringen van werken aan de ontwikkeling medewerken. Doch een dergelijke kredietverlening is, zoals hierboven reeds t.a.v. bilaterale hulp werd gesteld, niet zonder gevaren.

<sup>13)</sup> De klemtoon valt in dit geval op het exportbelang van het steunverlenende land en het betalingsbalansaspect van het afnemende land. De mogelijkheden, dat — zoals eerder gesteld — ongezone ontwikkelingen worden bevorderd zijn hier reël.

Voor particuliere kredieten, vestiging van dochterondernemingen, deelnemingen enz. is in het eerste stadium der ontwikkeling nog weinig ruimte. Tropische cultures en mijnbouw kunnen de reeds eerder vermelde uitzonderingen vormen.

Bevordering van de exporthandel der onderontwikkelde landen (vanzelfsprekend op multilaterale, zo mogelijk mondiale, basis) zet in het beginstadium van de ontwikkeling, i.v.m. de geringe afzetelastiteiten, over het algemeen weinig zoden aan de dijk. Veel mag hiervan niet worden verwacht.

In de volgende ontwikkelingsperiode openen zich meer mogelijkheden voor particuliere investeringen. Hoewel ook dan van buitenlandse vestigingen enz. geen wonderen mogen worden verwacht. De beperkte omvang van de markt speelt zijn vermelde, negatieve rol, zodat deze vorm van hulpverlening vrij enge natuurlijke grenzen heeft. Desalniettemin kunnen, indien volgens goed opgezette plannen en over een voldoende breed front wordt geopeerd, buitenlandse vestigingen van grote positieve betekenis zijn. Internationale coördinatie is hier zeker van betekenis. Minder aanbevelenswaardig wordt dit soort investeringen, indien zij d.m.v. allerlei garanties kunstmatig worden aangemoedigd. Dit kan bijv. geschieden binnen het kader van bilaterale afspraken. Voor zover garanties specifieke politieke risico's dekken vervallen deze bezwaren.

Naarmate de ontwikkeling verder voortschrijdt en zich min of meer automatiseert, kunnen particuliere kredietverlening, vestiging van dochterondernemingen enz. een belangrijker plaats innemen. Ook exportfinanciering door het Westen wordt nu minder riskant. De situatie verkrijgt gaandeweg meer gelijkenis met de westerse verhoudingen. Specifieke problemen verdwijnen langzamerhand.

Stimulering van de uitvoer der onderontwikkelde landen gedurende de tweede en volgende ontwikkelingsperiodes krijgt, zeker indien hierdoor een tijdelijk onevenwichtige ontwikkeling wordt mogelijk gemaakt, een groeiende betekenis. Handelsbelemmeringen zijn onder dergelijke omstandigheden in feite rechtstreekse aanvallen op de ontwikkeling. Zij veroorzaken vertraging in het ontwikkelingsproces, belemmeren de afzet, de groei en derhalve de meest economische produktiewijze van reeds bestaande bedrijven, leiden tot „over“- en „fail-investments“, met als gevolg betalingsbalansmoeilijkheden en kapitaalverlies; zij belemmeren de stijging van het inkomen, de investeringen enz. Het rijke Westen kan zich op grond van zowel politieke als morele overwegingen een dergelijke negatieve houding t.o.v. het arme gedeelte der wereld niet veroorloven. Bovendien komen heroriëntering van de internationale arbeidsverdeling en welvaartsverhoging het Westen uiteindelijk eveneens ten goede. Een welwillende

houding met een minimum aan negatief overheidsingrijpen is derhalve tenminste vereist.

Multilaterale aanpak is hier zonder meer noodzakelijk.

#### Resumé en conclusie.

Een resumé van de verschillende vormen van hulpverlening en de wijze waarop deze worden verstrekt leidt tot de volgende conclusies.

In eerste instantie blijkt — onverschillig of het ontwikkelingsprobleem nu van de categoriale zijde, dan wel van de verschillende stadia uit wordt gezien — dat *multilaterale* (zo mogelijk mondiale) en *gecoördineerde* hulpverlening het meest kans op succes en de minste risico's biedt.

De noodzaak de ontwikkelingsplannen en -mogelijkheden en de hieruit voortvloeiende specifieke behoeften te kennen waren een eerste aanduiding in deze richting. De kennis, thans reeds bij instituten zoals de Wereldbank aanwezig, zou derhalve binnen het kader van de een of andere vorm van Atlantische Samenwerking open moeten staan voor alle deelnemende landen of voor hun centrale organisaties. Samenwerking met dergelijke instituten ware tenminste aanbevelenswaardig. In dit verband zij verwezen naar het jongste pre-advies van Prof. Tinbergen, uitgebracht voor de Vereniging van Staathuishoudkunde. Prof. Tinbergen adviseert een wereldomvattend ontwikkelingsplan. De ontwikkeling van de wereldeconomie zou met behulp hiervan evenwichtiger kunnen geschieden. Verliezen en handelspolitieke strubbelingen zouden kunnen worden beperkt. Een mondiale aanpak van steunverlening is geheel in overeenstemming met deze gedachtengang en doelstellingen. Een efficiënte gebruikmaking van de schaarse middelen is verzekerd, terwijl voorts kapitaalverliezen gering zijn. Een ander groot voordeel van deze wijze van hulpverlening ligt in het politieke vlak. Vele ex-koloniale gebieden zijn weinig geporteerd voor sterker economische banden met bepaalde landen of landengroepen. Ook Nederland, met zijn relatieve schaarste aan kapitaal, is met multilateralisatie gebaat. Vrije besteding van centraal beschikbaar gestelde middelen zal met het oog op de Nederlandse concurrentiepositie ons land eerder ten voordele dan ten nadele strekken.

Tenslotte pleit beperking van administratieve kosten en moeilijkheden voor een gemeenschappelijk optreden. De veelheid van hulpverlenende instellingen is reeds bedenkelijk groot; een verdere desintegratie hiervan is waarlijk niet gewenst.

*Bilaterale* hulp bergt niet te veronachtzamen gevaren in zich. Dit geldt met name voor de eerste ontwikkelingsfasen. Exportfinanciering en eveneens de zgn. „tied loans“, zijn immers veelal in eerste instantie gericht op steunverlening aan eigen exporterende industrieën. Uit hun aard zijn deze kredieten derhalve niet of weinig gericht op prioriteitschema's van ontwikkelingsplannen: Ook is de kans groot, dat verstreking plaats vindt zonder voldoende kennis betreffende ontwikkelingsplannen enz. in het verkrijgende gebied.

De kans op de reeds eerdergenoemde calamiteiten is, mede in het licht van de in de onderontwikkelde landen heersende grote bestedingsdrang en de hiermede verband houdende gebruikelijke inflatoire situatie, bepaald reëel. Onvoldoende gecontroleerde kredietverlening kan de geldvoorraad nog verder doen aanzwellen, terwijl de betalingsbalans niet of in ieder geval te weinig als rem fungeert.

(advertentie)

EEN RUSTIGE KOERS-  
ONTWIKKELING  
IS VERZEKERD  
DOOR DE SPREIDING  
DER BELANGEN

ROTTERDAMSCH  
BELEGGINGSCONSORTIUM N.V.



BLAAK 10 · ROTTERDAM



Er zijn reeds vele technieken ontwikkeld voor het meten van het resultaat van reclamecampagnes. De toepassing ontmoet echter nog bezwaren. Toerekening van de resultaten, bereikt met de verkoop van een bepaald produkt, aan een bepaalde vorm van reclame is zeer moeilijk. Inzicht in het resultaat van reclamecampagnes kan worden verkregen, indien men de ontwikkeling van de volgende factoren systematisch nagaat: 1. de merkbekendheid; 2. de houding ten opzichte van het merk; 3. de mate waarin het merk gekocht wordt, resp. in huis is; 4. de mate waarin de reclame voor het merk gezien is; 5. de merken welke de gebruikelijke leverancier in voorraad heeft en 6. de beoordeling van het prijs-, resp. kwaliteitsniveau. Hierdoor wordt tevens waardevol materiaal verkregen ter beoordeling van andere delen van het commerciële beleid. De hier aanbevolen methode kan, naar schrijver meent, een belangrijke bijdrage vormen tot vergroting van de doelmatigheid van het reclamebeleid.

