

# **Economisch - Statistische Berichten**

45e JAARGANG - 14 DECEMBER 1960 - No. 2265



**Handelsinformatie- en Incassobureau**

SCHIEDAMSEVEST 42 F  
TELEFOON 12 01 76 (m.l.)

ROTTERDAM

HET LANDBOUW-ECONOMISCH INSTITUUT  
vraagt voor de afdeling TUINBOUW ten behoeve van  
het bedrijfseconomisch onderzoek, vnl. op het gebied van  
de bloementeel.

## LANDBOUWKUNDIG INGENIEUR

bij voorkeur met landhuishoudkunde als keuzevak

of

## ECONOMISCH DOCTORANDUS

met kennis van en/of belangstelling voor de bloementeel.

Salarisgrenzen van f. 669,77 tot f. 1.113,77, eventueel tot  
f. 1.276,77 per maand, een en ander exclusief huurcom-  
pensatie 1960.

Brieven met uitvoerige inlichtingen naar Conradkade 175,  
Den Haag.

*M.A.B.* n.v.

K. C. SLIJK

Schiedamsevest 44 d - Rotterdam-1  
Tel. 010 - 11 91 11 (2 lijnen)

*M*akelaars in onroerende goederen.  
Vertrouwensopdrachten.

*A*dministraties voor Verenigingen  
van Eigenaren (Appartementenwet)

*B*emiddeling bij aan- en verkoop  
van appartementen (horizontale  
verkoop). Specialisten sedert 1951.

★ **TAXATIES** bij aan- en verkoop,  
voor successieaangiften, enz.

★ **HYPOTHEKEN**

**GRATIS** op aanvraag beschikbaar:  
"M.A.B. n.v.-Nieuws" - ons maandblad, waarin  
regelmatig aantrekkelijke aanbiedingen volledig  
omschreven worden opgenomen.

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 Com-  
merce, Koninklijk Plein 6, Brussel, postcheque-rekening  
260.34.

Redactie-adres voor België: Dr. J. Geluck, Zwijnaardse Steen-  
weg 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 aan-  
vraag. 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.

# De last van hoge belastingen

Er zijn weinig zaken, die een zo belangrijke plaats innemen in het leven van een geciviliseerd burger als het voldoen van zijn belastingen. Het is dan ook enigszins verbazingwekkend, dat vóór 1960 niemand tot de ontdekking is gekomen dat de fiscale druk de sleutel is die de ondergang van beschavingen en staatsgemeenschappen „verklaart”. Het bezit van een eenvoudige sleutel is immers voor vele mensen een hulpmiddel bij het vormen van hun wereldbeeld. Vrijwel steeds betreft het hier de een of andere vorm van een zondeval, bijv. die van de uitbuiting (Marx) of van seksuele frustraties (Freud). Een dergelijke functie wordt bij Parkinson<sup>1)</sup> vervuld door het, overigens niet alleen aan hem verschenen, visioen van de „fiscale duivel”. Hierbij moet onmiddellijk worden aangetekend, dat wij een opzettelijke overdrijving van deze auteur veronderstellen. „Zelfs” onze vakpsychologen zullen er echter niet steeds in kunnen slagen bij hem de grenzen tussen spel en ernst te trekken.

Het lag voor de hand dat na het „best-seller”-succes van zijn befaamde „Wet van Parkinson”, nog wel een tweede wet zou worden verkondigd. De originaliteit hiervan is echter overeenkomstig de wet van de verminderde meeropbrengsten minder groot. De formulé „expenditure rises to meet income” voor het voortdurend stijgen van de overheidsuitgaven tengevolge van de onbegrensd geachte belastingmogelijkheden, in tegenstelling tot een „goed huisvader” die zijn beperkt inkomen als uitgangspunt neemt, is reeds door andere auteurs, zij het op een meer genuanceerde wijze, naar voren gebracht. De uitwerking en illustrering geschiedt echter met de unieke „Parkinson-stijl”: speels, ironisch, op verrassende wijze combinerend en vaak zelfs geestig.

Na de beschrijving van het tot stand komen van een begroting in Engeland en de Verenigde Staten, waarbij het expansiestreven van de overheidsafdelingen een opwaartse druk op het uitgavniveau uitoefent, wordt de bestrijding van uitwassen en verspillingen nagegaan. De conclusie luidt dat de toegepaste controle weinig effectief is. De pers en het publiek kunnen evenmin voor de nodige bedijking zorgen. De bekende kettingreeks: opgewonden persartikelen — vragen door parlementsleden — benoeming van een commissie, eindigt in een vruchteloze po-

<sup>1)</sup> C. Northcote Parkinson: „The law and the profits”, London, John Murray 1960. Een Nederlandse uitgave verscheen onder de titel: „De tweede wet van Parkinson” bij de Uitgeverij Scheltema & Holkema, 194 blz.; f. 6,90.

ging de instinctieve teamgeest van de betrokken overheids-employés, welke zich uit in een alles ontkennen en verborgen, te doorbreken. Zoals van Parkinson met zijn beweglijke geest-kon worden verwacht, wordt een omkering van de gangbare budgetteringsprocedure aanbevolen. Uitgaande van een verantwoord belastingniveau moet aan de departementen een bepaald bedrag worden toegewezen. Hierdoor wordt derhalve niet meer allereerst vastgesteld wat de departementen mogen besteden.

In een historische beschouwing vanaf de Chaldeeën wordt 1909 voor Groot-Brittannië en de Verenigde Staten als het fatale jaar aangeduid. Sindsdien was in Groot-Brittannië niet meer de imperialistische expansie, doch de sociale welvaart het primaire doel. De ondergang van het Britse Imperium was aangevangen. De Verenigde Staten worden geacht minder ver te zijn gevorderd op het pad naar de fiscale catastrofe. Desalniettemin worden ook in dit land vele ongerechtigheden gesignaleerd. De kritieke punten van de belastingheffing worden gekwantificeerd in procenten van het nationaal inkomen: vanaf 10 begint de kapitaalvlucht (door de Wet of de omstandigheden kan deze grens worden verhoogd tot 20); boven 25 ontwikkelt zich een ernstige inflatie; boven 30 daalt het aanzien in het buitenland; bij 35 is er een duidelijke vermindering van de vrijheid en de continuïteit, doordat de ene generatie de volgende niet meer tot financiële springplank kan dienen; vanaf 36 voltrekt zich, vroeger of later, de ineenstorting.

De opinie van Galbraith c.s., die de belastingen willen verhogen om urgente publieke voorzieningen te kunnen uitvoeren, wordt natuurlijk scherp bekritiseerd. Een onderhoudende behandeling, welke hoofdzakelijk op Britse ervaring steunt, wordt o.a. besteed aan praktijken van ontgaan en ontduiken van belastingen en ondoelmatigheden in de sectoren van defensie, onderwijs, research, de generationaliseerde gezondheidsdienst en de landbouwsubsidies.

Dit aardige boekje is een interessante popularisering van enkele problemen, die in de leer der openbare financiën door vaktermen zijn ommuurd. Zwaarmoedigheid is echter het lot van de lezer, die het opgeroepen apocalyptisch perspectief al te ernstig opvat. Een juiste waardering veronderstelt dan ook een kritisch bewustzijn van de overdrijving, welke een bestanddeel is van Parkinsons cocktail van ernst en spel.

Rotterdam.

Drs. M. HART.

## INHOUD

	Blz.		Blz.
De last van hoge belastingen, door Drs. M. Hart	1187	De E.E.G.-graanmarkt: is zelfvoorziening mogelijk?, door W. C. Fiege	1197
Sluipende inflatie en/of oorlogsgevolgen met vertraging, door Dr. W. J. van de Woestijne	1188	Bedrijfseconomische notities:	
Herziening A.W.W., door Mr. A. C. van Epenhuysen	1191	Voorkoming van onbillijkheden bij de financiering met converteerbare obligaties, door J. G. Nolst Trenité	1198
De commerciële televisie; hoe komen de kijkers aan hun trekken?, door Drs. W. Langeveld	1192	Notities:	
Melk in levensmiddelenbedrijven?, door Drs. C. Timmer	1194	Huis aan huis verkoop in de Verenigde Staten	1190
		Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman	1199
		Statistieken	1200

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 Ticheën; R. Vandeputte; A. J. Vlerick.

# Sluipende inflatie en/of oorlogsgevolgen met vertraging

In het slot van zijn artikel over de waardevastheid van de gulden, in „E.-S.B.” van 23 november jl., pleit de heer Greidanus voor een voortgezet gesprek over dit onderwerp. Hiermee stem ik van harte in. Trouwens, mijn artikel van 2 november had geen ander doel dan deze discussie op gang te brengen. Het vraagstuk is er belangrijk genoeg voor en de misverstanden, veelal als gevolg van elkaar napraten, zijn niet minder groot. Daarom is een verhelderende discussie noodzakelijk. Dit houdt tevens in dat wij in deze discussie niet moeten streven naar polemische successen maar, zoals ook de heren Greidanus en Berg deden, naar het gezamenlijk trachten de veelzijdige waarheid te benaderen.

Het gaat dus om de ruilwaarde van de gulden en deze is, zoals de heer Greidanus terecht opmerkt, aan de ene kant afhankelijk van factoren aan de goederenzijde en aan de andere kant van die aan de geldzijde. Hieruit volgt, en dat is m.i. de bijdrage van de heer Berg, dat wij met een veel-dimensionaal begrip te maken hebben. Het geld wordt namelijk tegen zeer veel verschillende goederen en goederencombinaties geruild. De ruilwaarde van de gulden wordt dientengevolge door een groot aantal prijzen, die een verschillend verloop hebben, uitgedrukt. In ieder concreet geval hangt dus de waarde van de gulden af van het goederencomplex dat daar in het concrete geval tegenover staat.

Als wij nu, op grond van dit veel-dimensionaal karakter menen niet meer over de waarde van het geld te kunnen spreken, dan maken wij vrijwel iedere macro-economische beschouwing onmogelijk, want zeer veel begrippen uit de macro-economie hebben dit veel-dimensionaal karakter (kosten van het levensonderhoud, loonvoet, rentestand, groothandelsprijzen, werkloosheid enz.). Wij mogen echter zulk een veel-dimensionaal begrip wel als één-dimensionaal behandelen, indien uit het verband blijkt van welk gezichtspunt uit dit begrip wordt gezien.

Waar ging het nu in casu om? Uit mijn artikel van 2 november blijkt duidelijk dat ik mij keerde tegen de algemeen aanvaarde opvatting dat er sprake zou zijn van een algemene en voortgaande daling van de waarde van het geld. Er zouden, zo is de opvatting, permanent werkende krachten zijn, die deze ontwikkeling veroorzaken en daaraan tegengestelde krachten zouden te zwak zijn om de eerste groep te neutraliseren. Meestal ziet men als oorzaak van dit verschijnsel de volledige werkgelegenheid. Hierbij stellen sommigen de voortgaande inflatie als een *noodzakelijke voorwaarde* voor de volledige werkgelegenheid en deze lieden zijn vaak bereid die prijs voor de volledige werkgelegenheid te betalen; anderen zien de inflatie als een *gevolg* van de volledige werkloosheid en hebben die prijs er meestal niet voor over. Beide groepen leggen evenwel een dwingend, zij het ook anders gericht, causaal verband tussen werkgelegenheid en inflatie.

Als deze stelling juist ware, dan zou de combinatie: volledige werkgelegenheid en waardevast geld een logische onmogelijkheid zijn, *althans in onze huidige maatschappij*. Als deze stelling juist ware dan zouden wij een politieke keuze-moeten doen van zeer verre strekking. Er zouden namelijk slechts drie mogelijkheden zijn, t.w.

1. handhaven van onze maatschappij, maar tevens zorgen voor een voldoende werkloosheid;
2. handhaven van onze maatschappij maar met een voortgaande waardedaling van het geld;
3. principieel en tevens revolutionair veranderen van de grondslagen van onze maatschappij.

Het aanvaarden van de stelling, dat er een dwingend verband is tussen volledige werkgelegenheid en inflatie heeft dus zeer vergaande politieke consequenties. Deze stelling bevat evenveel revolutionair buskruit als de ijzeren loonwet van Lassalle. Hiervan moeten wij ons wel bewust zijn, als wij over een voortgaande inflatie spreken.

Nu was het niet dit politieke probleem dat mij deed schrijven, maar eenvoudig mijn twijfel als econometist of die stelling wel juist is. Ik meen namelijk dat men in het algemeen op grond van op zich zelf onomstotelijke feiten, te gemakkelijk tot deze stelling komt. Zij lijkt bovendien nog te volgen uit feiten, die iedereen zonder enige moeite kan waarnemen en dus leent deze stelling zich als bij uitstek voor kritiekloos elkaar napraten. Mijn hoofddoel is dus te bereiken, dat wij deze stelling niet als een vanzelfsprekendheid accepteren. Zijn wij eenmaal zo ver, dan kunnen wij trachten wetenschappelijk zo verantwoord mogelijk de zin en de onzin van die stelling te scheiden, want beide, zin en onzin, gaan hier samen. Dat juist maakt anderzijds de verwarring zo groot en kan anderzijds tot een te simplistische zwart-wit polemiek voeren.

Dé stelling zelve wordt meestal op grond van een kwalitatief-logisch betoog als juist aanvaard. Dit is m.i. niet geoorloofd. Natuurlijk kan men zo wel aantonen, dat er krachten werken in inflatoire richting, maar er zijn ook tegenkrachten. Hoe nu de krachtsverhouding tussen deze positief en negatief werkende invloeden is, kan men niet met een formeel betoog aangeven. Daarvoor dient men op ervaring terug te vallen. Wie dit nalaat heeft o.i. de aard van het vraagstuk niet voldoende doorzien. Het gaat immers om het totale resultaat van factoren die, zoals de heer Greidanus terecht stelt, aan de ene kant werkzaam zijn aan de goederenzijde en aan de andere kant aan de geldzijde. Wij willen ons immers een beeld vormen van de ontwikkeling van de ruilwaarde van het geld.

