

Economisch - Statistische Berichten

46e JAARGANG - 12 APRIL 1961 - No. 2281

Te koop aangeboden

een

GROOT INDUSTRIETERREIN

(± 100.000 m²)

(eventueel in gedeelten)

met eigen insteekhaven aan groot vaarwater

GELÉGEN IN CENTRUM DES LANDS.

Inlichtingen bij: A. Q. DOESWIJK, Leldseweg 150, Voorschoten.
Telefoon (0 1717) 26 18.

Bij de Vereniging „Centraal Bureau voor de Rijn- en Binnen-
vaart” kan geplaatst worden een

jurist of econoom

Deze zal belast worden met de behandeling van vraagstukken de algemene vervoerspolitiek betreffende en in het bijzonder van die, welke verband houden met de Westeuropese integratie. Na een inwerkperiode zal hij ingeschakeld worden bij het onderhouden van de externe contacten op dit gebied. Zij die reeds over ervaring op dit gebied beschikken hebben de voorkeur.

Bij gebleken geschiktheid kan de benoeming tot adjunct-directeur geschieden.

Sollicitaties worden ingewacht bij het Secretariaat der Vereniging, Koningin Emmaplein 6, Rotterdam.

Geldgever en geldnemer ontmoeten elkaar

Ons bureau voor pensioenfondsen is de plaats waar geldgever en geldnemer elkaar ontmoeten. Specialisten die op de hoogte zijn van de problemen welke zich bij het beheer van pensioenfondsen voordoen, staan klaar om U hun bemiddeling te verlenen.

Wenst U bovendien beleggings- of andere adviezen aangepast aan de aard van het betreffende Fonds of een kwaliteitsonderzoek tot verbetering van bestaande beleggingen, ook dan staan onze specialisten tot Uw dienst.

Gaarne verstrekt ons
Bureau voor Pensioenfondsen
U alle inlichtingen.



DE TWENTSCHE BANK

Hoofdkantoor te Amsterdam

Financiering
en verzekering
van invoer-
uitvoer-
en
transito-zaken

R. MEES & ZONEN

ROTTERDAM



ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van de
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

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

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

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

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.

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

Losse exemplaren van dit nummer 75 ct.

Aangetekende stukken in Nederland aan het Postkantoor Westzeedijk, Rotterdam-6.

Advertenties: Alle correspondentie betreffende advertenties te richten aan de N.V. Koninklijke Nederl. Boekdrukkerij H. A. M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam (Telefoon 6 93 00, toestel 1 of 3).

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

Werkende gehuwde vrouwen

Het feit dat steeds meer gehuwde vrouwen gaan werken, vervult menigeen met een zeker onbehagen. Waarschijnlijk s toelt dit op de mening dat de financiële noodzaak tot het verrichten van betaalde arbeid in deze tijd van voorspoed ontbreekt. Het gezinsleven wordt, aldus wordt dan gere-deneerd, in de waagschaal gesteld voor het verwerven van luxe geneugten. De veel gehoorde opmerking: „Zij werkt voor televisie”, klinkt als een verwijt. Het is eigenlijk wat vreemd, dat een zaak die de gemoederen al zo lang bezig houdt, eerst onlangs onderwerp van uitvoerig kwantitatief onderzoek is geworden. In Engeland heeft nl. Viola Klein ¹⁾ aan degenen van wie toch in de eerste plaats een oordeel mag worden verwacht, de gehuwde vrouwen en hun echtgenoten, gevraagd waarom de vrouwen zijn gaan werken, wat zij doen en hoe zij de invloed van dit werk op hun huwelijksleven ervaren. Daarnaast werden ook de opinies van anderen gepeild.

Het onderzoek, waarvan wij slechts enkele resultaten kunnen vermelden, bracht o.a. aan het licht, dat in 1957 één op de drie gehuwde vrouwen deelnam aan het arbeids-proces; 15 pCt. werkte „full-time”, 16 pCt. „part-time”. De cijfers voor de groep weduwen en gescheiden vrouwen lagen hoger: 30 pCt. „full-time” en 21 pCt. „part-time”. De inschakeling van ongehuwde vrouwen bleek vrijwel volledig te zijn, nl. 92 pCt. De hoogte van dit laatste percentage duidt erop, dat in Engeland de gehuwde vrouwen de enige nog niet geheel aangesproken arbeidsreserve zijn. De resultaten van het onderzoek zijn daarom niet alleen uit sociaal, maar ook uit economisch gezichtspunt van belang.

De hoogste percentages voor „part-time” werk werden behaald door gehuwde vrouwen uit de laagste maatschap-pelijke klasse. Dit ligt ook wel voor de hand: juist de werkzaamheden immers, die het best gedurende enkele uren van de dag kunnen worden verricht — hulp in de huishouding, schoonhouden van scholen en kantoren, kantinewerkzaamheden —, hebben voor de vrouwen uit hogere milieus weinig aantrekkelijks. Dat de percentages voor „full-time” werk daarentegen het hoogst zijn in de hogere en middelbare milieus, ligt op het eerste gezicht minder in de lijn. Bedenken wij echter, dat de door de vrouwen uit deze klassen geprefereerde „witte boorden”-beroepen zich meestal niet lenen voor — het overigens

favoriete — „part-time” werk, dan wordt er al veel duidel-ijk. En als wij verderop in het rapport nog lezen, dat de mannen uit de hogere milieus het minst tegen het dub-bele leven van hun echtgenoten gekant zijn, dan is de verklaring wel ongeveer rond.