# Het meten van het resultaat van reclamecampagnes

De groeiende betekenis en omvang van de reclame rechtvaardigt, dat meer en meer aandacht aan het beoordelen van de resultaten van de gevoerde reclame wordt besteed. Hoewel de belangstelling voor het marktonderzoek groeiende is, moet worden geconstateerd dat de belangstelling in Nederland voor een systematische benadering van het verkopen — marketing — nog steeds relatief gering is.

Het probleem, het effect van de reclame te isoleren, heeft reeds vele onderzoekers beziggehouden. In dit verband dient met name de activiteit, welke in de Verenigde Staten wordt ontplooid, te worden genoemd. Ook Frankrijk kent onderzoekers, die zich met recht pioniers mogen noemen. In Nederland kan met belangstelling worden gewacht op het resultaat van de studiegroepen „meten van het reclame-effect” van het Nederlands Instituut voor Efficiency.

Veel werk is reeds verzet. Vele technieken zijn reeds ontwikkeld. Het voert ons in dit verband te ver, alle meer of minder geslaagde pogingen de revue te laten passeren. Volstaan zij met het noemen van het voorbeeld van het „impact”-onderzoek, dat in Nederland op ruime schaal wordt toegepast. Er zijn ook minder geslaagde pogingen gedaan, zoals het meten van emotionele reacties, welke een bepaalde vorm van reclame oproept, met behulp van het filmen van de beweging van de oogleden. Deze methode wordt, voor zover ons bekend, in Nederland nog niet op commerciële schaal toegepast. Tussen en buiten deze grenzen is een reeks van meer of minder interessante technieken beschikbaar. Voor praktische toepassing gaan zij op dit moment veelal mank aan een tweetal bezwaren:

- a. de validiteit is niet genoegzaam aangetoond;
- b. de methoden vragen ingewikkelde, uitgebreide en veelal langdurige vormen van onderzoek.

(vervolg van blz. 806)

Tenslotte is het mogelijk, dat op zichzelf gezonde projecten tengevolge van foutieve financiering ongelukken veroorzaken. Te veel middellang en kort krediet ter financiering van vaste investeringen kan tot ongewenste impasses voeren. Betalingsbalanstekorten, betalingsmoratoria enz. zijn zeker geen denkbeeldige mogelijke gevolgen.

Het vorenstaande pleit in sterke mate voor mondiale of tenminste multilateraal-gecoördineerde hulpverlening. Het ideaal is echter helaas ook in deze moeilijk bereikbaar. Bilaterale hulp lijkt — gedacht wordt o.a. aan Westduitse activiteiten — eerder terrein te winnen, dan te verliezen.

Hiermede wordt, hoe betreurenswaardig zulks uit theoretische en praktische overwegingen ook is, de roep tot uitbreiding van het bilateralisme versterkt, hetgeen geen verwondering behoeft te wekken. „Van bilateralisme komt bilateralisme”, zou men, als variant op het spreekwoord betreffende de armoede, kunnen stellen.

Bij dit alles mag echter geenszins uit het oog worden verloren, dat bilaterale steun in feite niet veel meer is dan een noodmaatregel, die uitsluitend bij gebrek aan goede wil tot samenwerking is gerechtvaardigd. Bij gedwongen toepassing en uitbreiding van deze wijze van hulpverlening

is grote voorzichtigheid raadzaam en omvangrijke kennis noodzakelijk <sup>14)</sup>.

Aan de keerzijde van de hulpverleningsmedaille werd voor zover het de overheidsmaatregelen ter stimulering van de kapitaalimport in de onderontwikkelde landen betreft, weinig aandacht besteed. Zulks lag ook niet in de bedoeling, aangezien dit artikel in eerste instantie beoogde na te gaan op welke wijze het Westen de ontwikkeling van het achtergebleven gedeelte der wereld het beste vermag te steunen. Ten aanzien van de vermelde keerzijde zij dan ook slechts het volgende opgemerkt.

Vanzelfsprekend belemmeren gebrek aan rechtszekerheid overdreven nationalisme, achterdocht, enz., economisch verantwoorde buitenlandse investeringen. Een stelsel van garanties vastgelegd in internationale verdragen zou hierin wellicht verbetering kunnen brengen.

<sup>14)</sup>s-Gravenhage.

L. BRAKEL.

<sup>14)</sup> Wat ons eigen land betreft, mag in dit verband zeker niet over het hoofd worden gezien, dat onze hulpverleningsmogelijkheden t.o.v. andere landen op dit gebied gering zijn. Nederland is nu eenmaal een klein land met een relatief grote behoefte aan kapitaal.

Indien wij willen komen tot een verantwoorde beoordeling van het resultaat van een bepaalde reclamecampagne, dan dienen wij rekening te houden met de volgende overwegingen. Elke vorm van reclame, voor zover door bedrijfs-huishoudingen gevoerd, is gericht op verkoopresultaten. Onderscheidingen welke men nog aantreft, zoals bekendheidsreclame, goodwill-reclame, verkopende reclame etc., zijn ondoelmatig. Onderscheiden wij toch verschillende vormen van reclame, dan dienen wij deze onderscheiding niet te zoeken in de doelstelling — eerst in de verwachte opbrengst is de investering gerechtvaardigd — maar in de termijn waarop realisatie van de doelstelling gericht is. Wij komen dan tot een eenvoudige onderscheiding van reclame, gericht op verkoop op korte en op lange termijn.

Een bijkomend voordeel van deze onderscheiding is, dat wij hier niet te maken hebben met een onderscheiding naar *soorten*, welke altijd enigszins gewrongen aandoet, maar een onderscheiding naar periode, welke een rangschikking van nul tot oneindig mogelijk maakt. Een *exacte* termijnbepaling zal slechts in uitzonderingsgevallen mogelijk zijn. Een benadering van het resultaat van een reclamecampagne zal dus in ieder geval de verkoop — in casu het marktaandeel — in de beoordeling moeten betrekken.

Een tweede moeilijkheid, die wij op onze weg ontmoeten is, dat een bepaalde verkoop slechts zeer moeilijk aan een bepaalde vorm van reclame is toe te rekenen. Een transactie ontstaat onder invloed van velerlei factoren welke elkaar wederzijds beïnvloeden. Het duidelijkst kan dit geïllustreerd worden aan de hand van ervaringen van post-orderbedrijven — theoretisch het eenvoudigste geval om het resultaat van de gevoerde reclame te benaderen —, waarbij een relatief belangrijk deel van de omzet niet aan een bepaalde vorm van reclame kan worden toegerekend.

Daar een isolering van het effect van de reclame, zoals wij in de aanhef reeds stelden, stuit op bezwaren van validiteit of uitgebreidheid en duur van onderzoek, dienen wij voor een praktische beoordeling van het resultaat van een reclamecampagne het ideaal van een exacte meting van het effect vooralsnog te laten varen. Noodgedwongen gaan wij dus over tot het meten van het resultaat van de gehele systematische benadering van het verkopen (marketing mix).

Het meten van het resultaat dient echter voldoende gedetailleerd te geschieden opdat een globale beoordeling van de onderdelen van het verkoopbeleid in een concrete marktsituatie mogelijk is. Nemen wij als voorbeeld een fabrikant van merkartikelen, welke in de verbruiksfeer liggen, dan dienen wij gegevens te vergaren omtrent de volgende punten:

1. de merkbekendheid;
2. de houding ten opzichte van het merk;
3. de mate waarin het merk gekocht wordt, resp. in huis is;
4. de mate waarin de reclame voor het merk gezien is;
5. de merken welke de gebruikelijke leveranciers in voorraad hebben;
6. de beoordeling van het prijs-, resp. kwaliteitsniveau.