De moeilijkheden bij deze noodzakelijke empirische waarneming zijn vele. Zij vloeien deels voort uit het meer-dimensionaal karakter van het verschijnsel (diverse complexen groothandelsprijzen, kleinhandelsprijzen, kosten van het levensonderhoud e.a.). Heeft men hier een keuze gedaan en beschikt men bovendien over een bruikbaar indexcijfer, dan nog staat men voor de moeilijkheid de ontwikkeling daarvan te interpreteren. Het uitgangspunt dat wij daarbij kiezen is vaak van invloed.

Wij namen voor de groothandelsprijzen als uitgangspunt 1952. De heer Greidanus kiest 1949. Samengevat ziet zijn tabel er als volgt uit:

Groothandelsprijzen 1948 = 100

1949	.....	104
1951	.....	143
1952	.....	140
1959	.....	142

Hij trekt daaruit de volgende conclusie:

„Het resultaat is, dat een meer uitgewerkte statistiek ons leert, dat ook de indexcijfers der groothandelsprijzen getuigen van een waardedaling van de gulden in de laatste tien jaren”. Deze conclusie is m.i. fout geformuleerd. Zij zou m.i. moeten luiden: „er is in twee à drie jaar (1949/1952) een zeer sterke waardedaling te constateren en in de daarop volgende zeven à acht jaar een vrijwel constant zijn van die waarde”.

De woorden van de heer Greidanus suggereren ten onrechte dat wij hier met een proces te maken hebben dat zich over tien jaren heeft uitgestrekt en dat is niet juist. Het is tegen deze foutieve gedachte dat wij ons gericht hebben en moeten blijven richten.

Terloops merken wij op, dat wij, door 1952 als uitgangspunt te nemen en niet 1951, geen poging hebben gedaan om naar ons toe te rekenen. Nu is ook de keuze van 1949 willekeurig. Willen wij een inzicht hebben in de betekenis van de waardedaling van de gulden, zoals deze zich in de eerste vijf jaar na de oorlog demonstreerde, dan moeten wij verder terug gaan en er de oorlogsperiode in betrekken. Van belang is hier enerzijds de verandering in de geldhoeveelheid en anderzijds die in de beschikbare goederen-hoeveelheid. De eerste verandering weten wij vrij nauwkeurig; van de tweede alleen de tendens.

Ultimo	Totale geldhoeveelheid
1938 .....	2.541 miljoen
1945 .....	4.100 miljoen

Tussen 1938 en 1945 daalt de ruilverhouding „gulden-goederen” zeer sterk, deels door de vermeerdering van de geldhoeveelheid maar nog veel sterker (alleen weten wij niet hoe sterk) door de vermindering van de goederen-hoeveelheid. De waardedaling tussen 1938 en 1945 is een feit dat niemand zal willen ontkennen. Maar deze waardedaling kwam niet in de prijzen tot uitdrukking als gevolg van de stringente prijsvoorschriften tijdens de oorlog.

*Wij zien de prijsstijging die zich na de oorlog manifesteerde als een vertraagde aanpassing aan de tijdens de oorlog ontstane gecamoufleerde waardedaling.*

Daarom schreven wij hiër boven ook dat de waardedaling van de gulden tegenover de goederen in de groothandel zich demonstreerde in de vijf jaren na de oorlog, en niet dat deze zich in die periode voltrok. Wel steeg immers nog de geldcirculatie tot 1949 tot een bedrag van 7.552 miljoen, maar daar stond een waarschijnlijk veel sterkere goederenstijging tegenover (vergelijk de goederenpositie van 1945 met die van 1949). Wij nemen aan, dat omstreeks 1952 de vertraagde aanpassing aan de oorlogsgevolgen grotendeels tot stand is gekomen, althans wat de groothandelsprijzen betreft. Van dat ogenblik af is er geen, althans geen significante, stijging meer van het indexcijfer der groothandelsprijzen.

Als wij na willen gaan, of er in onze maatschappij voortdurend werkzame krachten zijn die tot waardedaling leiden, dan zullen wij dit onderzoek aan moeten vangen op het ogenblik waarop de oorlogsgevolgen grotendeels als geliquideerd mogen worden beschouwd. Doen wij dat niet dan lopen wij het gevaar aan een „sluipende inflatie” toe te schrijven wat in werkelijkheid nog oorlogsgevolgen zijn.

Het komt mij voor dat de heer Greidanus, door het begin van het onderzoek te stellen op 1949 twee zeer verschillende complexen factoren, die op de geldwaarde invloed hebben gehad, vermengt. Dit lijkt mij ondoelmatig voor het onderzoek van de vraag, of er thans sprake is van

een voortgaande waardedaling van de gulden. Aan de keuze van het basisjaar zit dus meer vast dan op het eerste gezicht schijnt. In dit verband is het jammer, dat het C.B.S. voor verschillende reeksen een basisjaar heeft gekozen, waarin nog zeer duidelijke oorlogsinvloeden merkbaar waren.

Thans willen wij ons op de kosten van het levensonderhoud bezinnen. Hierbij doen zich enkele moeilijkheden voor. In de eerste plaats zijn zelfs thans nog niet alle oorlogsgevolgen geliquideerd! Duidelijk blijkt dat uit de huren. Voor een niet onaanzienlijk deel is de stijging van de kosten van het levensonderhoud aan een vertraagde aanpassing, die nog niet ten einde is, toe te schrijven. Jaren met een schoksgewijze stijging van de kosten van het levensonderhoud waren tevens jaren van een partiële opheffing van oorlogsgevolgen (huren, subsidies). Wij zoeken naar een oorzakelijke verklaring van de beweging in de kosten van het levensonderhoud. Voor zoverre die oorzaak kennelijk in de oorlog ligt, mogen wij niet een structurele inflatoire druk als oorzaak aannemen.

Een tweede factor, die wij in het oog moeten houden, is de volgende.

In de jaren, die als basis voor groot- en kleinhandelsprijzen gekozen zijn, dus resp. 1948 en 1949, was er nog een zeer sterke regeringsinvloed op de genoteerde prijzen. Maar deze invloed was op de kleinhandelsprijzen belangrijk groter dan op de prijzen van de groothandelsgoederen. Dat wil dus zeggen dat de kleinhandelsprijzen veel dieper beneden hun „natuurlijk” prijsniveau waren gedrukt dan de groothandelsprijzen. Maar als in de basisjaren de kleinhandelsprijzen sterker kunstmatig gedrukt zijn dan de groothandelsprijzen, dan zou verwacht mogen worden dat de kleinhandelsprijzen uiteindelijk meer zouden stijgen dan de groothandelsprijzen. Ook dit gevolg van de keuze van het basisjaar dient men in het oog te vatten bij de beoordeling van de stijging van de kleinhandelsprijzen.

Gaat evenwel de stijging van de kleinhandelsprijzen niet ver boven die van de groothandelsprijzen uit, dan is een probleem — dat nog nader onderzocht zal moeten worden — welke deflatoire krachten dit hoger oplopen van de kleinhandelsprijzen hebben geneutraliseerd. Maar hoe dat ook zij, het verwerken van de oorlogsgevolgen strekt zich bij de kosten van het levensonderhoud over een veel langere periode uit dan bij de groothandelsprijzen, ja, deze aanpassing heeft nu nog niet volledig plaatsgevonden.

Wil men weten, of er per saldo een immanente inflatie bestaat, dan zal men moeten beginnen met de stijgingen in de kosten van het levensonderhoud te analyseren naar de oorzaken en daarbij onderscheid moeten maken tussen de oorlog en andere oorzaken. Als wij deze onderscheiding maken dan zal blijken, dat zowel bij de kleinhandelsprijzen, de kosten van het levensonderhoud als bij de groothandelsprijzen de stijging van de indexcijfers voor het overgrote deel, zo niet geheel, aan oorlogsgevolgen zijn toe te schrijven. Waar deze, hetzij uitgewerkt hetzij geëlimineerd zijn, blijft er voor een immanente inflatie niet veel meer over. Wij zien dat zonder moeite duidelijk aan het indexcijfer voor de groothandelsprijzen, zowel in het algemene als in dat voor groepen.

*Indexcijfers groothandelsprijzen*  
(1948 = 100)

	1952	juli 1960
Voedingsmiddelen .....	129	117
Grond- en hulpstoffen .....	166	166
Afgewerkte produkten .....	135	138
Algemeen totaal .....	140	138

Indien onze stelling juist is dat de stijging van de prijzen een oorlogsgevolg is en niet uit de economische structuur voortkomt, dan is dit belangrijk omdat het ons enig houvast voor de toekomst geeft. Wij ontkennen niet dat de kosten van het levensonderhoud ook in de laatste jaren nog gestegen zijn, zelfs achten wij een voortgaande stijging waarschijnlijk. Maar hiervoor zijn speciale oorzaken aan te wijzen, nl.:

a. opheffen van de gevolgen van oorlogsomstandigheden die tot nu toe in het budget niet volledig verwerkt zijn;

b. uitbreiding van de dienstensector, o.a. verbetering van de geneeskundige verzorging, ruimere keuze in de winkels, snellere spoorwegen;

c. uitbreiding van de sociale verzekering (A.O.W.).

Zij die leven van een kapitaal van „vooroerlogse guldens” hebben een belangrijk verlies op deze activa tijdens de oorlog geleden, maar niet zoveel als midden 1945 geschat zou zijn. Voor zoverre de oorlogsgevolgen nog niet volledig in de kosten van hun levensonderhoud verwerkt waren, moesten zij een deel van dit verlies dat tijdens de oorlog geleden werd na de oorlog dragen. Maar wij kunnen ook zeggen, dat dit uitstel, bijv. van de huurverhogingen, voor hen voordeliger is geweest dan wanneer zij ook dit deel van het verlies direct in 1945 hadden moeten nemen.

Verder staat nog tegenover hun kostenstijging een kwalitatief betere consumptie, al geven wij direct toe, dat een deel van deze verhoogde consumptie een gedwongen karakter heeft, en dus maar een betrekkelijke waarde heeft. Het belangrijkste nadeel hebben zij evenwel als gevolg van de oorlog geleden. In oorlogstijden zijn namelijk nominale geldvorderingen meestal de meest riscante belegging. Maar het is ook weer niet juist zonder meer deze oorlogservaring tot een algemene ervaring te verklaren. Wel is een algemene oorzaak, zoal niet van absolute maar dan toch van zeer relatieve achteruitgang, het feit dat

#### Huis aan huis verkoop in de Verenigde Staten

De omzetten van de bedrijven in de Verenigde Staten, welke zich op de huis aan huis verkoop hebben gespecialiseerd, zijn in het laatste decennium belangrijk gestegen en bedragen thans ca. \$ 3 mrd. per jaar. De op deze wijze meest verkochte artikelen zijn: voedings- en genotmiddelen, huishoudelijke artikelen en apparaten, boeken en cosmetische produkten, aldus „Sales Management” van 21 oktober 1960. Als voordeel van deze wijze van inkopen noemt het blad, dat de huisvrouw in eigen omgeving op haar gemak haar keuze kan bepalen en het produkt (een stofzuiger bijv.) direct op zijn waarde kan toetsen. Mocht zij wat de aankoop betreft twijfelen, dan kan de verkoper 's avonds terugkomen, waardoor ook de overige familieleden in staat zijn hun oordeel te geven. De meest gunstige geografische gebieden voor de huis aan huis verkoop zijn de staten gelegen in het midden, zuiden en westen van het land. De verkoop in de oostelijke staten wordt door de strenge wintermaanden geremd. Ongeveer de helft van het verkopend personeel bestaat uit vrouwen.

zij, die uit de opbrengst van oude guldens moeten leven, geen deel hebben in de stijgende welvaart.

Wij kunnen de speciale oorzaken van de achteruitgang van rentetrekken en andere achtergebleven groepen expliciet aangeven en daarom achten wij het ondoelmatig hier een zo algemene verklaring als „*waardedaling van het geld dat in handen van rentetrekken is*” te hulp te roepen. Naarmate immers een verklaring meer algemeen is, heeft zij minder specifieke inhoud en is dus ook minder geschikt om operationeel te worden gebruikt.

Wij willen thans de verbinding leggen met die theoretici, die menen op grond van logische deductie iets af te kunnen leiden omtrent de concrete waarde-ontwikkeling van de gulden.

Wij gaan volkomen akkoord met hun conclusies, dat er in onze maatschappij en speciaal in de huidige fase sterke inflatoire krachten werken. Afgezien van enige zwakke recessies, leven wij in een periode die overwegend door hausse-aspecten gekenmerkt is. In het algemeen kenmerken haussesituaties zich door inflatoire verschijnselen. Een of meer complexen van produktiemiddelen zijn dan tot aan of over de grens van de beschikbare omvang in gebruik, hetgeen een opwaartse prijsontwikkeling tengevolge heeft. In West-Europa doet zich deze situatie in het algemeen thans t.a.v. de arbeid voor.

Hoewel zulk een langdurige hausse van 15 à 20 jaar wel eens meer in de economische geschiedenis is voorgekomen, is het toch wel een verschijnsel waarvoor bijzondere oorzaken moeten zijn. Het komt ons voor dat een van de oorzaken van de huidige langdurige hausse tot de oorlogsgevolgen gerekend moet worden. De oorlogsvernietiging moest worden hersteld (schepen, fabrieken, woningen). Hierbij komt dan nog de realisering van belangrijke vooruitgang op technisch en agrarisch gebied. Een en ander ging met een grote investering in duurzame produktiemiddelen gepaard (o.a. in koffiestruiken, tankschepen, olieleidingen, raffinaderijen enz.).

Dat deze ontwikkeling met inflatoire verschijnselen gepaard is gegaan, mogen wij als zeker aannemen. Als alleen deze factoren gewerkt hadden dan zouden wij ons thans in een periode van duidelijke prijsstijging moeten bevinden. In de lange hausse van 1892 tot 1913 steeg bijv. het sauerbeckse indexcijfer van de groothandelsprijzen van 92 tot 128, dus met niet minder dan 38 pCt. En dat in een tijd van gouden standaard en zwakke vakbeweging! Het gaat dus bij een lange hausseperiode niet om prijsstijgingen van enkele procenten.

Het bijzondere van de toestand in Nederland na 1952 is niet de hausse als zodanig, maar wel dat die hausse niet of nauwelijks met een stijging van de grondstoffenprijzen is gepaard gegaan. Als wij dit empirische feit combineren met de analytisch te bewijzen inflatietendensen, dan volgt hieruit o.i. de *conclusie dat er behalve deze inflatoire tendensen zeer sterke deflatoire aanwezig moeten zijn*.

Als de huidige expansie, door welke oorzaak ook, afgeremd wordt, dan is het op grond van het acceleratie-principe zeer waarschijnlijk dat deze deflatoire tendensen extra scherp naar voren zullen komen. Op grond hiervan achten wij de kansen op een daling van de groothandelsprijzen in de komende jaren eerder voor de hand liggen dan een voortgaande stijging. Daarom is het hoog tijd om kritisch te staan tegenover de opvatting dat wij met een sluipende inflatie en een voortdurend stijgend prijsniveau te maken hebben.

Amsterdam.

Dr. W. J. VAN DE WOESTIJNE.

# Herziening A.W.W.

Bij de wat haastige totstandkoming van de Algemene Weduwen- en Wezenwet heeft de Regering toegezegd, dat deze wet nog eens onder handen zou worden genomen, nadat enige praktijk zou zijn opgedaan. Het moment daarvoor nadert. Het is echter de vraag, of de herziening alleen een technisch karakter zal hebben dan wel of daarin ook het systeem wordt betrokken. Dit laatste lijkt noodzakelijk, wanneer ook te rade wordt gegaan bij datgene wat de praktische werking der wet in systematisch opzicht reeds betekende.

De gang van zaken was als volgt. Toen het scheppen van een voorziening voor weduwen enz. in overweging kwam, is advies gevraagd aan de S.-E.R. Alvorens tot een advies te komen heeft de S.-E.R. onderzocht in hoeverre de statistische positie van het vraagstuk wees op een noodzaak tot regelen. In zijn rapport wordt daaromtrent de volgende conclusie getrokken: „Uit de gegevens over de totale inkomenspositie van de weduwen en van de inkomensbronnen, meent de raad te mogen concluderen dat in zeer veel gevallen door het overlijden van de echtgenoot het inkomen geheel of grotendeels wegvalt en dat meestal noch door inkomsten uit bedrijf of beroep, noch door inkomsten uit vermogen of uit publiekrechtelijke of privaatrechtelijke weduwenvoorzieningen, voor deze inkomensvermindering een redelijk te achten compensatie wordt verkregen”<sup>1)</sup>.

Omtrent de wijze waarop een voorziening zou moeten worden getroffen achtte de S.-E.R. „een zodanige beperking in de uitkeringen van de weduwen- en wezenvoorziening geboden dat zij het karakter van een bodemvoorziening krijgt, welke beoogt behoefte weg te nemen doch waarnaast ruimte blijft voor andere voorzieningen en voor eigen zorg”<sup>2)</sup>. Gewezen werd op de voorzieningen voor overheids personeel, op ondernemings- en bedrijfspensioenfondsen en particuliere verzekeringen, afgesloten bij levensverzekeringsmaatschappijen.

Dit en een nader van de Sociale Verzekeringsraad ontvangen advies hebben ertoe geleid, dat een regeling tot stand kwam, welke niet mag worden beschouwd als een verzekering van weduwenpensioen. De wetgever heeft het standpunt ingenomen, „dat een vrouw, die beneden de leeftijd van 50 jaar weduwe wordt en geen kinderen te verzorgen heeft, na een zekere aanpassingsperiode weer aan het arbeidsproces kan gaan deelnemen” (Nota naar aanleiding van het Verslag der Kamercommissie). Slechts dan, wanneer op door de wet limitatief genoemde gronden kan worden aangenomen, dat dit niet van haar mag worden verwacht, wordt een bodemuitkering toegezegd.

De eerste opmerking, welke hieromtrent valt te maken is, dat zodoende in de in het S.-E.R.-rapport geconstateerde behoefte slechts ten dele wordt voorzien. In zeer veel gevallen wordt een redelijke compensatie nodig geacht, doch de wet levert deze slechts zeer voorwaardelijk.

Ten gevolge van de ontvangen adviezen en het standpunt van de wetgever blijkt dus in de wet een samenloop te zijn ontstaan van twee tendenties, welke elk voor zich verlagend werkten. Ten eerste: men wil ruimte laten aan eigen voorzieningen en ten tweede: de weduwe behoort in eigen

onderhoud, zo nodig door arbeid, te voorzien. Vandaar, dat de rechten, welke aan de A.W.W. zijn te ontleen, tegenvallen. In de praktijk is overigens o.a. uit een door de Sociale Raad in samenwerking met de Raad van Arbeid te Rotterdam ingesteld onderzoek gebleken, dat de wetgever erin slaagde om in de gevallen, waar ernstig gevaar voor behoefte bestond, een voorziening te treffen. Er zijn echter vrij veel klachten over de beperkte werking der wet. Wanneer het standpunt van de wetgever wordt getoetst aan de ideeën, welke bij de bevolking leven, dan blijkt een groot verschil van opvatting te bestaan. Het risico alleen achter te blijven wordt voor de gehuwde vrouw zwaar geacht en elk streven dit risico werkelijk te ondervangen zal warm worden toegejuicht.

Nog onlangs verklaarde mevrouw Dr. H. Verwey-Jonker op een vergadering van het C.S.W.V.: „Zonder twijfel is de grote meerderheid van de Nederlandse huisvrouwen op het ogenblik niet bereid om in het arbeidsproces te treden”. Het lijkt dan ook de vraag, of de A.W.W. naar de maatstaf van ons rechtsgevoel terecht, als eerste wet in Nederland, een indirecte dwang tot arbeiden oplegt aan weduwen. Een netelige vraag, maar is het nodig deze vraag te stellen?

Bij het opzetten der plannen voor de A.W.W. kan een rol hebben gespeeld, dat men terugschrok voor de kosten van een volledige verzekering van weduwen- en wezenpensioen. De na het invoeren der wet ontstane praktijk heeft evenwel geleerd, dat tegen geringe kosten een aanvullende verzekering kan worden gesloten, die de vele door de A.W.W. opengelaten gaten vult.

Van actuariële zijde is aan schrijver dezes meegedeeld, dat voor een bedrag van ca. f. 10 per jaar per verzekerde een verzekering tot stand kan komen, die in alle gevallen, waar de A.W.W. aan een weduwe geen of slechts een tijdelijk recht toekent, een uitkering verschafft ter grootte van het basisbedrag der A.W.W. en voortdurende tot de 65e verjaardag der weduwe. Indien wij genoemd bedrag stellen tegenover de voor deze verzekering te heffen premie ad 1,25 pCt. van het voor premieberekening in aanmerking komend loon, dan kan tegen een betrekkelijk gering offer een volledige verzekering mogelijk worden. Het gemiddeld inkomen uit arbeid stellende op f. 5.000 per jaar komt men op een premie van f. 62,50, waarvan f. 10 16 pCt. uitmaakt. Door het premiepercentage op ca. 1,4 te brengen zou dus een doorlopend weduwenpensioen kunnen worden verzekerd, dat t.z.t. overgaat in het A.O.W.-pensioen.

Bij nader inzien weegt het argument der kosten dus niet zwaar. Reeds werd door verscheidene werkgevers resp. bedrijfspensioenfondsen een aanvullende verzekering tot stand gebracht, waarbij als motief gold het afronden van de A.W.W.-regeling tot een verzekering van weduwenpensioen. Aldus werd gebruik gemaakt van de door de wetgever bedoelde gelegenheid voor eigen initiatief. De vraag rijst echter, of de nu ontstane situatie: een wet vol teleurstellingen en pas volwaardig na ingrijpen door het bedrijfsleven, bevredigend kan worden geacht, wanneer blijkt, dat voor weinig meer kosten daaraan de strekking kan worden gegeven, welke zij volgens commune opinie behoort te hebben. De herziening der A.W.W. kan nu nog worden benut om aan deze wet het karakter ener onderstandsregeling te ontnemen.

Rotterdam.

Mr. A. C. VAN EPENHUYSEN.

<sup>1)</sup> Advies inzake de herziening van de weduwen- en wezenverzekering. Publikaties van de S.-E.R., 1957, no. 2, blz. 17.

<sup>2)</sup> T.a.p. blz. 21.

Vier organisaties dingen momenteel naar een concessie voor een Nederlandse commerciële televisie. De N.T.S., waarin de omroepverenigingen samenwerken, zal bij de invoering eveneens een rol spelen. De ervaring in Groot-Brittannië leert dat een rendabele commerciële televisie zonder quizschandalen mogelijk is. Ook in Nederland kan de commerciële televisie gedijen. In de gevoerde discussie is echter het recht van de kijkers onvoldoende tot uiting gekomen. Men zou nu een televisiemaatschappij kunnen oprichten, die aandelen in kleine coupures, bijv. van f. 50, uitgeeft. De dagbladen zouden in deze maatschappij kunnen participeren. In het bestuur moeten dagbladdirecties met de consumenten samenwerken. Hierdoor kunnen de wensen en belangen van de consumenten meer tot hun recht komen. De opzet van de CO-T.V. gaat enigermate in deze richting. In het gewenste bestel dienen alle betrokken partijen — kijkers, adverteerders en dagbladen — hun belangen in een gezamenlijk opgezette organisatie gewaarborgd te weten.

## De commerciële televisie

### Hoe komen de kijkers aan hun trekken?

In Nederland is reeds enige jaren een discussie gaande over de invoering en de organisatie van de commerciële T.V. Het ziet er nu echter naar uit dat de kogel weldra door de kerk zal gaan en de kijker de zegeningen van zijn apparaat ook nog op andere wijze dan de tot nu toe gebruikelijke zal kunnen ondergaan. Er doen zich echter nogal wat moeilijkheden voor wat betreft de concessieverlening aan de maatschappij(en) die de toekomstige „commercial's" zullen gaan verzorgen. Tot dusver zijn er, voor zover ons bekend, vier gegadigden: de Onafhankelijke Televisie Exploitatie Maatschappij (O.T.E.M.), waarin vijf grote landelijke dagbladen, reclamebureaus en bedrijven als oprichters — in totaal zijn er 29 — zijn opgenomen. Ten tweede een groep van 47 dagbladen, meest provinciale bladen, die alle zijn aangesloten bij „De Nederlandse Dagblad Pers". Ten derde heeft een groep van zgn. „publiekbladen" van de Nederlandse Organisatie van Tijdschriftenuitgevers — N.O.T.U. — die tezamen meer dan twee miljoen abonnees bedienen, een aanvraag tot zendvergunning ingediend. Zij willen in nauwe samenwerking met een bestaande omroepvereniging tot een exploitatiemaatschappij komen. Ten vierde is er de onlangs opgerichte CO-T.V.

Tussen „de groep van de 47" en de O.T.E.M. is een strijd ontstaan over het feit wie het meest geschikt zou zijn om de commerciële televisie te verzorgen. Er is nog een andere partij, de Nederlandse Televisie Stichting (N.T.S.) waarin de Nederlandse omroepverenigingen samenwerken. Het probleem van de commerciële televisie wordt gecompliceerder door het voornemen nog een tweede programma te gaan verzorgen, alsmede door de uitbreiding van het aantal zenduren. Van belang is daarbij, of men het tweede programma door de N.T.S. zal laten verzorgen dan wel door een commerciële televisiemaatschappij; of men de zendtijd voor de „commercial's" zal scheiden van die voor de normale programma's of dat men zal toestaan dat reclameboodschappen in het programma worden opgenomen. De Regering, die de concessie zal moeten verlenen en daarbij voorwaarden zal moeten stellen voor de wijze waarop de uitzendingen zullen geschieden, staat niet voor een eenvoudige beslissing.

In de gevoerde discussie rondom dit probleem is naar

onze mening aanvankelijk het recht van de kijkers onvoldoende tot uiting gekomen. Toch zijn zij het — de consumenten niet alleen van de programma's en van de T.V.-reclame, maar ook van de daarin aangeprezen artikelen — die alles in de toekomst zullen moeten ondergaan. Zij hebben zeker recht op een stem in het kapittel en er zijn naar onze mening wegen om hun die te verschaffen. In dit verband denken wij aan de, juni jl. als vierde gegadigde voor het voetlicht getreden, CO-T.V. Deze groepering stelt zich ten doel om, onafhankelijk van het bestaande omroepbestel, een volledig tweede Nederlands televisieprogramma te verzorgen over een tweede net.

Of het ooit tot oprichting van de coöperatieve televisievereniging zal komen hangt af van de bezitters van een televisietoestel. Immers, de initiatiefnemers hebben daarvoor een bijdrage van f. 1 per kijker gevraagd. . . . . Later zal dan iedere begunstiger in de gelegenheid worden gesteld een aandeel in de coöperatie te nemen van maximaal f. 1.000. Slechts 10 pCt. van de zendtijd zal voor reclameboodschappen ter beschikking worden gesteld. De adverteerders mogen op de programma's geen invloed uitoefenen. Aan de aandeelhouders zal nooit meer dan 8 pCt. dividend worden uitgekeerd; het grootste deel van de winst zal aan verbetering van de programma's worden besteed. De CO-T.V. wil alle levensbeschouwelijke richtingen in het Nederlandse volk aan het woord laten. Het bestuur van de CO-T.V. zal bestaan uit een uit de leden gekozen ledenraad en een raad van toezicht, waarin vertegenwoordigers van de Overheid naast te goeder naam en faam bekendstaande deskundigen zitting hebben. Aldus de hoofdpunten uit het programma der initiatiefnemers tot oprichting van de stichting CO-T.V., welke oprichting op 30 mei jl. te Amsterdam plaats had. De initiatiefnemers achten het wenselijk dat de exploitatie van een commerciële televisiemaatschappij in handen van de kijkers — georganiseerd in de CO-T.V. — komt.