#### *De merkbekendheid.*

De merkbekendheid is een eerste aanknopingspunt om de resultaten van een reclamecampagne te beoordelen. Deze kan op zeer eenvoudige wijze worden benaderd door te vragen spontaan een drietal merken van het betrokken

produkt te noemen. De verhouding van het aantal ondervraagden dat het betrokken merk noemt, tot het totaal aantal ondervraagden geeft in een eenvoudig kengetal de merkbekendheid. Vergelijking in de tijd en ten opzichte van de concurrerende merken geeft waardevolle indicaties omtrent het resultaat van de gevoerde reclame. Voorts blijkt het verschil in rangorde waarin de onderscheiden merken worden genoemd de houding ten opzichte van het merk te reflecteren.

Hoe belangrijk de merkbekendheid voor de beoordeling van reclame en marktpositie is — men vergelijke slechts het verschil in gewenste strategie tussen merk A: bekendheid 90 pCt., marktaandeel 25 pCt. en merk B: bekendheid 45 pCt., marktaandeel eveneens 25 pCt. —, zij is slechts een van de vele factoren, welke voor het beoordelen van het verkoop- en reclamebeleid van belang zijn.

#### *De houding ten opzichte van het merk.*

Het is nl. redelijk verder te veronderstellen, dat niet slechts de bekendheid, doch ook de aard van deze bekendheid, i.c. de houding ten opzichte van het merk, uiteindelijk het resultaat van het verkoop- en reclamebeleid bepaalt. Diegenen, die een gunstig oordeel over een bepaald produkt (merk) hebben, zijn uiteraard eerder geneigd het betrokken produkt (merk) aan te schaffen. Deze waardering ten opzichte van het merk wordt wel aangeduid als „brand-image” of „merkbeeld”.

De houding ten opzichte van het merk wordt op een tweetal manieren gemeten, nl. met behulp van de zgn. *open* en *gesloten vraagstelling*. Bij de open vraagstelling wordt gevraagd naar de redenen waarom men een bepaald merk wel en een ander merk niet heeft gekocht. Veronderstellen wij een ogenblik dat een bepaalde markt beheerst wordt door een tweetal merken, dan verkrijgen wij een opstelling, welke aangeeft:

merk in huis / het laatst gekocht	
merk A waarom merk A gekocht waarom niet merk B gekocht	merk B waarom merk B gekocht waarom niet merk A gekocht

Vergelijking van deze opstellingen geeft een waardevol inzicht in de houding ten opzichte van het betrokken merk. Rangscht men de verkregen kwalitatieve aanduidingen naar toenemende intensiteit, dan kan men door vergelijking tussen de onderscheiden merken de houding kwantificeren. Vergelijking in de tijd geeft waardevolle aanwijzingen omtrent het verloop van het oordeel van de consument ten aanzien van het betrokken merk.

Bij de gesloten vraagstelling bepaalt men tevoren een aantal begrippen, waarvan men aanneemt dat deze voor het oordeel van de gebruiker relevant zijn. Per begrip wordt gevraagd hetzij een rangorde op te stellen voor merk A, merk B etc. en het ideaal van het produkt, hetzij de intensiteit aan te geven waarmee het begrip op merk A, merk B etc. en het ideaal van toepassing is. Het grote voordeel van de gesloten vraagstelling is zonder twijfel dat deze zich eenvoudig leent voor mechanische bewerking van de resultaten. Als bezwaar ondervinden wij dat de gesloten vraagstelling, met name bij vergelijking in de tijd, in starheid dreigt te onttaarden.

Analyse van de houding ten opzichte van het merk geeft aan in welke richting de houding van de consument reeds gunstig beïnvloed is, resp. in welke richting deze houding nog beïnvloed dient te worden.

*De mate waarin het merk gekocht wordt, resp. in huis is.*

De betekenis van de kennis van het marktaandeel voor bepaling van een doelmatig verkoop- en reclamebeleid spreekt voor zich. In het algemeen mag als doelstelling van een dynamische onderneming worden geformuleerd, hetzij een vergroting van het marktaandeel, hetzij verruiming van de markt. Het marktaandeel, resp. de mate waarin het produkt gebruikt wordt, fungeert natuurlijk in de eerste plaats als uiteindelijke controle op de doelmatigheid van het gevoerde beleid. In de tweede plaats geeft een vergelijking van het reclame-aandeel met het marktaandeel een eenvoudig te hanteren criterium ter beoordeling van de omvang van het reclamebudget.

De belangrijkste reden voor het opnemen van het marktaandeel in het onderzoek — het marktaandeel kan immers ook op andere wijze worden bepaald — is de hierdoor geboden mogelijkheid, door middel van voortgaande analyse, de betekenis van de onderscheiden factoren voor de individuele aankoop te bepalen. Het is bijv. denkbaar dat een bepaald produkt gekocht wordt omdat het gezond is. Bij de keuze van de soort van het produkt dat men koopt en gebruikt speelt echter het gezondheidsaspect een ondergeschikte rol. De keuze van de soort van het produkt is

#### **Belangrijke noviteit bij het middellange exportkrediet**

De Export-Import Bank of Washington heeft onlangs een nieuwe werkmethode voor de verzekering en financiering van middellange exportkredieten bekend gemaakt, die aandacht verdient. Deze methode houdt in, dat de exporteur de verkrijging van zijn dekking en financiering geheel kan afdoen met zijn bank, wanneer deze laatste bereid is voor een bepaald percentage in het risico te participeren. Indien de exporteur en de bank ieder in de uitstaande betalings-termijnen participeren, de exporteur voor 15 pCt. van de factuurwaarde en de bank voor 10 pCt. van de factuurwaarde zonder regres op de exporteur, financiert de Eximbank 55 pCt. van de factuurwaarde van de desbetreffende export, zulks eveneens zonder regresrecht op de exporteur. Bij een usantiële betaling door de afnemer vóór of bij levering van 20 pCt. van de factuurwaarde, is hierdoor het resterende risico geheel ondergebracht.

Deze mogelijkheid is opengesteld voor alle transacties die geschieden binnen de goedgekeurde betalingstermijnen en op de voor dekking openstaande landen. De Eximbank vaart ten aanzien van het kredietoordeel over de afnemer geheel op het kompas van de particuliere bank. Deze interessante nieuwe werkwijze van de Export-Import Bank, waarvoor grote belangstelling is gebleken, zal de taak van de banken bij de export in de richting van „confirming houses” doen gaan, een ontwikkeling waaraan niet alleen in de Verenigde Staten behoefte bestaat. De aldus geschapen beperkte risicoparticipatie voor de banken zal een aantrekkelijk werkerterrein wederom openstellen, niet in het laatst tot nut ook van de export.

Vught.

Dr. J. F. MICHELS.

veeleer afhankelijk van bijv. het „lekker zijn” van de soort. Bij de individuele aankoop speelt de beoordeling van het zoetgehalte echter weer een grote rol. In wezen dus een criterium voor het lekker zijn. Indien men nu de recente aankopen in het onderzoek opneemt, dan is het mogelijk een indicatie te krijgen van de intensiteit van de drie factoren: gezondheid, smaak, zoetgehalte, voor de individuele aankoop.

*De mate waarin de reclame voor het merk gezien is.*

Bepaling van de mate, waarin reclame voor een bepaald merk of soort produkt gezien is, geschiedt op de volgende wijze: de consument wordt gevraagd of deze de laatste tijd (gedurende een bepaalde periode) nog reclame voor een bepaald produkt heeft gezien. Zo ja, voor welk merk? Wat was de inhoud van de reclame? Vergelijkt men nu de mate waarin de reclame voor een bepaald merk gezien is met de budgetten van de onderscheiden merken, dan heeft men een waardevolle aanwijzing omtrent de relatieve attentiewaarde van de gevoerde campagnes. Hierbij zij opgemerkt dat het mogelijk is deze vergelijkingen niet alleen in de tijd, maar ook regionaal gesplitst, uit te voeren.

Voorts geeft een vergelijking van het marktaandeel van merk 1 bij diegenen, die zich reclame voor merk 1 herinneren, van merk 2 bij diegenen, die zich reclame voor merk 2 herinneren etc. waardevolle aanwijzingen — bij analyse in de tijd en naar plaats — omtrent het effect van de onderscheiden reclame-uitingen. Weliswaar verkeert de vraag: „Ziet men reclame voor een bepaald merk/produkt, omdat men belangstelling heeft voor dat merk/produkt?” nog bijna in hetzelfde stadium als de vraag: „Wat was er eerder, de kip of het ei?”, dit ontslaat ons niet van de plicht in ieder geval de veronderstelling te toetsen dat de betrokken reclame een negatieve invloed gehad zou hebben. Overigens zijn er aanwijzingen te veronderstellen dat in gegeven omstandigheden beide factoren een rol spelen. Kwantificering van genoemd verband moet in principe niet uitgesloten worden geacht.

Het spreekt vanzelf dat men bij de weergave van de inhoud van de gevoerde reclame, de aankopen en in tweede instantie de overige factoren van belang nagaat. Zodoende verkrijgt men een redelijke benadering van de mate waarin het thema van de reclame inderdaad tot vergroting van de verkopen en/of verbetering van het merkbeeld en merk-bekendheid bijdraagt. Doordat van de ondervraagden het leespakket bekend is, wordt het langs indirecte weg tevens mogelijk een benadering van het penetratievermogen van de diverse soorten media te verkrijgen.

Met deze vier punten kunnen wij de directe werking van de gevoerde reclame benaderen. Reclame heeft ook een belangrijke indirecte werking. Reden waarom wij deze punten nog aanvullen met de volgende twee: 1. de merken, welke de gebruikelijke leverancier in voorraad heeft; 2. de beoordeling van het prijs-, resp. kwaliteitsniveau. Hierdoor worden dus tevens de verkoopbevordering en het prijsbeleid in het onderzoek betrokken.

*De merken welke de gebruikelijke leverancier in voorraad heeft.*

Deze factor is in grote lijnen afhankelijk van:

- a. de bereikte spreiding onder detaillisten (resultaat van verkooporganisatie);
- b. de mate waarin de detaillist het merk pousseert (resultaat van verkoopbevordering);

Hoewel de vrachtenmarkt zich nog niet heeft hersteld, bleef de gunstige stemming tijdens de tweede helft van 1959 ook gedurende de eerste helft van 1960 gehandhaafd, vooral dank zij het vervoer van graan. E.e.a. in tegenstelling tot de onbevredigende situatie bij de tankvaart. De recente vermindering van de bedrijvigheid op de vrachtenmarkt wordt toegeschreven aan de seizoenslapse. De gang van zaken in de timechartersector geeft dan ook een ander beeld. Van de in bestelling zijnde droge lading schepen heeft ca. 60 pCt. een draagvermogen van 14/16.000 ton. De Europese staalindustrie en de grote concerns gaan steeds meer over tot de bouw van eigen schepen. Tevens ondervindt de trampvaart concurrentie in de graanvaart door tankers tegen lagere tarieven. De Griekse reder Mavroleon stelt dat de traditionele trampvaart geen toekomst heeft en een aanpassing aan de eisen van de lijnrederijen, welke steeds meer op tonnage van derden zijn aangewezen, moet plaatsvinden. Voor een optimistische beoordeling van de algemene vrachtvaart is nochtans geen aanleiding. De omvang van de opgelegde trampvloot is nog te groot.

De gunstige stemming op de vrachtenmarkt gedurende het tweede halfjaar 1959 bleef ook gedurende de eerste zes maanden van dit jaar gehandhaafd, zulks in tegenstelling tot de tankvaart waar de vrachten nog steeds onbevredigend zijn. Het was wederom de vraag naar tonnage voor het vervoer van graan die tot de grotere bedrijvigheid bijdroeg en oorzaak was dat de vrachten zich enigermate konden herstellen. Weliswaar is de bedrijvigheid de laatste weken verminderd en zijn de vrachten teruggelopen, maar men is geneigd dit toe te schrijven aan de gebruikelijke seizoenslapse en verwacht een hernieuwde opleving in het najaar. Deze verwachting vindt steun in de gang van zaken in de timechartersector die niet ten onrechte als barometer

(vervolg van blz. 809)

c. de mate waarin de consument het opmerkt (resultaat o.a. van verkoopbevordering en reclame).

Vergelijking van dit punt naar tijd en naar merk verschaft gegevens voor de keuze van de te volgen strategie. Op een enkel aspect zij hier gewezen. Zou bijv. blijken, dat de spreiding volgens de consument geringer is dan de werkelijke spreiding, dan vloeit hieruit o.a. de noodzaak voort van:

1. het vergroten van de intensiteit en de doelmatigheid van de verkoopbevordering;
2. het creëren van een sterke voorkeur of herkenning bij de consument, bijv. door — op korte termijn — het uitschrijven van prijsvragen enz. en het — op lange termijn — vestigen van de aandacht op een bepaald kenmerk (bijv. de verpakking of een onderdeel daarvan) van het betreffende merk;
3. betere selectie van de verkooppunten.

Uit bedoelde gegevens verkrijgt men voorts inzicht in de intensiteit en het effect van de verkoopbevordering van concurrerende merken. In dezelfde tijd is het mogelijk een indruk te krijgen van de betekenis van reclame en verkoopbevordering voor de afzet per merk, waardoor een doelmatige verdeling van het reclamebudget over beide methoden mogelijk wordt.

## De algemene vrachtvaart

wordt beschouwd en waar regelmatig tonnage hetzij op reisbasis dan wel, met name voor Japanse rekening, voor 6/8 maanden wordt bevracht. Verscheidene bevrachters zijn bovendien bereid moderne tonnage voor een duur van 3/5 jaar op timecharter te nemen zij het dat het vracht-idee der reders uitgaat boven hetgeen bevrachters bereid zijn te betalen.

De statistische positie der algemene vrachtvaart is aanmerkelijk gunstiger dan die der tankvaart. De opgelegde vrachtvloot is, mede door sloop der oudere schepen, met ruim 2,5 mln. brt. verminderd en telde blijkens door Lloyd's gepubliceerde gegevens op 1 juni jl. 321 schepen met een inhoud van 1.814.219 brt. De wereldkoopvaardijvloot telde

*De beoordeling van het prijs-, resp. kwaliteitsniveau.*

Het is zaak dit punt te onderscheiden voor merken of produkten welke reeds lang zijn ingevoerd, en voor merken of produkten welke relatief nieuw zijn. Bij merken, die reeds lang zijn ingevoerd, zal de beoordeling zich richten op de bekendheid van de prijs, zowel per koop-eenheid als per prestatie-eenheid. Daarnaast wordt in de beoordeling betrokken het prijsniveau, waarop men het merk nog wel, resp. beslist niet meer zou kopen. Bij merken, welke relatief nieuw zijn, richt de beoordeling zich op de maximum prijs, waarvoor de consument het merk zal aanschaffen en op de minimum prijs, waarvoor de consument meent dat de producent een goede kwaliteit zal kunnen leveren.

Het doel van deze onderverdeling is, de invloed te bepalen van de hoogte van de prijs op de beoordeling van de kwaliteit. Er dient echter rekening mede te worden gehouden, dat de uitkomsten van een dergelijke analyse mede beïnvloed worden door de gevoerde publiciteit.

Hoewel de vraag open blijft in welke mate een bepaalde verkoop aan een bepaalde vorm van reclame kan worden toegerekend, draagt het systematisch volgen van de ontwikkeling van de hierboven behandelde factoren in elk geval bij tot een doelmatiger reclamebeleid.

Rotterdam.

A. BAART.

op laatstgenoemd tijdstip 2.391 schepen voor de algemene vrachtaart met een totaal draagvermogen van 25.091.000 ton. In het begin van het jaar waren schepen met een draagvermogen van ca. 4 mln. ton in aanbouw resp. bestelling, waarvan ieder kwartaal ongeveer 400.000 ton door de werven worden opgeleverd. Ter vergelijking zij er op gewezen dat op 1 juni jl. 353 tankers met een inhoud van ruim 3,6 mln. brt. waren opgelegd, terwijl begin van dit jaar tankers met een draagvermogen van ca. 19 mln. ton in aanbouw resp. bestelling waren, hetgeen gelijk is aan ongeveer 30 pCt. van de wereldtankvloot op 30 juni jl. Gezien de opleveringstermijnen kan gesteld worden dat tussen nu en eind 1962 jaarlijks ca. 6 mln. ton draagvermogen aan de bestaande tankvloot zal worden toegevoegd. Uit deze cijfers blijkt duidelijk, dat de vooruitzichten voor een spoedig herstel van het evenwicht tussen vraag en aanbod in de tankvaart belangrijk ongunstiger zijn.