#### Commerciële televisie in Groot-Brittannië.

De ervaringen in Groot-Brittannië leren, dat commerciële televisie een uiterst winstgevende zaak is. De Britse commerciële televisie is pas ruim vier jaar oud, maar vele



vroege beleggers hebben reeds enorm aan haar verdiend. Vorig jaar werd er volgens een U.P.I.-bericht voor f. 525 mln. aan „commercials” uitgezonden. Een groot deel daarvan was winst. De situatie is in Groot-Brittannië echter zo, dat de adverteerders geen invloed kunnen uitoefenen op de gebrachte programma's evenmin als dat bij de goede dagbladers op het redactionele deel van de krant mogelijk is. De Britse televisie beschikt over twee netten. Het ene net wordt gebruikt door de B.B.C., die niet met commerciële programma's werkt, doch haar kosten dekt uit kijkgeld van £. 3 per jaar, die tezamen £. 25 mln. per jaar opbrengen. Het tweede net verzorgt de advertenties onder toezicht van een onafhankelijke televisie-autoriteit. De adverteerders kunnen nu zendtijd op bepaalde dagen en uren kopen, maar op het programma kunnen zij geen invloed uitoefenen. Quiz-schandalen die in de Verenigde Staten onlangs beroering verwekten zijn onder dit systeem in Groot-Brittannië niet voorgekomen. Wel zijn er enorme bedragen verdiend. Grad, een vroegere theater-agent, zo zegt het zelfde U.P.I.-bericht, belegde in 1955 £. 1.250 in T.V.-aandelen. Vier jaar later was dat pakket meer dan £. 275.000 waard. Zijn collega, Val Parnell, investeerde £ 1.000; de waarde van deze investering belooft thans £ 220.000. Beide heren genieten een inkomen van £ 75.000 als „program-contractors”.

#### Mogelijkheden voor een doelmatige Nederlandse commerciële televisie.

Er bestaat onzes inziens geen reden om aan te nemen, dat de Nederlandse commerciële televisie niet zou gedijen. Waarschijnlijk zal, gezien de kleinere markt, de winst geringer zijn dan in Groot-Brittannië, maar dat behoeft niet te betekenen, dat dit nieuwe reclamemedium niet goed rendabel zal zijn. De vraag rijst nu, waarom men de kijkers niet in de resultaten zou laten delen. Dit zou ook zeer goed passen in een regeringsbeleid, dat de bezitsvorming wil bevorderen. In feite wordt hier een geheel nieuwe bedrijfstak gevormd die ruime perspectieven biedt. Het is een goede gelegenheid om de kleine man een kans te geven te profiteren van de vruchten der programma's waaraan hij zelf wordt onderworpen. Men zou een televisie-maatschappij kunnen oprichten, die aandelen in kleine coupures, bijv. van f. 50, uitgeeft. De dagbladen zouden in deze maatschappij kunnen participeren. Daarvoor bestaat zeker een reden, want zij hebben een grote ervaring met het verzorgen van advertenties en met het, van het commerciële gedeelte gescheiden, redactionele beleid. Ook komen zij ervoor in aanmerking, omdat zij zeker schade zullen lijden van de televisiereclame. Daarmee is de democratie zeker niet gediend; een florerende dagbladpers is voor haar een dwingende noodzaak.

In het bestuur van de televisie-maatschappij zouden de dagblad-directies dan met de consumenten moeten samenwerken. Verzorgt een dergelijke maatschappij het gehele programma dan is er ook plaats voor een redactie, die weliswaar gescheiden dient te arbeiden van de zakelijke directie, maar die juist omdat de kijkers zelf in het bestuur vertegenwoordigd zijn, programma's kan brengen die wellicht minder kritiek zouden ontmoeten dan de Nederlandse televisie tot nu toe heeft gekregen. Evenals bij de omroep houdt de televisie nog onvoldoende rekening met de smaak van het publiek, mede omdat men nog steeds niet overgaat tot een regelmatig te houden opinie-onderzoek. De kijkers-consumenten zijn het best in staat alle belangen tegen elkaar af te wegen. Zij zijn belanghebben-

den bij de reclame, maar ook bij goede programma's. Zij hebben eveneens belang bij goede voorlichtende reclame. Men kan hier zelfs denken aan een plaats voor de consumentenbonden en de verenigingen van huisvrouwen. In onze maatschappij krijgt de consument steeds minder rechten; hij wordt van alle zijden belaagd en staat bloot aan een met steeds verfijnder psychologische middelen ge-perfectioneerde reclame. Door Vance Packard werd in „The Hidden Persuaders” gewezen op de gevaren van de reclame die op onderbewuste drijfveren is gericht. Het behoort zeker ook tot het terrein van de consument om op de hantering van die middelen invloed uit te oefenen. Men kan dit ook als een overheidstaak zien, maar waarom zou men in een democratische samenleving niet de betrokkenen zelf de gelegenheid bieden om mee te helpen het kwaad, dat hen zelf bedreigt, te keren?

#### De CO-T.V.

De opzet van de CO-T.V. gaat enigermate in de door ons voorgestelde richting. Een zwakke steen daarin is voorlopig echter nog de bijengaring van het benodigde kapitaal. Daar alle winstgerechtigde leden op ieder moment hun deelneming in de coöperatie daaruit kunnen terugtrekken, stellen de initiatiefnemers zich voor, een groot garantiefonds te vormen uit baten te verkrijgen uit de exploitatie van een beperkt aantal minuten reclamezendtijd in het thans bestaande programma. Als tegen 1963 een tweede televisienet technisch mogelijk zal zijn, menen de initiatiefnemers op dat tijdstip op deze wijze een garantiefonds van een voldoende grote omvang te hebben gevormd. Het lijkt ons, politiek gezien, niet goed mogelijk dat zendtijd tot dit doel — dus voor een geheel los van de omroepverenigingen over een apart net werkende televisie-onderneming — zou kunnen worden verkregen. In ieder geval zou hier met felle tegenstand van verschillende zijden moeten worden gerekend.

Ook zou men bezwaar kunnen hebben tegen de beperking van de winstuitkering tot 8 pCt., wanneer tevens de maximale participatie f. 1.000 bedraagt. De kleine belegger komt op deze wijze wel in zeer geringe mate aan zijn trek! Maar het belangrijkste bezwaar is toch wel, dat er in de door de oprichters geconcipeerde vorm geen plaats is ingeruimd voor de dagbladen. Voor de CO-T.V. zou deelneming van de dagbladbedrijven het voordeel hebben, dat zij bijv. het garantiefonds op minder omslachtige wijze zou kunnen vormen. Anderzijds zou de CO-T.V. mede door haar coöperatieve grondslag en de beperking van de dividenduitkering zoals die is gedacht, wel eens een geduchte concurrente van de dagbladen kunnen worden. De kans bestaat immers dat zij tegen relatief lage tarieven televisiereclame mogelijk maakt. Uit economisch oogpunt is er tegen deze concurrentie wellicht weinig in te brengen, maar niet vergeten mag worden, dat de dagbladbedrijven voor hun bestaan grotendeels van de advertenties afhankelijk zijn. Er zij nogmaals op gewezen, dat een goed functionerende pers in de democratie een uiterst belangrijke publieke opinie vormende taak vervult. Een gezonde economische basis is daarvoor nodig, evenals deze voor de televisie-maatschappij(en) van het grootste belang is. Naar onze mening moet worden gezocht naar een zodanig bestel dat alle betrokken partijen — kijkers, adverteerders en dagbladen — hun belangen in een gezamenlijk opgezette organisatie gewaarborgd weten.

Haarlem.

W. LANGEVELD, pol. soc. drs.

# Melk in levensmiddelenbedrijven?

Reeds een aantal jaren wordt gediscussieerd over de vraag, of het al dan niet aanbevelenswaardig is de verkoop van consumptiemelk<sup>1)</sup> aan andere levensmiddelenbedrijven toe te staan dan aan de traditionele melkdetailhandel. Men denkt dan veelal aan de mogelijkheid, de bestaande vestigingsregelingen zodanig te wijzigen dat melk in een groot aantal levensmiddelenwinkels verkrijgbaar wordt gesteld.

De voorstanders van een zodanige verruiming van het aantal verkoopplaatsen, naast de bestaande bezorgende melkdetailhandel, verwachten hiervan vooral:

a. min of meer belangrijke additionele verkoopmogelijkheden voor melk en/of

b. min of meer belangrijke mogelijkheden tot lagere prijzen voor via winkels verkochte melk dan voor bezorgde melk.

Het zal altijd een vrij moeilijke onderneming blijven na te gaan of de door deze voorstanders geopperde mogelijkheden, zonder deze aan de praktijk te toetsen, al dan niet aanwezig zijn. Bovendien vertonen deze mogelijkheden op enkele punten een samenhang. Niettemin zal hierna geпоогd worden ze aan een nader onderzoek te onderwerpen.

## Additionele verkoopmogelijkheden.

De vraag, of een grotere verkrijgbaarheid van melk in winkels tot grotere afzetmogelijkheden zal leiden, is vooral afhankelijk van het verloop van de omzetten van bezorgde melk. Weten deze laatste zich te handhaven op het huidige afzetniveau per klant of daar zelfs nog boven, dan geeft een groter aantal winkelverkoopplaatsen inderdaad kansen voor een in totaal grotere afzet. Men denke aan impuls-aankopen of aan de gemakkelijker verkrijgbaarheid bij plotselinge visites enz.

Indien echter de omzetten van bezorgde melk om enigerlei reden een neiging tot dalen zouden gaan vertonen, is het gevaar niet denkbeeldig dat de totale omzetten per saldo een achteruitgang te zien zouden geven. De voornaamste oorzaak, waardoor die neiging tot omzetzaling van bezorgde melk zal kunnen optreden, is ongetwijfeld een eventueel prijsverschil tussen thuisbezorgde en in winkels verkochte melk. De omvang van dat prijsverschil zal voor een aantal consumenten bepalend zijn voor de vraag, of zij zullen voortgaan de melk te doen bezorgen, dan wel zullen afhalen. Gaat echter een deel der afnemers van de ene wijze van aankopen over op de andere, dan is te verwachten dat er vrij snel een sneeuwbaaleffect gaat optreden in die zin dat, door dalende omzetten de bezorgkosten per eenheid steeds hoger moeten worden en dat de kans op een prijsverschil dus groter wordt, waarmee opnieuw een aantal afnemers naar de winkel overstapt enz. In dit geval wordt afgehaalde melk dus geen incidentele aankoop, maar de normale wijze van inkopen. Het is, gezien de onhandelbaarheid van de artikelengroep en de aan deze inkoopwijze verbonden noodzaak van een bijna dagelijkse gang naar de winkel, dan zeer waarschijnlijk dat de consument zijn totale inkopen van melk zal beperken, waarmee dan de afzet van consumptiemelk zal dalen. De additionele verkoopmogelijkheden moeten dus in belangrijke mate geacht worden samen te hangen met

<sup>1)</sup> In het vervolg van dit artikel, samen met consumptiemelk-producten als pappen, vla's e.d., aan te duiden als „melk”.

het prijsverloop van in winkels en door bezorgers verkochte melk. Het ontbreken van een prijsverschil moet hierbij waarschijnlijk als een voor de totale afzet gunstige situatie worden aangemerkt<sup>2)</sup>, terwijl een lagere winkel-prijs grote kans geeft voor een totale afzetzaling.

## Mogelijkheden tot lagere prijzen voor via winkels verkochte melk t.o.v. bezorgde melk.

### Integrale kostenrekening.

Het is in ons land vrij moeilijk een vergelijking te trekken tussen de kosten verbonden aan het bezorgen van melk en die verbonden aan via winkels verkochte melk. Het Economisch Instituut voor de Middenstand (E.I.M.) onderzocht weliswaar verschillende malen de bedrijfsuitkomsten van melkdetailhandelsbedrijven, maar beperkte zich daarbij tot bedrijven zonder winkel of tot die met een winkel, waarin slechts een zeer beperkt assortiment nevenartikelen wordt verkocht. Uit deze gegevens blijkt dat de bedrijfsuitkomsten van bedrijven met winkel ongunstiger zijn dan van die zonder winkel (het economisch jaarresultaat van de steekproefbedrijven was in 1957 resp. - f. 680 en + f. 100). De oorzaak van deze ongunstige uitkomsten voor de bedrijven met winkel moet waarschijnlijk gezocht worden in een onderbezetting van het winkelapparaat. Men mag hieruit derhalve niet concluderen dat dus de via winkels verkochte melk hogere kosten met zich brengt dan de bezorgde melk.

Een beter vergelijking zou ontstaan indien men de kostenopbouw van winkels met minder leegloop, waarin de melkverkoop een meer of minder belangrijk aandeel in de totale verkoop inneemt, met die van een bezorgapparaat zou vergelijken. Hoewel deze winkels wel bestaan zijn hierover geen officiële gegevens voorhanden. Wel bestaat de indruk dat de kostenopbouw en de resultaten in procenten van de omzet van deze bedrijven niet of vrijwel niet afwijkt van kruideniersbedrijven zonder melkverkoop.

Er blijft na het voorgaande geen andere weg open dan het trekken van een vergelijking tussen melkdetailhandelsbedrijven zonder winkel enerzijds en kruideniersbedrijven anderzijds en te trachten de consequenties voor deze kruideniersbedrijven van het opnemen van melk in hun assortiment te benaderen.

TABEL 1.