Van de in bestelling zijnde droge lading schepen heeft, blijkens gegevens verstrekt door het Maritime Transport Committee der E.E.C., ca. 60 pCt. een draagvermogen van 14/16.000 ton. Door hun groter draagvermogen en dienstsnelheid zijn zij eerder dan de tijdens de oorlog gebouwde Liberty-schepen in staat de exploitatiekosten te dekken. Niettemin werd gedurende het eerste halfjaar slechts een naar verhouding beperkt aantal Liberty's voor sloop verkocht. Door de ervaring geleerd hebben tal van reders van de jongste hausse op de vrachtenmarkt gebruik gemaakt om hun Liberty's geheel af te schrijven, zodat zij reeds tevreden zijn indien de reiskosten worden gedekt en niet tot opleggen behoeft te worden overgegaan.

Hier en daar huldigt men zelfs de opvatting dat aankoop van een Liberty-schip dat zijn survey heeft gepasseerd, in goede staat van onderhoud verkeert en voor £ 100/110.000 kan worden overgenomen, een geringer risico betekent dan de bouw van een schip van dezelfde grootte waarmee een investering van ca. £ 800.000 is gemoeid. Men gaat er dan van uit, dat het verlies gedurende de eerstvolgende vier jaren, wanneer opnieuw survey moet worden gepasseerd, tot ca. £ 60.000 beperkt blijft mits men bij wederverkoop ca. £ 50.000 voor de sloop kan bedingen en het schip zonder verlies in de vaart kan houden. Slaagt men erin een timecharter voor de duur van een of meer jaren te sluiten en gedurende deze termijn een redelijke exploitatiewinst te behalen — afschrijvingen zijn niet nodig — dan wordt het eventuele verlies nog geringer. Het is een speculatie, maar — aldus redeneert men — met behoorlijke kansen. Zelfs bij de hogere vrachten die in de afgelopen maanden konden worden bedongen was het batig reissaldo der nieuwe schepen ontoereikend om de betrekkelijk hoge afschrijvingen te verdienen.

Reeds eerder is erop gewezen, dat de Europese staalindustrie en, zij het in mindere mate, ook de grote suikerconcerns er meer en meer toe overgaan eigen schepen, bij welke bouw rekening is gehouden met de eisen welke het vervoer der door deze groepen benodigde grondstoffen stelt, in de vaart te brengen. Blijkens het overzicht der E.E.C. had de vloot van „specialized carriers” eind vorig jaar een draagvermogen van bijna 6 mln. ton, terwijl nog ca. 2,5 mln. ton voor oplevering in 1960/61 in aanbouw resp. bestelling was. Het vervoer dezer grondstoffen, t.w. erts, ruwe suiker enz., werd in het verleden steeds door de tramp verzorgd; deze ontwikkeling betekent derhalve een beperking van het traditionele werkterrein der algemene vrachtaart. Bovendien vindt een toenemend aantal tankers in de graanvaart emplot en wel tegen niet onbelangrijk

lagere vrachten dan die welke de trampreder als minimum moet bedingen om zijn kosten te dekken.

Gezien de weinig rooskleurige vooruitzichten voor de tankvaart in de naaste toekomst moet er rekening mede gehouden worden dat het aanbod van tankers

voorshands zal voortduren, hetgeen eveneens een vermindering van het normaliter voor de trampvaart beschikbare emplot betekent. In dit verband verdient een recente uitspraak van de bekende Griekse reder Mavroleon vermelding. Hij stelt n.l. dat er generlei toekomst voor de traditionele trampvaart is, maar dat er ongekende mogelijkheden bestaan voor reders die bereid zijn hun vloot aan te passen aan de zich wijzigende vraag naar tonnage in de droge lading sector en denkt hierbij aan een toenemende vraag naar schepen die voldoen aan de eisen die de lijnvaart stelt. Als gevolg van de aanzienlijk gestegen bouwpreizen zullen de lijnrederijen wier eigen middelen op den duur ontoereikend zullen blijken om de vloot op peil te houden in toenemende mate aangewezen zijn op tonnage van derden, aldus de heer Mavroleon, die erop wijst dat lijnrederijen thans reeds de voornaamste bevrachters in de timecharter sector zijn. Schepen die gebouwd zijn als aanvulling van de lijnvloot bieden bovendien het voordeel dat zij, indien het patroon van de wereldhandel een wijziging zou ondergaan, voor het vervoer van bulkclading kunnen dienen. Bulkcarriers zijn, aldus nog steeds de heer Mavroleon, voor de lijnvaart niet geschikt. Hij denkt veeleer aan het open schutdektype met een draagvermogen van ca. 13.000 ton en een dienstsnelheid van 15 mijl en acht het geenszins onmogelijk dat de lijnrederijen er meer en meer toe over zullen gaan passende schepen voor langere duur dan tot dusver gebruikelijk op timecharter te nemen. Zij zouden, zonder de noodzaak aanzienlijke middelen in nieuwe schepen te investeren, tegen een vaststaande vergoeding over de benodigde ruimte op lange termijn kunnen beschikken.

De toekomst zal leren of de visie van de heer Mavroleon juist is. Niet ontkend kan worden dat zijn visie zowel voor de trampreders als voor lijnrederijen aantrekkelijke aspecten heeft. Dat de traditionele trampvaart vooral na het einde van de oorlog wijzigingen heeft ondergaan is overigens uit het voorgaande duidelijk.

Weliswaar schijnt het dieptepunt op de vrachtenmarkt gepasseerd te zijn maar voor een optimistische beoordeling van de situatie in de algemene vrachtaart is nochtans geen aanleiding. Het verloop van het algemeen indexcijfer der sterlingvrachten gedurende de eerste vijf maanden, n.l. 82,1; 77,1; 72,9; 76,1 en 72,4 (1952 = 100) — het junicijfer was met 72,0 wederom iets lager — toont duidelijk aan dat de vrachtenmarkt zich nog niet heeft hersteld. De opgelegde trampvloot moge al aanzienlijk kleiner zijn dan een jaar geleden, zij is nog steeds veel te groot om een duurzame verhoging van het vrachtenpeil mogelijk te maken. In het tijdvak januari/mei van dit jaar werden blijkens opgave van het Bremer Institut für Schiffahrtsforschung in



DE BELEGGING MET  
MEER RENDEMENT  
EN MINDER RISICO

„INTERUNIE”

Vraag Uw bank  
of commissionair

(advertentie)

totaal, d.w.z. vracht- en tankschepen tezamen, 1.983.000 brt. voor sloop verkocht. Hoewel dit niet onbelangrijk meer is dan in het overeenkomstig tijdvak in de beide voorgaande jaren, nl. resp. 1.408.000 en 619.000 brt., dient het tempo waarin de oudere schepen van de vloot worden

afgevoerd toch aanmerkelijk te worden versneld wil er op korte termijn sprake zijn van evenwicht tussen vraag en aanbod waartoe uiteraard ook een verdere uitbreiding van het overzeese goederenvervoer zal bijdragen.

Rotterdam.

C. VERMEY.

## INGEZONDEN STUKKEN

# Converteerbare obligaties en vennootschapsbelasting

*Prof. Dr. B. Schendstok te 's-Gravenhage schrijft ons:*

In „E.-S.B.” van 27 juli 1960, no. 2245, schrijven de heren C. A. Monster, ec. drs. en J. G. Nolst Trenité over de fiscale merites van (converteerbare) winstdelende obligaties. Kennelijk ter bekorting van hun beschouwingen hebben zij er niet bij vermeld, wat het Besluit op de Vennootschapsbelasting 1942 ter zake behelst. Toch lijkt het mij wel nuttig, dat ook die wettelijke bepaling enige aandacht krijgt. Zij luidt:

„Art. 13. Bij het bepalen van de winst worden de volgende posten als bedrijfskosten beschouwd, onverminderd hetgeen in het Besluit op de Inkomstenbelasting 1941 is bepaald:

1) bij alle belastingplichtigen:

a. (enz.)

b. Aandelen in de winst, toekomende aan houders van winstdelende obligatiën, welke niet aan oprichters, stichters, aandeelhouders, leden en deelnemers als zodanig zijn uitgereikt”.

(In het ontwerp van Wet op de Vennootschapsbelasting 1960 staat zakelijk hetzelfde in art. 8, lid 1, letter b.)

Bij de emissie van de door de heer Monster bedoelde obligaties zullen de aandeelhouders wel een claimrecht moeten hebben, en daarom zullen de winstuitkeringen op de obligaties niet aftrekbaar zijn. Overigens raadplegen men het arrest van de Hoge Raad dd. 5 juni 1957, no. 13127 (B.N.B. 1957/239) of Belastingberichten Vpb 329.

*Mr. W. P. van Sikkelerus te Gouda schrijft ons:*

Naar aanleiding van het verzoek van de heer J. G. Nolst Trenité in zijn naschrift op blz. 767 van „E.-S.B.” van 27 juli 1960 zou ik het volgende citaat uit het arrest van de Hoge Raad van 5 juni 1957, B.N.B. 1957/239 onder de aandacht van Uw belangstellende lezers willen brengen:

„O. dat blijkens art. 7 van dit Besluit voorwerp van de vennootschapsbelasting is de door het belastingplichtig lichaam gemaakte winst;

dat in overeenstemming hiermede enerzijds art. 14 in het algemeen bepaalt, dat uitdelingen van winst geen invloed op de belastbare winst hebben, en anderzijds art. 13 een uitzondering maakt voor zekere uitkeringen, omdat zij voor den belastingplichtige niet als deel van de winst maar als bedrijfskosten zijn aan te merken;

dat dit volgens art. 13, 1, b, voornoemd onder meer het geval wordt geacht met aandelen in de winst, toekomende aan houders van winstdelende obligatiën;

dat weliswaar de strekking van deze bepaling, welke ten doel heeft een variabele rente van schulden op denzelfden voet te behandelen als een vaste rente, een ruime uitlegging daarvan vordert en medebrengt, dat in het algemeen in gevallen, waarin de rentevergoeding van enige door den belastingplichtige verschuldigde hoofdsom van de winst afhankelijk is gesteld, de uitkering van die vergoeding tot de bedrijfskosten moet worden gerekend;

dat nochtans deze strekking niet verder gaat dan dat, ook als geen obligatiën zijn uitgereikt, de omstandigheid op zich zelf, dat aan schuldeisers in stede van een vaste rente een aandeel in de winst is toegekend, niet medebrengt, dat de hun toegekende vergoedingen, geen bedrijfskosten zouden vormen;

dat echter wanneer het winstaandeel een onderdeel vormt van de regeling ener verhouding tussen schuldeiser en schuldenaar, welke den schuldeiser zo nauw bij het bedrijf van den schuldenaar betreft dat hij daarin in zekere mate deel heeft, de op dat aandeel uitgedeelde winst voor den schuldenaar niet meer als kosten van het bedrijf kan worden beschouwd en dat aandeel niet onder de in art. 13, 1 onder b, genoemde aandelen in de winst kan worden gebracht”.

Wanneer dus de voorgestelde obligatievorm *alleen maar* een *dividendspiegel*-obligatie blijft, lijkt de fiscale aftrekbaarheidskans vrij groot!

## NASCHRIFT

De heren J. G. Nolst Trenité voor zijn naschrift en Prof. Dr. B. Schendstok en Mr. W. P. van Sikkelerus ben ik zeer erkentelijk voor wat zij opmerken naar aanleiding van mijn ingezonden stuk over converteerbare obligaties en vennootschapsbelasting.

Vast staat wel, dat de *vaste* rente van winstdelende (converteerbare) obligaties zonder meer voor de vennootschapsbelasting als kostenelement wordt aangemerkt. Zo de rente, voortvloeiend uit het winstdelend zijn, voor de vennootschapsbelasting *geen* kostenelement is, dan is toch in ieder geval bereikt, dat er als het ware een primair dividend als kostenelement wordt aangemerkt voor de vennootschapsbelasting. Naarmate het vaste rentepercentage hoger wordt gesteld wordt er meer vennootschapsbelasting bespaard, waardoor er bij de huidige percentages vennootschapsbelasting bijna de helft als het ware door de fiscus wordt betaald.

Naar mijn mening behoeft het vaste rentepercentage niet te zijn afgestemd op de kapitaalmarktsituatie op het moment van de uitgifte, omdat de N.V. niet primair de benodigde of gewenste middelen zo goedkoop mogelijk, dus tegen zo laag mogelijke rente wil aantrekken. Dit moet zeer nadrukkelijk in het emissieprospectus tot uitdrukking worden gebracht. Daarom moet de emissie uit de aard der zaak, zoals Prof. Schendstok veronderstelt, met voorkeursrecht (claim) voor de aandeelhouders plaatsvinden. De aandeelhouders krijgen dus al bij voorbaat een vergoeding (claim) voor de verplichting dat de N.V. een bepaalde (te hoge) vaste rente zal betalen en deze vergoeding (claim) zal hoger zijn naarmate dit vaste rentepercentage hoger is gesteld. Op zichzelf is een en ander ongezonder; dít is een gevolg van het niet willen beschouwen van een primair dividend als kostenelement door de fiscus.

Wat de winstuitkeringen betreft heb ik gesteld, dat ik

er niet volkomen zeker van ben, dat de mogelijkheden van de wet op de vennootschapsbelasting in overeenstemming zijn met mijn voorstel. De heer Nolst Trenité merkt op: de gehele rente op winstdelende obligaties is, naar wij vernamen, volgens de fiscale praktijk aftrekbaar. Prof. Schendstok meent, dat, gezien het feit dat de emissie met voorkeursrecht voor de aandeelhouders zal hebben plaats gehad, de winstuitkeringen niet aftrekbaar zijn, dus geen kosten zijn voor de N.V. En Mr. Van Sikkelerus meent aan de hand van het arrest van de Hoge Raad dd. 5 juni (B.N.B. 1957/239) — welk arrest Prof. S. ook aanraadt te raadplegen — dat de fiscale aftrekbaarheidskansen vrij groot is. De meningen zijn dus vrij verdeeld en wellicht, dat aan de hand van onze discussie in het nieuwe ontwerp van Wet op de Vennootschapsbelasting 1960 alsnog een formulering kan worden opgenomen, welke elke twijfel uitsluit.

Het is met de winstdelende obligaties voor mijn gevoel ietwat v'eemd gesteld, want over de volle uitkering (dus vaste rente + winstaandeel) wordt de voorheffing van 15 pCt. dividendbelasting ingehouden. In het kader van de inkomstenbelasting dus een gelijkstelling met dividend. Juist bij de winstdelende obligaties van Albert Heijn N.V. — waarvan zeer waarschijnlijk een vrij groot aantal terecht komt bij mensen die alleen loonbelastingplichtig zijn — is dit naar mijn mening onbillijk. Als er geen verrekening met de inkomstenbelasting kan plaatsvinden van de voorheffing aan dividendbelasting, dan moet, wil er terugvordering kunnen plaatsvinden, deze voorheffing een minimum overschrijden.

Zelfs bij de nieuwe wetsontwerpen, waarbij enerzijds de voorheffing wordt verhoogd tot 25 pCt. en anderzijds het minimum wordt verlaagd tot f. 10, zullen velen nog niet tot terugvordering kunnen overgaan. Zij zullen dan bij een uitkering van in totaal  $7\frac{1}{2}$  pCt. al minstens 11 obligaties van f. 50 bij elkaar gespaard moeten hebben. En als ik het goed begrepen heb is men het minimum bedrag van f. 10 toch kwijt en kan alleen teruggevorderd worden wat er meer dan dit minimum bedrag van f. 10 aan dividendbelasting is ingehouden.

Een zo mogelijk uitputtende studie over de fiscale aspecten van diverse mogelijke obligatievormen (al of niet reeds bestaande vormen) zou mijns inziens nog interessante resultaten kunnen opleveren.