	Melkbezorgbedrijven	Kruideniersbedrijven
Omzet .....	100	100
Inkoop .....	84,5	84,5
Bruto winst .....	15,5	15,5

Uit tabel 1, waarvoor gebruik is gemaakt van E.I.M.-rapporten uit de afgelopen jaren, aangepast aan de situatie in 1960, blijkt dat de bruto winsten van beide typen bedrijven een grote mate van overeenstemming vertonen. Neemt men aan dat eventuele melkverkoop in kruidenierswinkels de kosten per f. 100 omzet niet doet stijgen (dus dat de melkverkoop kan plaatvinden tegen dezelfde kosten per f. 100 omzet als die van het gemiddelde van alle kruidenierswinkels), dan zou de bruto winst van de melkverkoopende winkels even groot zijn als die van de kruidenierswinkels.

<sup>2)</sup> Melk is een artikel met een vrij inelastische vraag. Eerst bij zeer grote prijsverschillen zou men kunnen veronderstellen dat men — ook afgehaald — méér melk gaat kopen dan thans. De omvang van deze verschillen moet dan echter zeker groter zijn dan de huidige detailhandelsmarges.

niersartikelen) dan betekent opname van het volledige assortiment van de melkbezorgersbedrijven, bij handhaving van de thans voor bezorgde melk geldende marges, voor de kruideniers geen verbetering noch verslechtering van het door hen te behalen economische resultaat per f. 100 omzet.

Bezien we nu in tabel 2 hoe de kosten per f. 100 omzet er in beide bedrijfstypen uitzien.

TABEL 2.

	Melkbezorgbedrijven	Kruideniersbedrijven
Lonen .....	10,5	9,5
Huisvesting .....	1,0	1,5
Overige kosten .....	2,0	2,0
Afschrijving en interest .....	1,5	2,0
Totaal kosten in pCt. van de omzet	15,0	15,0

Uit deze opstelling blijkt dat ook de totale kosten per f. 100 omzet van beide bedrijfstypen niet ver uiteenlopen. Dit betekent dat, als de kosten verbonden aan melkverkoop in deze kruidenierswinkels niet afwijken van die verbonden aan andere artikelen, uit het tegenwoordig reeds gevoerde assortiment de marges op een eventueel aan te trekken melkassortiment qua kosten in deze zaken ongeveer gelijk zullen moeten zijn aan die van bezorgde melk thans.

Bezie men de onderdelen van de kostenopbouw dan blijken er verschillen te zijn die op zich opmerkelijk, maar duidelijk verklaarbaar zijn: de post lonen is bij de melkbezorgbedrijven wat hoger dan bij de kruideniers, vooral als gevolg van de noodzaak met mannelijk personeel te werken. Bij de geleidelijke optrekking van de lonen voor vrouwelijk personeel (E.E.G.) moet men echter veronderstellen dat deze verschillen eerder af dan toe zullen nemen. Huisvesting, afschrijving en interest (en ook bijv. verpakkingskosten) zijn echter bij de melkbezorgbedrijven duidelijk lagere kostenposten. Gevestigde winkels blijken qua investering en onderhoud duurder dan rijdende winkels!

Een vergelijking van de bruto marges noch die van de kosten per f. 100 omzet geven dus aanleiding tot de veronderstelling dat melkverkoop via levensmiddelenwinkels goedkoper kan dan via straatverkoop. Het tegendeel is eerder het geval. Nu moet men echter voorzichtig zijn met een simpele vergelijking van bruto winst- en kostenpercentages. Men loopt kans op ernstige ongelukken wanneer men procentuele marges op een bepaald assortiment gaat vergelijken met die van een bepaald artikel of artikelen-groep. Stel bijv. het geval van een melkprijs van 34 cent bij een detailhandelsmarge van 6½ cent, d.i. 19,1 pCt. van de prijs. Wordt nu de prijs als gevolg van subsidiedaling verhoogd tot 40 cent bij gelijkblijvende nominale marge, dan daalt de procentuele marge tot 16,2. De kosten zullen echter in procenten van de omzet nagenoeg evenredig dalen. Duidelijk is, dat relatief goedkope artikelen in de detailhandel veelal een relatief hoge procentuele marge zullen moeten hebben. Een overeenstemming in procentuele bruto winst- en kostenbedragen kan onder deze omstandigheden volkomen toevallig zijn. De kosten zijn namelijk in veel sterker mate afhankelijk van de handelingen die er met het te verkopen artikel verricht moeten worden dan van de prijs. Indien dus melk, binnen het levensmiddelenassortiment, een relatief goedkoop artikel is (relatief gezien in het licht van de benodigde verkoop-handelingen) dan rijst dus de vraag, of de hiervoor geconstateerde overeenstemming in procenten, een reële overeenstemming is.

Voor de beantwoording van deze vraag moet dus nagegaan worden welke kostenverschillen er mogelijk bestaan tussen de verkoop-handelingen van melk enerzijds en van overige levensmiddelen anderzijds, beide bij verkoop via de winkel. De voornaamste verschillen worden waarschijnlijk door de volgende factoren veroorzaakt:

1. De kosten op melkverkoop zijn, door de *dagelijks* weerkerende leveranties die ontvangen moeten worden, hoger dan de kosten op andere artikelen in het kruideniers-assortiment.

2. De kosten verbonden aan de opslag van melk zijn, uitgedrukt in een percentage van de omzet, ongetwijfeld hoger dan die van andere artikelen, omdat melk in verhouding tot de prijs een tamelijk volumineus artikel is. Dit temeer omdat voor melk, uit hygiënisch oogpunt, een aantal bijzondere voorzieningen getroffen moet worden (afscheiding van sterk ruikende artikelen, afscherming tegen licht, koeling).

3. De verkoop-handeling is, ten gevolge van de retour-flessen, ingewikkelder dan die van het gemiddelde kruideniersartikel.

4. De verkoop-handeling heeft bij melk betrekking op een laag geprijsd artikel (vooral vergelijking met andere in fles verpakte artikelen is in dit verband nuttig). Bij een overigens gelijke verkoop-handeling betekent dit dat de bruto winstmarge in procenten van de omzet hoger moet zijn dan die van duurdere artikelen.

5. De verkoop-handeling van losse melk levert bij winkelverkoop nog meer moeilijkheden op dan onder 3 genoemd.

6. De kans op bederf is, met name bij een relatief kleine dagomzet die bovendien nog verdeeld is over een vrij groot aantal produkten (melk, pappen, vla's e.d.), groter dan bij het overige kruideniersassortiment.

7. De verkoopkosten worden gedrukt door de afwezigheid van verpakkingskosten.

8. De verkoopkosten worden bovendien gedrukt doordat melk een aantal dagen per week verkocht kan worden tijdens uren die bij verkoop van een normaal kruideniers-assortiment niet druk bezet zijn met verkoop-handelingen (bezetting van leegloop).

9. Melkverkoop kan vaak plaatsvinden in één verkoop-handeling met andere artikelen, waardoor de kosten van alle artikelen gedrukt worden.

De punten 1 t/m 6 geven een kostenverhogende werking aan t.o.v. de gemiddelde kosten op levensmiddelen; de punten 7 t/m 9 een kostenverlagende. De kostenverlagende invloeden genoemd onder 8 en 9 spruiten voort uit een hogere omzet per gulden loon. Bij punt 8 komt echter als bijzondere complicatie de piek in de kruidenierswarenverkoop op vrijdag en zaterdag. Het is zeer de vraag, of de op deze dagen noodzakelijke extra arbeidskrachten voor melkverkoop wel alleen voor deze dagen aangetrokken kunnen worden; dit te meer omdat de melkverkoop zelf waarschijnlijk al een piek in de verkoop in de morgenuren te zien zal geven, die samenvalt of gaat vallen met een piek in de overige verkopen. Lukt dat niet, dan blijft de reeds bestaande leegloop in de dagen maandag t/m donderdag voor de kruidenierswarenverkoop geheel of ten dele bestaan.

Het is zeer moeilijk, zo niet onmogelijk, de hiervoor genoemde factoren te kwantificeren. Bovendien zijn ze mogelijk nog verder uit te breiden. De conclusie lijkt echter wel gerechtvaardigd dat een integrale kostencalculatie zal uitwijzen dat verkoop van melk in kruidenierswinkels tegen dezelfde of iets hogere marges zal dienen te

geschieden dan bij verkoop door de bezorgende melk-detailhandel. Het saldo van de genoemde factoren lijkt namelijk vrij zeker ten gevolge te hebben dat melkverkoop via de winkels zal moeten geschieden tegen een gemiddeld hogere marge dan die winkels thans op hun gehele assortiment genieten, welke laatste gelijk is aan die van de bezorgende melkdetailhandel.

Het voorgaande betekent derhalve dat op grond van een kostencalculatie eerder een hogere dan een lagere prijs voor via levensmiddelenwinkels verkochte melk bedongen moet worden, zulks te meer omdat deze levensmiddelenwinkels op hogere inkooprijzen moeten rekenen dan de bezorgende melkhandelaren. Ongetwijfeld zal immers de ordergrootte van de gemiddelde winkel belangrijk kleiner zijn dan die van de melkhandelaar thans. Het lijkt geen twijfel (ervaringen in ons omringende landen bevestigen dit) dat de kosten van transport van fabriek tot handelaar voor flessenmelk, die momenteel ca. f. 1,60 per 100 liter bedragen, gemakkelijk met 15 pCt., of f. 0,25 per 100 liter stijgen bij verdubbeling van het aantal afnemers en gelijkblijvende totale omzet. Als juist de winkels de kleinste kwantiteiten zullen afnemen, zal voor hen het bedrag nog belangrijk boven dit gemiddelde komen. Alleen deze factor betekent voor de winkelverkoop reeds een nadelig verschil van  $\frac{1}{2}$  à 1 pCt. van de omzet.

De conclusie na het voorgaande luidt dat bij een integrale kostencalculatie eerder een prijsverhoging dan een prijsverlaging van via winkels verkochte melk noodzakelijk zal zijn. Slechts indien dank zij het aantrekken van melk-omzet de arbeidsproductiviteit in de levensmiddelenwinkels als geheel groter wordt (bijv. door combinatie van verkoophandelingen of door verkoop in slappe uren, een — vooral voor de drukke vrijdag en zaterdag — niet zeer waarschijnlijke veronderstelling) en daardoor dus de loonkosten relatief dalen is verkoop tegen gelijke of lagere prijzen dan bij bezorging mogelijk. Een onwaarschijnlijk grote stijging van de arbeidsproductiviteit met 10 pCt. zal echter ongeveerd nodig zijn om het aanwezige kostenverschil en een eventueel hogere inkooprijzen voor de aangevoerde melk op te vangen. Een stijging van de arbeidsproductiviteit met 10 pCt. veroorzaakt namelijk een verlaging met 1 pCt. van de kosten in procenten van de omzet, hetgeen eenzelfde percentage is als het hiervoor minimaal genoemde prijsverschil. Wel zal bij een algehele stijging van de arbeidsproductiviteit de mogelijkheid kunnen ontstaan van een algemene verlaging der kosten per f. 100 omzet, en dus van de prijzen op het overige in de winkels verkochte assortiment.

#### *Marginale kostencalculatie.*

Tenslotte zullen wij nog enige aandacht besteden aan de gevolgen van een marginale kostencalculatie voor het artikel melk, die de detaillist, om welke reden dan ook, zou willen opzetten. Een groot deel van de aan winkelverkoop, en dus ook aan winkelverkoop van melk verbonden kosten zijn in hun aard vaste kosten. Ook de loonkosten die reeds  $\frac{2}{3}$  van de totale kosten uitmaken, zijn bijv. voor een vrij groot deel vast. Dat betekent dat, als men genoeg wenst te nemen met een dekking van de variabele kosten, een vrij groot verschil met een integrale kostencalculatie zal kunnen ontstaan. Verkoop men melk met een marge die ca.  $7\frac{1}{2}$  pCt. van de omzet lager ligt dan de gemiddelde marge op de overige in de winkel verkochte artikelen (dat betekent dat men genoeg neemt met 50 pCt. van de normale marge, en vrijwel geen dekking voor de

arbeidskosten overhoudt), dan zou een prijsverlaging, uitgaande van de huidige marges op melk en melkprodukten van 3 à 4 cent mogelijk zijn. Wil men een deel der loonkosten aan de winkelverkoop toerekenen, dan wordt de mogelijke prijsverlaging uiteraard evenredig kleiner.

De conclusie hierna moet dan luiden: een belangrijk lagere prijs (enige centen per liter) voor afgehaalde melk is mogelijk indien men bij melkverkoop via winkels genoeg neemt met een min of meer marginale kostendeckening en dus de vaste op de melkverkoop drukkende kosten, niet aan de melkverkoop toerekent. In de praktijk betekent dit dat dan melk gehanteerd wordt als lokartikel; met het gevolg dat de te geringe distributiekostendeckening op melk en melkprodukten (de vaste kosten) door de consument via de prijzen van andere artikelen uit het levensmiddelenassortiment moet worden betaald.

#### **Samenvatting.**

Ziet men nu opnieuw naar de aan het begin genoemde door voorstanders van een verruiming van de winkelverkoop genoemde mogelijkheden, dan lijken de volgende conclusies t.a.v. een mogelijke verruiming van de winkelverkoop na het voorgaande gerechtvaardigd te zijn:

a. Additionele verkoopmogelijkheden zijn mogelijk in geringe mate aanwezig, indien men bij winkelverkoop de prijzen, als gevolg van een integrale calculatie, niet beneden het straatprijsniveau brengt (al zijn deze mogelijkheden in het buitenland nog nooit gebleken).

b. Mogelijkheden tot verlaging van de winkelprijs van melk zijn bij integrale kostencalculaties niet aanwezig.

2. Calculeert men marginaal, dan is de mogelijkheid er wel. De consument betaalt dan echter het tekort via andere levensmiddelen aankopen. Het gevaar is dan bovendien niet denkbeeldig dat als gevolg van overgangen van consumenten naar winkelverkoop, bij een hoog aandeel van de vaste kosten in de straatverkoop, de kosten van de straatverkoop zodanig stijgen dat een sneeuwbaaleffect ontstaat, met als uiteindelijk resultaat, in verhouding tot thans, hoge bezorgkosten per eenheid, die de huisvrouw, die niet halen kan (huisgezinnen met kinderen, ouderen enz.) noodzaakt relatief hoge prijzen te betalen omdat haar zuster die dat wel kan, op een schijnbaar voordeeltje af is. Een uit sociaal oogpunt niet aantrekkelijke gedachte.

Illustreer wij dit laatste tenslotte met een becijfering van de gevolgen van een prijsverschil van afgehaalde melk voor de huisvrouw. Neemt men aan dat de huisvrouw met een gezin gemiddeld 15 liter melk en melkprodukten per week afneemt (de gemiddelde afname per klant bedraagt thans 10 liter) dan betekent elke cent prijsverschil 15 cent per week. Neemt men voort aan dat de factor tijd van de huisvrouw niet kostbaarder is dan die van een werkster op uurloon (ca. f. 1,25 per uur of 2 cent per minuut), dan betekent dit dat die huisvrouw reeds dunder uit is bij het betrekken van afgehaalde melk als zij  $7\frac{1}{2}$



UW DEELNEMING  
IN DE  
WERELDWELVAART

„INTERUNIE”

Parkstraat 30, Den Haag

(I. M.)

# De E.E.G.-graanmarkt: is zelfvoorziening mogelijk?

In „E.-S.B.” van 28 september 1960 heeft Ir. J. F. Jansen de vraag opgeworpen: „Kan de E.E.G. in eigen graanbehoefte voorzien?” Hij meent van niet. Het antwoord op deze vraag wordt m.i. voornamelijk bepaald door de mogelijkheden die het partnerland Frankrijk in dit opzicht biedt en de mate waarin deze mogelijkheden, in het kader van de E.E.G., zullen worden benut.

Zoals blijkt uit tabel 6 in vermeld artikel, had Frankrijk in 1958/59 in vergelijking met de partnerlanden Italië en West-Duitsland veruit de laagste (boeren) tarweprijs:

Frankrijk .....	f. 26 per 100 kg
West-Duitsland .....	„ 38 per 100 kg
Italië .....	„ 40 per 100 kg

Wanneer de Franse tarweprijs tot een (min of meer gemiddeld E.E.G.-) niveau van f. 34 per 100 kg zou worden verhoogd, zal dit een sterk stimulerend effect op de Franse tarweproduktie hebben, zoals de tarweprijspolitiek in België, West-Duitsland en Nederland heeft aangetoond:

	Boerenprijs (100 kg; 1949/50)	Areaal 1950 (× 1.000 ha)	Boerenprijs (100 kg; 1958/59)	Areaal 1959 (× 1.000 ha)
Nederland .....	f. 23	90	f. 29	120
België .....	f. 31	180	f. 35	210
West-Duitsland .....	f. 24	1.010	f. 38	1.330

Het Franse tarwe-areaal handhaaft zich sedert 1953 op een niveau van ongeveer 4,5 mln. ha <sup>1)</sup>, maar de Franse tarweproduktie steeg niettemin van 8,9 mln. ton in 1953 tot 11,5 mln. ton in 1959 <sup>1)</sup>. Volgens Plate <sup>2)</sup> wordt in Frankrijk 37½ pCt. van het akkerland, d.i. rond 7 mln. ha. voor extensieve verbouw van voedergewassen en hakvruchten benut. Sedert het einde van de eerste wereldoorlog is rond 4½ mln. ha <sup>2)</sup> van het toenmalige Franse tarwe-areaal voor andere doeleinden in gebruik genomen. Tenslotte beschikt Frankrijk nog over meer dan 1 mln. ha <sup>2)</sup> braak liggende landbouwgronden.

Indien nu slechts een luttele 10 pCt. van deze 12½ mln. ha voor de tarweverbouw zou worden benut — en volgens deskundigen als Prof. Plate en Dr. Grupe <sup>3)</sup> kunnen enkele miljoenen ha (weer) voor de extensieve graanverbouw

<sup>1)</sup> E.E.G. Landbouwstatistiek, no. 6, 1959.

<sup>2)</sup> „Westdeutscher Agrarmarkt und Europäische Wirtschaftsgemeinschaft”, 1959.

<sup>3)</sup> „Entwicklung und Möglichkeiten der Getreideproduktion in Frankreich”, 1960.

(vervolg van biz. 1196)

minuut per week méér aan het afhalen van melk besteedt, dan zij thans bij het thuisbezorgen nodig heeft (ofwel 1 minuut per dag; bij een prijsverschil van 3 cent 3 minuten per dag). Zulks volkomen los nog van andere ongemakken en bezwaren aan het afhalen verbonden.

Met name het hiervoor onder b 2 genoemde achten wij een dermate groot gevaar, dat wij van ruimere mogelijkheden voor winkelverkoop van melk, noch voor producenten (afzetvergroting), noch voor detailhandelaren (melk of levensmiddelen), of consumenten, ook maar enig heil verwachten.

<sup>1)</sup>s-Gravenhage.

Drs. C. TIMMER.

worden ingeschakeld — betekent dit bij een opbrengst van gemiddeld 2.200 kg per ha reeds een produktietoename van (10 pCt. van 12½ mln. ha × 2,2 ton) 2,75 mln. ton tarwe. De jaarlijkse toename van de tarweproduktie in de E.E.G. bedraagt sedert 1950 gemiddeld 3,7 pCt. <sup>4)</sup>. De gemiddelde jaarlijkse toename van de menselijke consumptie van tarwe bedraagt in de E.E.G. thans reeds minder dan 0,3 pCt. <sup>4)</sup>. Deze stijging zal in de toekomst wellicht in een daling omslaan in verband met de voortschrijdende wijziging van consumptiegevoonten bij stijgende welvaart <sup>5)</sup>. Kwantitatief is de tarwebalans in de E.E.G. reeds ten naaste bij in evenwicht (produktie in 1959: 25,8 mln. ton; consumptie: 26,2 mln. ton). Uit kwaliteitsoverwegingen is echter een invoer van 2 à 2½ mln. ton harde tarwe nodig, hetgeen — om de balans in evenwicht te houden — een gesubsidieerde export van E.E.G. (zachte) tarwe van nagenoeg dezelfde omvang noodzakelijk maakt.

Indien de „Landbouwvoorstellen” van de Europese Commissie worden gerealiseerd, zal de E.E.G.-graanmarkt over zes jaar een feit zijn. Een E.E.G.-graanmarkt met een gemeenschappelijk prijspeil dat, naar het zich thans laat aanzien, op zijn gunstigst het gemiddelde zal representeren van de tegenwoordige niveaus in de Zes. Dat zou voor Frankrijk een drastische verhoging van de tarweprijs inhouden. Een areaaluitbreiding in de orde van grootte als hierboven gesteld, behoort dan niet tot de onwaarschijnlijkheden.

Bij een consumptiestijging in de E.E.G. van nog geen 0,3 pCt. per jaar en een jaarlijkse produktiestijging door uitsluitend „natuurlijke” oorzaken met het gemiddelde van de afgelopen tien jaar, d.i. 2,6 pCt., plus een produktieuitbreiding in Frankrijk met 2,75 mln. ton, zou, blijkens onderstaande berekening, de produktie in de E.E.G. over zes jaar de consumptie in totaal met *bijna 6 mln. ton* kunnen overschrijden.

Aanvangsverschil produktie-consumptie .....	0,4 mln. ton
Toename consumptie, gemiddeld 0,3 pCt. per jaar, d.i. in zes jaar 6 × 0,08 mln. ton .....	0,5 mln. ton
	— 0,9 mln. ton

Produktieverhoging in Frankrijk via areaaluitbreiding .....	2,75 mln. ton
Toename per ha door „natuurlijke” oorzaken met het gemiddelde van de afgelopen tien jaar = 2,6 pCt., d.i. in zes jaar 6 × 0,67 mln. ton .....	4,02 mln. ton
	+ 6,77 mln. ton

De voor Italië lagere E.E.G. tarweprijs zal aldaar zijn invloed op de produktie, vooral van de marginale bedrijven, doen gelden. Dat de Italiaanse Regering akkoord zou gaan met een politiek, in het kader waarvan de Italiaanse tarweproduktie beneden de 7,5 mln. ton komt te liggen, lijkt ons echter uitermate twijfelachtig. Ten hoogste zou dan ook met een daling met 1 mln. ton kunnen worden gerekend. De vraag is bovendien, in hoeverre evengenoemde invloed zal worden geneutraliseerd door sterker stijgende opbrengsten per ha, rationelere produktie en opslag, mechanisatie, kunstmestverbruik e.d., met name op de

<sup>4)</sup> „Situatie en ontwikkelings-tendenzen van de graansector in de E.E.G.”, 1959.

<sup>5)</sup> „Die Entwicklung der Nachfrage nach Agrarerzeugnisse im Gemeinsamen Markt”, 1959.

bedrijven in de voor de graanverbouw geschikte gebieden. Ook Italië kent nu zijn „Groene Plan"! Een feit is, dat Italië vóór de tweede wereldoorlog op 5,1 mln ha gemiddeld 7,5 mln. ton tarwe produceerde en thans op 4,6 mln. ha gemiddeld 8,5 mln. ton <sup>6)</sup>).

Met betrekking tot West-Duitsland is op te merken, dat het tarwe-areaal steeg van 1 mln. ha in 1950 tot 1,3 mln. ha in 1959. De jaarproductie is in die tijd echter opgelopen van 2,6 mln. ton tot 4,5 mln. ton <sup>7)</sup>. Een lagere prijs zou het areaal mogelijk weer tot 1 mln. ha kunnen terugbrengen, hetgeen de produktie dan met ca. 1 mln. ton zou vermindern.

Indien de E.E.G. de wereldmarkt voor tarwe door grotere (en sterk gesubsidieerde) exporten niet nog meer wil verstoren dan soms al door derde landen wordt gedaan onder de druk van reusachtige voorraden, dan zal in deze Gemeenschap tegen 1967 jaarlijks — met behulp van denaturatievergoedingen — een extra hoeveelheid tarwe in de orde van grootte van 4 mln. ton in de eigen veevoedersector moeten worden afgezet, voor zover deze hoeveelheid althans door die sector kan worden opgenomen.

De situatie in de voedergraansector van de E.E.G. is thans zó, dat van het jaarlijkse verbruik van rond 32 mln. ton ongeveer 26 mln. ton uit de E.E.G.-produktie kan worden gedekt. Op 1 april jl. heeft Dr. Mansholt <sup>8)</sup>, in het Europese Parlement een groep experts citerend, gezegd dat in de komende negen jaar het voergraanverbruik met in totaal ca. 22 pCt. zou kunnen stijgen. Dit zou, over zes jaar gerekend, neerkomen op 4,6 mln. ton.

De produktie van voedergranen neemt per jaar gemiddeld met 3,9 pCt. <sup>9)</sup>, d.i. ca. 1 mln. ton, toe. Dat is in zes

<sup>6)</sup> Annuari Assoc. Granaria, Milano 1958/60.

<sup>7)</sup> E.E.G. Landbouwstatistiek, no. 6, 1959.

<sup>8)</sup> Handelingen Europese Parlement, 1 april 1960.

<sup>9)</sup> „Situatie en ontwikkelingstendenzen van de graansector in de E.E.G.”, 1959.

jaar dus 6 mln. ton. Het verschil tussen produktie en consumptie zou hierdoor over zes jaar in de E.E.G. zijn teruggelopen tot rond 4,6 mln. ton.

Indien tegen die tijd een extra hoeveelheid tarwe in de orde van grootte van 4 mln. ton zou moeten worden afgezet in de veevoedersector, zouden wij ons in een situatie bevinden waarin de E.E.G. in de gehele graansector de zelfvoorzieningsgraad al bijna zou hebben bereikt, *zelfs zonder één enkele prijsstimulans in de voedergraansector!* Wanneer echter in de E.E.G. een prijsrelatie tussen tarwe en gerst zou worden aangehouden, waarbij óók de gerstprijs, met name in Frankrijk, moet worden verhoogd — hetgeen voorzichtig uitgedrukt zeker niet is uitgesloten — zou daarvan evenzeer een stimulerend effect op de gerstproduktie in de E.E.G. uitgaan.

Voor de nogal optimistische zienswijze van Ir. Jansen is m.i. weinig plaats. Het geheel biedt juist „niet zo'n erg optimistisch beeld" zouden wij met Dr. Mansholt <sup>10)</sup> willen zeggen. De exporterende agrarische veredelingsindustrie van de Gemeenschap (die voor een niet onbelangrijk deel in Nederland is gevestigd!) zou in bovengeschetste situatie alleen nog kunstmatig in stand kunnen worden gehouden — via een kostbare subsidiepolitiek —, hetgeen op de lange duur haar ondergang zou betekenen. Deze prijs lijkt óók voor de totaliteit der Europese boeren — wier bruto produktie nog slechts voor 14 pCt. door de granen wordt bepaald — te hoog.

Het is verheugend te mogen constateren dat de voor de Europese landbouwpolitiek verantwoordelijke man deze overtuiging deelt en alle reden ziet voor een „uitermate voorzichtig zijn" <sup>10)</sup> met betrekking tot de in de E.E.G. te voeren graanpolitiek, juist met het oog op een dreigende overproduktie.

<sup>10)</sup> S-Gravenhage.

W. C. FIEGE.

<sup>10)</sup> Handelingen Europese Parlement, 1 april 1960.

## BEDRIJFSECONOMISCHE NOTITIES

# Voorkoming van onbillijkheden bij de financiering met converteerbare obligaties

De converteerbare obligatielening is de laatste vijf jaar een belangrijke en frequent gebezigde financieringsvorm geworden. In „E.-S.B." van resp. 23 maart, 27 april, 6 juli, 27 juli, 14 september en 16 november hebben wij enkele aspecten en mogelijkheden van deze tweeling onder de loep genomen. Wij zijn er daarbij steeds vanuit gegaan dat een financieringsvorm slechts dan voor de geldnemer(s) aantrekkelijk kan zijn als hij het ook voor de geldgever(s) is. Een zaak van geven en nemen. Deze overweging is ook de grond voor de gebruikelijke clausule in de trustakten van converteerbare obligatieleningen die bepaalt dat de conversiekoers naar rato zal worden verlaagd als voor het einde van de conversieperiode een uitkering in aandelen zou plaats hebben dan wel een emissie van aandelen met voorkeursrecht. Daarmede leek de zaak gezond en schenen onaangename verrassingen voor de inschrijvers op converteerbare obligaties, op dit stuk, uitgesloten.