Naar aanleiding van het naschrift van de heer Nolst Trenité zou ik nog willen opmerken, dat ik aan een conversiekoers van 100 pCt. denk en dat ik voor een gezond bedrijf niet zo bang ben, dat de koers wel eens onder de 100 pCt. voor de aandelen zou kunnen dalen. Vooral niet, daar vele goede bedrijven steeds meer aan zelffinanciering (gaan) doen, wat naar mijn mening ook ongezond is en weer andere spanningen oproept. Zo zie ik in de overdreven zelffinanciering de *primaire* oorzaak voor de excessen aan tantièmes.

En al zou de koers voor de aandelen eens tijdelijk beneden de 100 pCt. dalen, wat dan nog? Er is geen vaste conversiedatum, dus er is alle tijd om te wachten tot de koers weer boven pari is. Mijn bedoeling immers is, dat er helemaal niet tot conversie wordt overgegaan, want ik wil vennootschapsbelasting besparen. Dit kan ik met winstdelende converteerbare obligaties met een onbepaald uitgestelde conversiedatum bereiken, resp. gedeeltelijk bereiken. Ik moet het conversierecht aan de obligaties geven, omdat ik in feite verkapte aandelen wil hebben.

Voorburg.

Drs. C. A. MONSTER.

### Geldmarkt.

De geldmarkt kon vorige week als een spel der vergissingen worden gekarakteriseerd. Dat de schone schijn bedriegelijk is viel in de verslagweek nl. ook op de geldmarkt te bespeuren. Na de betalingen door de Staat op vervallend schatkistpapier waren de saldi der banken bij de Centrale Bank op 1 augustus op f. 699 mln. ruim boven de deze maand verplichte saldi ad gemiddeld ca. f. 530 mln. Daarbij gevoegd de in de lopende kasreserveperiode beschikbaar komende bedragen wegens vervallend schatkistpapier en rente en aflossing op andere staatsschuld, benevens gematigde verwachtingen t.a.v. terugstromende bankbiljetten, waarvan de omloop bij de ultimo uitzetting op het recordpeil van f. 4.747 mln. was gekomen, leek een verwachting van een behoorlijke ruimte op de geldmarkt en een goede, belangstelling voor de tender op 5 augustus, waarbij het disconto naar men aannam iets onder dat van de vorige tender zou komen, meer dan schijn. De bedriegelijkheid kwam naar voren toen de tender beneden de verwachtingen bleef en de discontopercentages op onveranderd  $2\frac{1}{8}$  pCt. voor 3-maandspromessen en  $2\frac{3}{8}$  pCt. voor jaarspapier uitkwamen. De toewijzing bedroeg slechts f. 43,5 mln. 3-maands en f. 24,2 mln. 12-maandspromessen. Veel leven om niets dus. Naar het (Uw kroniekschrijver) lijkt, zijn evenwel nogal wat biljetten afgenomen. In de voorgaande week toen in totaal ca. f. 275 mln. verviel was dit eveneens het geval geweest: de totale schatkistpapieromloop daalde althans slechts met f. 243 mln.

Voor callgeld bestond veeleer vraag dan aanbod en op de valutamarkt viel aanbod van kasvaluta tegen termijn te bespeuren. Beide verschijnselen wijzen niet op al te veel ruimte.

De gemeenten hebben thans kennelijk weinig behoefte aan kasgeld: op de markt voor kasgeldleningen ging opnieuw nauwelijks iets om.

### Kapitaalmarkt.

De New Yorkse beurs leek afgelopen week op een sonate: allegro — andante — allegro. In het begin werkte het enthousiasme over de verruiming van het effectenkrediet nog door; de voorspelling dat deze opleving slechts van korte duur zou zijn kwam evenwel al zeer spoedig uit. Daartoe was ook alle aanleiding: „Business reports are a mixture of good, bad and in-between”, aldus begon een der grootste Amerikaanse banken haar juli-overzicht. Uit de winstcijfers over het 2e kwartaal krijgt men de indruk dat het accent op „bad” valt: t.o.v. dezelfde periode in 1959 blijkt nl. een winstdaling van ca.  $12\frac{1}{2}$  pCt., bij gelijke of toegenomen omzetten. Een klassiek verschijnsel in een vergevorderde hausse. Winstdaling trad niet alleen op bij staal en auto's, doch ook bij de vaak favoriet geachte „electronics, chemicals, drugs en cosmetics”. Dividend-declaraties toonden eveneens een dalende tendentie. Aan het eind van de week ontstond nieuwe hoop op verdere verruiming van het effectenkrediet. Terecht of „wishful thinking”?

Amsterdam vond allegro wat overdreven en bepaalde zicht tot allegretto: de markt was aan de kalme kant. Koninklijke Olie dacht een moment over een scherzo — voor het eerst sedert maanden — maar dit werd wat zwaar



uitgevoerd: de blijmoedigheid kwam alleen van enkele Nederlandse musici, buitenlanders deden niet mee. De effectenbeurs kan thans trouwens blijkbaar alleen goed spelen onder de stimulans van een buitenlandse dirigent.

Na de A.K.U. is thans de K.L.M. als 2e „international” met cijfers over het 2e kwartaal gekomen: op het verlies van het voorgaande trimester werd wat ingelopen, maar nog niet genoeg. De beurs nam een en ander voor kennisneming aan.

Voor de 4e emissie Bank voor Nederlandsche Gemeenten waarop 4 augustus de inschrijving openstond, prefereerde het beleggende publiek blijkbaar een veelstemmige bezetting: er werd tenminste weer flink overtekend.

Een interessant contrapuntisch spel toonden enkele brouwerijen: Oranjeboom zal de aandelen Zuid Hollandse Bier overnemen en gaan samenwerken met Phoenix, doch de 3 partijen blijven hun eigen partij spelen. Concurrentie in de Euromarkt vormde het hoofdmotief. De Amsterdamsche Bank verwierf 20 pCt. van de aandelen Albert de Bary; de overige 80 pCt. zijn in handen van 4 buitenlandse banken.

Indexcijfers aandelen.	4 jan. 1953 = 100	29 juli 1960	5 aug. 1960
Algemeen .....	372	410	412
Intern. concerns .....	547	607	609
Industrie .....	268	316	318
Scheepvaart .....	187	159	158
Banken .....	190	200	208
Cultures .....	154	152	153

Bron: A.N.P.—C.B.S.

#### Aandelenkoersen.

Kon. Petroleum .....	f. 179,20	f. 127,80	f. 134,75
Unilever .....	809	904	889½
Philips .....	835½	1.223¾	1.223¾
A.K.U. ....	514	538½	531½
Kon. Ned. Hoogovens .....	900	780½	773
Van Gelder Zn. ....	270	311	314
H.A.L. ....	186½	137½	135½
Amsterd. Bank .....	340	362	377½
Ver. H.V.A. Mij-en .....	166	155	152½

New York.	4 jan. 1960	29 juli 1960	5 aug. 1960
Koersgemiddelde aandelen Dow Jones Industrials .....	679	617	614
Effectieve rendementen obligaties.	gem. looptijd	8 jan. 1960	29 juli 1960
3 pCt. Invest. Cert. ....	4 j.	3,73	3,82
4¼ pCt. Ned. 1959 .....	12½ j.	4,48	4,37
3¼ pCt. Ned. 1955 I ...	17½ j.	4,31	4,32

Bron: Amsterdamsche Bank, Wekelijkse Rendements- en Koersvergelijking.  
Drs. R. L. BOISSEVAIN.