De waarheid is, de praktijk leerde het, anders. In geval de koers van de aandelen van het betrokken fonds boven de conversiekoers uitkomt, is pro rato verlaging van de

conversiekoers bij een kapitaalsverwatering geen adequate compensatie voor de houders van converteerbare obligaties. De vermeende juistheid van de pro rato verlaging berust op een onvolledigheid van uitgangspunten. In plaats van hierover uit te wijden geven wij ter adstructie een eenvoudig voorbeeld. Dat is duidelijker en korter.

### Een voorbeeld.

Van een onderneming staat een converteerbare obligatielening uit. Gedurende vijf jaar na de uitgifte zijn de obligaties (van nominaal f. 1.000) stuk om stuk verwisselbaar in aandelen (van nominaal f. 1.000) onder bijbetaling door de houder van f. 500 in contanten. De conversiekoers bedraagt dus 150 pCt. Als de aandelen te eniger tijd binnen die vijf jaar ter beurze 280 pCt. noteren, dan zullen de obligaties ca. f. 1.000 + f. 2.800 minus f. 1.500 = f. 2.300 waard zijn of wel 230 pCt. noteren (pariteitswaarde). Zekere afwijkingen op grond van rendements- en andere overwegingen zijn mogelijk. Als deze onderneming een gratis uitkering in aandelen doet van 20 pCt. dan is de

theoretische koers ex-bonus (ex-bono)  $\frac{100}{120} \times 280$  pCt. =  $233\frac{1}{3}$  pCt. De conversiekoers is volgens de regelen verlaagd tot  $\frac{10}{12} \times 150$  pCt. = 125 pCt.

De pariteitswaarde van de converteerbare obligatie bedraagt nu: f. 1.000 + f. 2.333,33 minus f. 1.250 = f. f. 2.083,33 of  $208\frac{1}{3}$  pCt. De convertible is dus plotseling f. 2.300 minus f. 2.083,33 = f. 216,67 in beurswaarde achteruitgegaan. Zonder de verlaging van de conversiekoers zou de waardevermindering f. 465 hebben bedragen.

#### Een ongewenst verschijnsel.

Mutatis mutandis geldt voor andere percentages en andere vormen van kapitaalsverwatering hetzelfde, nl. dat de inschrijver op de convertible zijn verwachtingen t.a.v. deze belegging niet, althans slechts ten dele, kan baseren op zijn verwachtingen t.a.v. de bedrijfsresultaten en de stemming ter beurse. Dit is voor hem te onaangener, omdat de mogelijke spronggewijze waardedaling van de convertible het gevolg is van een volkomen willekeurige daad van de onderneming, waarvan hij voorlopig crediteur is.

Nu is in sommige akten bepaald dat de onderneming te allen tijde bevoegd is de conversiekoers te verlagen. Dit opent weliswaar mogelijkheden, maar geeft de obligatiehouder geen houvast. De moeilijkheid doet zich voor dat de grootte van de strop voor de obligatiehouder afhankelijk is van het verschil tussen de beurskoers van de aandelen en de conversiekoers, op het moment van emissie en/of bonusdetachering. Die beurskoers heeft de onderneming zelf niet in de hand en reeds de aankondiging van deze evenementen kan in verschillende beursomstandigheden een zeer verschillende invloed op de koers van de aandelen uitoefenen.

Deze door willekeur bepaalde onzekerheid voor houders van converteerbare obligaties is een ongewenst verschijnsel. Toch zal men van een ondernemingsleiding niet kunnen of mogen verlangen, dat zij reeds bij uitgifte van de obligatielening zou aankondigen, welke veranderingen in de kapitalisatie zij tot aan het einde van de conversieperiode zal brengen, om zodoende de inschrijver op een converteerbare obligatielening de mogelijkheid te geven e.e.a. in zijn overwegingen te betrekken.

#### Afdoende oplossing.

De meest gepaste oplossing van dit probleem lijkt ons, dat men de houders van convertibles bij emissies van aandelen eveneens een voorkeursrecht op inschrijving toekent en dit vastlegt in de trustakte. Bij een uitkering van bonusaandelen zou men de oplossing hierin kunnen vinden dat men aan de obligatiehouder de mogelijkheid geeft gedurende de gehele conversieperiode te converteren in aandelen cum losse stock („verlate stocken”); bij een stockdividend onder gelijktijdige bijbetaling van de nominale waarde. De niet adequate pro rato verlaging van de conversiekoers kan in de voornoemde gevallen achterwege blijven.

Bij de toekenning van het voorkeursrecht bij emissie dient rekening gehouden te worden met de potentiële nominale aandeelwaarde van de convertible na conversie. Ook het voorkeursrecht van de aandeelhouders moet hieraan worden aangepast. Evenals ten aanzien van de pro rato verlaging menen wij dat een eenvoudig voorbeeld weer een lang stuk theoretische beschouwing kan ver-

vangen en tevens gemakkelijker begrip zal vinden.

**Een voorbeeld.** Als het geplaatste kapitaal f. 10 mln. groot is en de converteerbare obligatielening f. 4 mln., t.z.t., verwisselbaar in f. 2 mln. nominaal nieuwe aandelen, en de onderneming geeft nominaal f. 6 mln. nieuwe aandelen uit, dan zullen de houders van aandelen in de verhouding 1 op 2 kunnen inschrijven, de houders van converteerbare obligaties in de verhouding 1 op 4. Er zullen daarom 2 dividendbewijzen van de aandelen als claim aangewezen worden en 1 coupon van de obligaties. De claims zijn dan dooreen leverbaar. Men wijst de laatste coupon als claim aan. Bij verzilvering van de voorlaatste coupon verstrekt men een plaatsvervanger voor de laatste, ontbrekende. In de praktijk zal dit meestal niet nodig blijken, omdat voordien reeds alle obligaties zijn geconverteerd.

#### Natuurlijk complement.

Het toekennen van een voorkeursrecht aan aandeelhouders bij de uitgifte van converteerbare obligaties, heeft sinds korte tijd terecht algemeen ingang gevonden. Het voorkeursrecht voor houders van converteerbare obligaties bij uitgifte van nieuwe aandelen is daarvan het natuurlijk complement. Voor zover ons bekend, is dit laatste in Nederland nog nooit toegepast. Het is er niet minder aanbevelenswaardig om. Op deze manier houdt men de converteerbare obligatielening gaaf. Daarmede zijn zowel geldnemer als geldgever gebaat.

Velsen-Noord.

J. G. NOLST TRENTÉ.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### Geldmarkt.

In de eerste weken van december kenmerkte de geldmarkt zich door grote rust. De markt is na de storting op de staatslening op 1 december ruim gebleven, zo ruim zelfs, dat de rente voor daggeldleningen op het lage peil van 1 pCt. gehandhaafd kon blijven. De discontoverlaging in Engeland tot 5 pCt. duidt er op, dat de internationale renteversillen geringer worden. In de toekomst kan dit ook de Nederlandse geldmarkt gaan beïnvloeden, in die zin, dat aflopende pondenposities niet herbelegd worden. Op de markt voor kasgeldleningen blijft de activiteit beperkt.

### Kapitaalmarkt.

Het levensverzekeringbedrijf heeft in de eerste negen maanden van 1960 een groter bedrag naar de vermogensmarkt, in het bijzonder de kapitaalmarkt, gevoerd dan in dezelfde periode vorig jaar. Toen steeg het netto totaal der beleggingen met f. 497 mln., thans met f. 535 mln. Het sterkst heeft de markt voor onderhandse leningen van het gestegen geldaanbod geprofiteerd. De belegging in leningen op schuldbekentenis is met f. 191 mln. genomen. Toch was het in deze sector in de verstreken maanden van 1960 belegde bedrag aanmerkelijk lager dan in de desbetreffende periode van 1959 (f. 191 mln. tegen f. 236 mln.). In dit verband is vermeldenswaardig, dat de kredietverlening met looptijd langer dan één jaar aan de lagere overheid door de algemene spaarbanken in het eerste halfjaar 1960, evenals trouwens in de eerste helft van 1959, is teruggelopen. De effectenaankopen der levensverzekeringbedrijven hebben zich in de besproken periode in 1959 en 1960 op vrijwel hetzelfde peil bewogen

(f. 67 mln. netto). De belangstelling voor hypotheke is groeiende. Eenzelfde ontwikkeling doet zich bij de algemene spaarbanken voor.

De emissiestroom is in de afgelopen week nog even blijven doorvloeien. De Nederlandsche Grondbriefbank vraagt f. 750.000 à 150 pCt. met 10 pCt. storting. De Geldersche Tramweg Maatschappij wil f. 3,5 mln. 25-jarige obligaties à 5 pCt. plaatsen. Dagra, Diemen heeft een emissie afgekondigd.

Vraagt men naar de oorzaak van de grotere emissie-activiteit, dan zou men zich kunnen afvragen, of het bedrijfsleven thans wellicht het punt heeft bereikt, waarbij voor de financiering der investeringen ook de hulp van de emissiemarkt nodig wordt. Het kan even goed zijn, dat het motief hierin ligt, dat nu de markt nog gunstig ligt, men zich veilig wenst te stellen. De berichten uit sommige landen, de Verenigde Staten vooraan, gaan immers minder gunstig luiden.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	4 jan. 1960	H. & L. 1960a)	2 dec. 1960	9 dec. 1960
Algemeen .....	372	438 — 317	390	391
Intern. concerns .....	547	661 — 462	554	556
Industrie .....	268	360 — 231	326	328
Scheepvaart .....	187	189 — 149	173	175
Banken .....	190	238 — 177	221	220
Cultures enz. ....	154	160 — 134	149	149

Bron: A.N.P.—C.B.S.

#### Aandelenkoersen.

Kon. Petroleum .....	f. 179,20	f. 122,20	f. 121.
Unilever .....	809	782½	768½
Philips .....	835½	1.173	1.178
A.K.U. ....	514	454½	462
Kon. Ned. Hoogovens .	900	795	812
Van Gelder Zn. ....	270	329	330
H.A.L. ....	186½	144¼	147¼
Amsterd. Bank .....	340	395	389½
Ver. H.V.A. Mij-en ...	166	146	146¼

New York.	4 jan. 1960	2 dec. 1960	9 dec. 1960
Koersgem. aand.			
Dow Jones Industrials	679	596	611

#### Effectieve rendementen obligaties.

	Gem. looptijd	8 jan. 1960	2 dec. 1960	9 dec. 1960
3 pCt. Invest. cert. . . . .	3½ jr.	3,73	3,45	3,49
4¼ pCt. Ned. 1959 ...	12 jr.	4,48	4,35	4,35
3¼ pCt. Ned. 1955 I . . .	17 jr.	4,31	4,13	4,17

a) Zo nodig herleid voor kapitaalwijzigingen (emissies, bonus- en enz.).

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

## STATISTIEKEN

### IN- EN UITVOER a) (waarde in miljoenen gulden)

	Invoer		Uitvoer		Uitvoer in pCt. van de invoer	
	okt.	jan.- okt. b)	okt.	jan.- okt. b)	okt.	jan.- okt. b)
1938 .....	128	119	99	87	77	73
1957 .....	1.333	1.324	1.139	973	85	73
1958 .....	1.240	1.132	1.173	1.007	95	89
1959 .....	1.331	1.226	1.364	1.114	102	91
1960 .....	1.538	1.419	1.402	1.257	91	89

a) Bron: C.B.S.  
b) Maandgemiddelde.

## DE TWENTSCHE BANK N.V.

Gecombineerde Maandstaat op 30 november 1960

Kas, Kassiers en Dag- geldleningen . . . f	89.570.375,52
Nederlands	
Schatkistpapier „	422.400.000,-
Ander Overheidspapier „	93.983.091,41
Wissels . . . . .	26.539.549,-
Bankiers in Binnen- en Buitenland. . . . .	219.090.751,89
Effecten, Syndicaten en Waarden. . . . .	71.731.221,81
Prolongaties en Voor- schotten tegen Effecten „	50.235.974,34
Debiteuren . . . . .	552.996.438,81
Deelnemingen (incl. Voorschotten). „	7.151.445,38
Gebouwen. . . . .	5.000.000,-
	<u>f 1.538.698.848,16</u>

Kapitaal . . . . . f	49.000.000,-
Reserve . . . . .	25.500.000,-
Deposito's op Termijn „	586.188.502,48
Crediteuren . . . . .	820.079.964,14
Geaccepteerde Wissels „	2.731.754,97
Door Derden	
Geaccepteerd . . . . .	60.525,10
Overlopende Saldi en Andere Rekeningen „	55.138.101,47
	<u>f 1.538.698.848,16</u>

verschenen!



★ Te bestellen bij Uw boekhandelaar dan wel rechtstreeks bij de uitgever N.V. Koninklijke Nederlandse Boekdrukkerij H. A. M. Roelants Alfd B te Schiedam.

Blijf bij!  
Leest „E.-S.B.”



PRIJSINDEXCIJFERS VAN HET LEVENSONDERHOUD VAN GEZINNEN  
VAN HAND- EN HOOFDARBEIDERS <sup>1) 2)</sup>  
1951 = 100

Aard der gezinsuitgaven	Wegingsfactor (% van totale gezinsuitgaven in 1951)	1959	mei 1960	juni 1960	juli 1960	aug. 1960	sept. 1960	okt. 1960
<b>I Voeding, w.o.</b>	361,4	122	123	122	125	124	125	123
brood, gebak en grutterswaren	72,4	120	124	124	124	124	124	123
aardappelen, groenten en fruit	55,5	140	135	126	143	138	143	127
suiker, koloniale waren en dranken	64,7	114	113	113	113	114	114	114
vlees, vleeswaren en vis	62,1	118	114	115	115	115	115	116
oliën en vetten	40,7	79	76	76	76	76	76	76
zuivelprodukten (excl. roomboter)	66,0	148	159	158	160	160	162	162
<b>II Roken</b>	26,4	111	111	111	111	111	111	111
<b>III Woning, w.o.</b>	209,4	131	139	139	139	140	141	141
huur, water, onderhoud woning	79,1	155	176	177	177	177	177	177
woninginrichting en huisraad	72,6	101	100	101	101	101	105	105
verwarming en verlichting	57,7	138	136	136	137	137	139	139
<b>IV Kleding en schoeisel, w.o.</b>	129,7	86	87	87	86	87	89	89
kleding	102,2	84	84	84	82	84	87	87
schoeisel	27,5	96	98	98	98	97	97	97
<b>V Hygiënische en medische zorg excl. verpl. ziekenfonds, w.o.</b>	48,7	127	131	131	131	132	132	132
reiniging	20,1	106	107	106	107	107	107	107
persoonlijke en gezondheidszorg excl. verpl. ziekenfonds	28,6	142	148	149	149	150	150	150
<b>VI Ontwikkeling en ontspanning, w.o.</b>	91,3	118	118	119	119	119	119	119
ontwikkeling, ontspanningsverenig.	57,4	115	116	116	116	116	116	117
verkeer	33,9	122	123	123	123	123	123	123
<b>VII Vrijwillige verzekeringen en maatschappelijke verplichtingen</b>	62,7	115	118	117	118	118	119	119
Totaal excl. verpl. sociale verzekeringen en loonbelasting	929,6	118	121	120	121	121	123	122
Verplichte sociale verzekeringen	40,8	246	254	253	256	256	258	256
Totaal excl. loonbelasting	970,4	124	126	126	127	127	128	127
Loonbelasting	29,6	104	115	113	117	117	121	118
Totaal	1000,0	123	126	126	127	127	128	127
Totaal excl. A.O.W. Nederland		118	121	121	122	122	123	122
Totaal Amsterdam		125	128	127	128	129	131	130
Totaal Rotterdam		124	128	127	129	129	131	128
Totaal 's-Gravenhage		125	129	128	129	129	131	130

<sup>1)</sup> Bron: Statistisch Bulletin van het C.B.S.

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

Maak gebruik van de rubriek

## „VACATURES”

voor het oproepen van sollicitanten voor leidende functies. Het aantal reacties, dat deze annonces ten gevolge hebben, is doorgaans uitermate bevredigend; begrijpelijk: omdat er bijna geen grote instelling is, die dit blad niet regelmatig ontvangt en waar het niet circuleert!

### GEMEENTE GRONINGEN

Burgemeester en wethouders van Groningen roepen sollicitanten op naar de betrekking van chef van de afdeling financiën, tevens loco-secretaris, in de rang van

## hoofdadministrateur.

Academische of daarmee gelijk te stellen opleiding en ruime ervaring met de werkzaamheden op het gebied van de financiële aangelegenheden der gemeenten, zijn vereist. Salaris: f. 14.124,— tot f. 17.256,— (exclusief compensatie A.O.W. en huurcompensatie 1960) + 4% vakantietoelage.

Het verplaatsingskostenbesluit en de I.Z.A.-regeling zijn van toepassing.

Sollicitaties binnen 14 dagen na het verschijnen van dit blad aan burgemeester en wethouders.



## De Nederlandse Stichting voor Statistiek

zoekt voor een harer relaties, een middelgrote bankinstelling te Amsterdam, een

## MEDEWERKER VOOR DE RESEARCH-AFDELING

die in het bijzonder belast zal worden met het financieel-economisch onderzoek.

Voor deze belangrijke, na een inwerkperiode zelfstandig te vervullen functie, is een middelbare schoolopleiding, belangstelling voor de toepassing van statistische methoden en ervaring op een der terreinen van het economisch-statistisch onderzoek vereist.

De voorkeur gaat uit naar hen, die het examen Statistisch Analist, Algemeen Gedeelte, van de Vereniging voor Statistiek met goed gevolg hebben afgelegd. In ieder geval wordt verwacht dat men bereid is zich op dit examen en het daarop aansluitende examen voor het diploma Statistisch Analist voor het Economisch Toepassingsgebied voor te bereiden.

Schriftelijke sollicitaties — welke strikt vertrouwelijk zullen worden behandeld — te richten aan de Nederlandse Stichting voor Statistiek, Bankplein 1A, 's-Gravenhage, onder nummer AA 1492.

## D. HUDIG & CO

Ao. 1825

### MAKELAARS IN ASSURANTIËN

ROTTERDAM

Telefoon 139360  
Telex 21103

Wijnhaven 23  
Postbus 518

## VAN DER HOOP, OFFERS & ZON

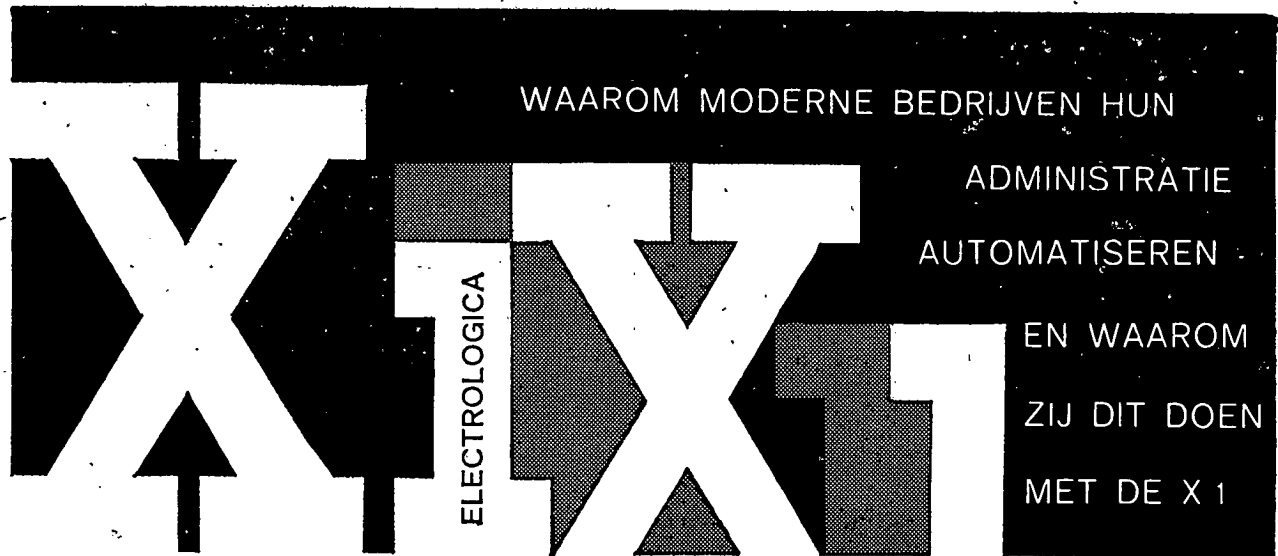
Ao. 1807

BANKIERS

ROTTERDAM

Telefoon 114620  
Telex 22199

Westersingel 88  
Postbus 502



WAAROM MODERNE BEDRIJVEN HUN

ADMINISTRATIE  
AUTOMATISEREN

EN WAAROM  
ZIJ DIT DOEN  
MET DE X 1

**WAAROM AUTOMATISERING?**

Eenvoudig antwoord: u doet meer, u werkt nauwkeuriger, het kost minder en het gaat sneller.

**WAAROM JUIST MET DE X 1?**

Automatisering is mogelijk door dit feit: elke administratieve handeling is uiteen te rafelen tot een rij van simpele operaties die een computer kan verrichten. Simpel van aard, deze operaties, maar groot in aantal. Een computer kan deze vele operaties in korte tijd doorlopen... mits hij maar snel is. Dat is de X 1.

**SPREKENDE CIJFERS**

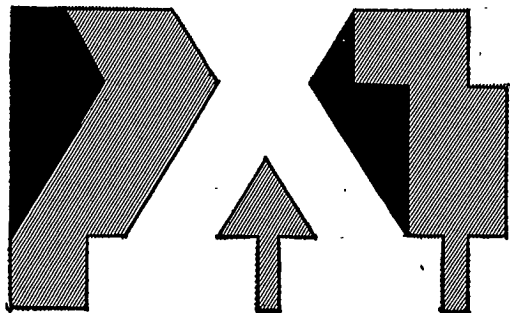
- 15.000 optellingen of aftrekkingen per seconde;
- 2.000 vermenigvuldigingen of delingen per seconde,

**BIJ EEN SNELLE COMPUTER,**

voor administratieve werkzaamheden, behoort snelle in- en uitvoerapparatuur. Welnu:

- ponskaartmachines - de X 1 leest, afhankelijk van het aantal er aan gekoppelde ponskaartmachines, 7.000 tot 80.000 kaarten per uur;
- magneetbandapparatuur - totale in- en uitvoer per seconde: 100.000 decimalen;
- snelle drukker - 600 regels van 120 symbolen per minuut.

Met deze goed op elkaar afgestemde prestaties kunt u ongelooflijk veel bereiken. Een steeds toenemend aantal bedrijven in binnen- en buitenland ervaart dit - elke dag. Het moderne bedrijf automatiseert met de



**X1 ELECTROLOGICA**  
Paleisstraat 9 - Den Haag - Postbus 207

**MORET & OUDHEUSDEN**  
ACCOUNTANTS TE CURAÇAO

vragen wegens uitbreiding een

**ACCOUNTANT**

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

Bij voorkeur ervaring in de vrije beroepsuitoefening  
en niet ouder dan 40 jaar.

Kennis van Spaans strekt tot aanbeveling.

Schriftelijke, eigenhandig, geschreven, sollicitaties met pasfoto in  
te zenden aan MORET & STARKE, Keizerstraat 9, Rotterdam-1.

**N.V. SLAVENBURG'S BANK**  
Gevestigd te Rotterdam

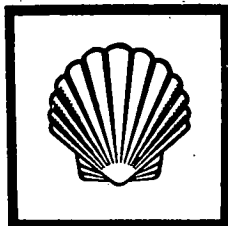
34 vestigingen



In Nederland

ALLE BANK- EN EFFECTENZAKEN  
Financiering van internationale transacties

*vacatures*



**ACADEMICI**

(ECONOMEN, JURISTEN, ACCOUNTANTS, BELASTINGDESKUNDIGEN),

die belangstelling hebben voor een loopbaan in de

**FINANCIËLE ORGANISATIE**

van Maatschappijen behorende tot de Koninklijke/Shell Groep,  
worden uitgenodigd zich schriftelijk te wenden tot de

**BATAAFSE INTERNATIONALE PETROLEUM MAATSCHAPPIJ N.V.**

Carel van Bylandtlaan 30, 's-Gravenhage, Postbus 162.

Zij dienen werkzaamheden in het buitenland te ambiëren en de  
eigenschappen te bezitten om te zijner tijd leidinggevende  
functies te bekleden, welke niet noodzakelijk in het financiële  
vlak behoeven te liggen.

Leeftijd maximum 30 jaar.

Moderne levensverzekering met aandeel in de winst  
en extra risicodekking zonder extra premie

**ZWITSERSE MAATSCHAPPIJ  
VAN LEVENSVZERKERING EN LIJFRENT**



Kantoor voor Nederland: Herengracht 500, Amsterdam-C.  
Tel. 37171-35095

Vraagt offerte - óók voor personeelsverzekering!

U reageert op  
annonces in  
„E.-S.B.”?

★

Wilt U dat  
dan steeds  
kenbaar maken!

**HOOGLERAAR**

die betrokkene in het bedrijfsleven heeft leren kennen zoekt contact ten behoeve van

**DIRECTEUR**

van grote instelling, veertiger, academicus met commerciële inslag en ruime ervaring op financieel en organisatorisch gebied, die om zuiver persoonlijke redenen van werkring wenst te veranderen,

met

**EEN ONDERNEMING,**

instelling of organisatie die aanvulling of opvolging in de leiding behoeft,

teneinde serieus geïnteresseerden van informatie te dienen en partijen desgewenst met elkaar in contact te brengen.

Brieven, die door steller dezès als strikt vertrouwelijk zullen worden beschouwd, onder no. E.-S.B. 80-1, postbus 42, Schiedam.

Het Centraal Bureau voor de Verificatie en Financiële Adviezen der Vereniging van Nederlandse Gemeenten

heeft gelegenheid tot plaatsing voor een

**jonge  
accountant**

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

met behoorlijke ervaring in de accountantspraktijk

Ook zij, die binnenkort hun accountantsstudie denken te voltooien, kunnen reflecteren.

Salaris nader overeen te komen.

Eigenhandig geschreven brieven te richten aan de Directie van genoemd Bureau, Paleisstraat 5 te Den Haag.

**Efficiency**

bespoedigt  
Uw contacten  
met gegadigden

★

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

**NETNUMMER**

**ADVIESBUREAU VOOR BEDRIJFSORGANISATIE A V B  
te Utrecht**

zoekt voor zijn sektor vorming en training, die zich in het bijzonder bezig houdt met het verzorgen van kadercursussen binnen de ondernemingen, alsmede algemene cursussen op direktieniveau, een

**staffunktionaris  
opleidingen**

met akademische vorming (ingenieur, econoom, jurist). Hij dient na een inwerkperiode de cursussen te geven, discussies te leiden en volledig op de hoogte te zijn met de moderne literatuur betreffende het onderwerp dat hij behandelt.

Eigenhandig geschreven brieven met uitvoerige gegevens worden onder no. 280 ingewacht bij onderstaand bureau,

dat gemachtigd is aan serieuze  
reflektanten nadere inlichtingen  
te verstrekken. (Tel.51006-tsl.2.)

Psychologisch Adviesbureau  
L. Deen en Dr. J. G. H. Bokslag  
Nwe Binnenweg 474, R'dam.