## STATISTIEKEN

### PRODUKTIE-INDEXCIJFERS <sup>1)</sup> (1953 = 100) <sup>2)</sup>

Omschrijving	Jaar- gemiddelden		dec. 1959	jan. 1960	febr. 1960	mrt. 1960	april 1960	mei 1960
	1958	1959						
Aantal arbeidsdagen <sup>3)</sup> ..	23½	23½	23½	22½	23	25	22½	22
Algemene indexcijfers van de nijverheid <sup>4)</sup> : .....								
Algemene produktie- index .....	126	138	144	139	145	163	156	162
Idem, gecorrigeerd voor seizoen en lengte van de maand <sup>5)</sup> .....			145	149	154	154	159	162
Indexcijfers per bedrijfs- klasse: .....								
Bouwmateriaal en aar- dewerk .....	114	122	115	106	108	121	132	142
Chemische nijverheid (excl. aardoliepro- dukten) .....	136	145	156	152	153	165	155	
Leder- en rubbernijver- heid .....	120	137	140	139	140	147	141	
Mijnbouw .....	110	113	112	113	109	122	120	123
Metaalnijverheid .....	138	164	178	170	183	209	200	
Papierindustrie .....	129	144	152	149	152	176	152	146
Textielnijverheid .....	108	112	117	112	116	128	114	
Gas, elektriciteit en water .....	141	151	176	176	168	172	154	154
Voedings- en genot- middelenindustrie ..	118	120	121	107	108	127	127	

<sup>1)</sup> Bron: C.B.S.

<sup>2)</sup> De wegingscijfers hebben betrekking op 1949.

<sup>3)</sup> Onder arbeidsdagen worden verstaan alle dagen, met uitzondering van de zondagen, nieuwjaarsdag, 2e Paasdag, Hemelvaartsdag, 2e Pinksterdag en de beide Kerstdagen. Zaterdag zijn als halve dagen geteld.

<sup>4)</sup> Exclusief bouwnijverheid.

<sup>5)</sup> Zie voor de berekeningswijze Statistische en econometrische onderzoeken, 4de kwartaal 1958.

## KWANTITEIT of KWALITEIT ?

Wanneer het U vooral om de kwantiteit van de reacties op door Uw onderneming geplaatste personeelsannonces gaat, dan menen wij er goed aan te doen U tevoren te moeten afraden deze annonces in „E.-S.B.” te plaatsen. Honderden reacties voorspellen wij U beslist niet.

Wilt U echter een indruk hebben van de kwaliteit van de binnenkomende reacties, dan zal het U interesseren dat talrijke grote ondernemingen regelmatig „E.-S.B.” inschakelen als medium voor het oproepen van functionarissen op hoog niveau.

Zoekt U het in de kwaliteit van de reacties op Uw personeelannonces, dan geven wij U ernstig in overweging om „E.-S.B.” als medium in te schakelen.

Advertentie-afdeling  
Postbus 42 — Schiedam

## DE TWENTSCHE BANK N.V.

Gecombineerde Maandstaat op 31 juli 1960

Kas, Kassiers en Dag- geldleningen .. f	89.046.163,76	Kapitaal .....	f 49.000.000,-
Nederlands		Reserve .....	25.500.000,-
Schatkistpapier ..	453.000.000,-	Deposito's op Termijn ..	570.672.084,89
Ander Overheidspapier ..	136.081.685,91	Crediteuren .....	839.101.550,96
Wissels .....	61.541.369,99	Geaccepteerde Wissels ..	898.051,09
Bankiers in Binnen- en Buitenland. ....	163.375.715,18	Door Derden	
Effecten, Syndicaten en Waarden. ....	65.611.438,20	Geaccepteerd ...	54.133,88
Prolongaties en Voor- schotten tegen Effecten ..	44.676.394,10	Kassiers en Genomen Daggeldleningen ..	8.023.874,58
Debiteuren .....	506.325.920,68	Overlopende Saldi en Andere Rekeningen ..	38.648.656,43
Deelnemingen (incl. Voorschotten) ..	7.239.664,01		
Gebouwen. ....	5.000.000,-		
	<u>f 1.531.898.351,83</u>		<u>f 1.531.898.351,83</u>





## NATIONALE LEVENSVZERKERING-BANK N.V.

Schiekade 130 - Rotterdam

vraagt

### MEDEWERKER

voor haar afdeling

#### ADMINISTRATIEVE ORGANISATIE

Leeftijd 25-35 jaar.

Het terrein van de werkzaamheden is veelomvattend, mede met het oog op de automatisering van de administratie.

*Vereisten:* Opleiding S.P.D., M.O. Boekhouden of gevorderde accountantsstudie (N.I.v.A.).  
Ervaring op administratief/organisatorisch gebied.

Honorering en secundaire arbeidsvoorwaarden overeenkomstig de betekenis van de functie.

*Uitvoerige sollicitaties te richten aan de afdeling Personeelszaken, Postbus 796, Rotterdam*

## Efficiency

bespoedigt  
Uw contacten  
met gegadigden

★

Indien  
Uw telefoonnummer  
in Uw annonce  
moet worden  
opgenomen,  
vermeld dan  
tevens het

**NETNUMMER**

## KARTRO KARBON

LET OP DE GROTE VOORSPRONG OP  
ALLE ANDERE KARBONSOORTEN.

## CARBOREX

met SILICONOL-B

N.V. KARTRO

Kloveniersburgwal 47, Amsterdam-C.,  
Tel. 22.33.11 (3 lijnen).

## FRANKFURTER MESSE



Inlichtingen en toegangskaarten,  
rechtgevend op gratis catalogus,  
logiesreservering en reductie op treinreis:

**FRANKFURTER MESSE - DIENST**

Amsterdam-C, Keizersgracht 796

Tel. 65938-65750

## Behoeft Uw staf uitbreiding?

Verzuimt dan niet E.-S.B. voor Uw oproep in te schakelen. E.-S.B. biedt U een grote trefzekerheid, 66k bij aspirant-leidinggevende functionarissen in de commerciële, administratieve of aanverwante sectoren.

Advertentie-afd. — Postbus 42 — Schiedam

Abonneert U op

## DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van:

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

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

Abonnementen worden aan-  
genomen door de boekhandel  
en door uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN  
TE HAARLEM**

Het nog al maar snel toene-  
men van het aantal abon-  
nees in het weekblad



wijst er wel op hoezeer dit  
beleggingsadvies-orgaan, dat  
specifiek de belangen van  
de particuliere belegger be-  
hartigt, in een behoefte  
voorziet.

Te verwonderen behoeft dit  
eigenlijk niet, want Bel-Bel  
tracht volledig objectief te  
zijn; het is in begrijpelijke  
taal geschreven en zeer  
overzichtelijk van indeling.

Vraagt toezending van gratis  
proefnummer.

★

Abonnementen (per jaar  
f. 19,—; p. kwartaal f. 5,50)  
kunnen elk kwartaal ingaan  
en dienen te worden opge-  
geven bij de Administratie  
van „Bel-Bel”, Postbus 42,  
Schiedam.

816

## NIET THUIS - MAAR OP DE BANK

Bescherm uw spaargelden tegen brand, inbraak en  
verlies. Uw besparingen zijn veilig op een spaarreke-  
ning bij de N.H.M. Wij vergoeden over uw spaartegoed

**3 1/4 % rente tot f 30.000,-**

U kunt zonder opzegtermijn ten laste van uw spaar-  
tegoed effecten kopen en uw belastingaanslagen  
in termijnen laten betalen.

**SPAAR VEILIG - SPAAR BIJ DE N.H.M.**

**NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ**



## UNILEVER N.V.

wil de wetenschappelijke staf van haar

**BUREAU VOOR MARKTONDERZOEK**

uitbreiden met een

# STATISTICUS

met universitaire opleiding.

Naast het ontwikkelen van nieuwe onderzoek- en toetsings-  
methoden zal zijn taak o.m. bestaan uit:

het medewerken aan de opzet van onderzoeken voor zover het  
betreft de statistische methodiek en de evaluatie van de uit-  
komsten; het toezicht op de uitvoering van statistische bereke-  
ningen en de juiste interpretatie daarvan. Het medewerken aan  
c.q. leiden van experimentele onderzoeken.

Wij zijn gaarne bereid hen die voor deze functie belangstelling  
hebben uitvoerig in te lichten, alvorens zij eventueel tot een  
sollicitatie overgaan. Het verdient aanbeveling tevoren een  
afspraak te maken.

*Aanvragen om inlichtingen zowel als schriftelijke sollicitaties  
te richten aan Unilever N.V., t.a.v. Hoofd Afdeling Selectie,  
Postbus 760, Rotterdam tel. (010)-11 44 00, toestel 329,  
onder vermelding van nummer 304.*

UL-322.150.120

10-8-1960