De meerderheid der gehuwde vrouwen, nl. 60 pCt., ver-richt ongeschoolde arbeid. Dit geldt vooral voor de vrouwen die slechts een gedeelte van de dag werken. De meest ongehuwde vrouwen daarentegen zijn werkzaam in beroepen die als geschoold of nog hoger kunnen worden gekwalificeerd. Hieruit kan volgens de schrijfster worden afgeleid dat een terugkeer van een, inmiddels gehuwde, vrouw in het werkzaam leven haar veelal op een profes-sioneel statusverlies komt te staan. Hier staat dan natuur-lijk de statuswinst, die zij door het simpele woordje „ge-huwd” heeft verworven, tegenover.

Geld vormde voor niet minder dan driekwart der ge-huwde vrouwen de belangrijkste stimulans om te gaan werken. De afwijkingen per maatschappelijke klasse zijn echter aanzienlijk: van de hoogste klasse gaf 43 pCt. het financiële motief als het belangrijkste op; van de laagste niet minder dan 79 pCt. Uit de antwoorden op de vraag waarom geld zo belangrijk werd geacht kan worden opge-maakt, dat er eerder sprake was van „a need in terms of higher and rising standards than of basic necessities”. De-geenen, die wij hierboven het televisie-argument in de mond gaven, waren er dus niet zò ver naast. Ook voor de ge-huwde werkende vrouw bleek geld overigens niet alles te zijn: motieven die kunnen worden samengevat met de woorden „ontsnapping aan het alleen zijn in huis en aan de monotonie van het huishoudelijk werk”, spelen even-eens een belangrijke rol.

Van de gehuwde niet-werkende vrouwen gaf ruim de helft te kennen niet voor een betrekking te voelen; 47 pCt. wilde wel werk verrichten. Het ontbreken van oppas voor de kinderen was echter in de meeste gevallen de reden dat deze wens niet kon worden gerealiseerd. In overeenstem-ming hiermede is, dat het percentage gehuwde werkende vrouwen sterk daalt als er kinderen zijn beneden de leer-plichtige leeftijd. Het is hier, dunkt ons, de aangewezen plaats om vooruit te lopen op de belangrijkste conclusie van het rapport, nl. dat „women's lives, to-day as much as ever, are dominated by their role... as wives and mothers. Home and family... are regarded by themselves... as their main responsibility”. Uit deze conclusie putten wij de moed een volgend maal in te gaan op de gevolgen voor huwelijk en gezin.

Leeuwarden.

Z.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Werkende gehuwde vrouwen, door Drs. J. H. Zoon.....	367	Het Poolse vijfjarenplan 1961-1965, door Drs. A. M. Tabak	377
Waardeleer en waarde van het geld, door Tj. Grei-danus	368	Vrije import, door Dr. J. A. Geertman.....	379
Berekend fuseren, door Ir. N. R. A. Krekel en Drs. T. G. van der Woerd.....	371	Notities:	
De Zes en de Zeven, door W. C. Fiege.....	375	Reclame voor de reclame.....	374
		Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman..	380

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; L. M. Koyck; H. W. Lambers; J. Tinbergen; J. R. Zuidema.

Redacteur-Secretaris: A. de Wit. Adjunct Redacteur-Secretaris: M. Hart.

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

Schrijver vat in onderstaand artikel zijn samenspraak met Dr. W. J. van de Woestijne over het probleem van de stabiliteit van het geld samen. Tevens gaat hij in op de vraag, of het besluit tot revaluatie de beste oplossing was voor de gerezen moeilijkheden. Hij betreurt het, dat opnieuw is gebleken, dat aan het geld wordt gecureerd voordat andere mogelijkheden zijn beproefd. Dat dit wordt gedaan, schept onzekerheden juist ten aanzien van de onaantastbaarheid van het geld. Die onaantastbaarheid zou volgens schrijver beter zijn aangetoond, als eerst het kapitaalverkeer was vrijgegeven en de huishuren en andere prijzen waarin nog andere subsidies zijn vervat waren aangepast. Daarna ware nog voor een redelijke duur de sterilisatie van het goud, dat — resp. indien dat — desondanks nog zou blijven toevloeien, te beproeven geweest. Wij hadden dan na toepassing van de eerste twee vormen van maatregelen kunnen zien of de onderwaardering van de gulden werkelijk structureel was. Tenslotte wijst schrijver op het gevaar van de sterke en voortdurende toeneming van het gebruik van fiduciair geld.

Waardeleer en waarde van het geld

Het spijt mij, dat ik — door omstandigheden buiten mijn schuld — niet eerder heb kunnen antwoorden op het artikel van Dr. Van de Woestijne in „E.-S.B.” van 8 februari jl. Zijn belangwekkend betoog had een sneller reageren alleszins wenselijk gemaakt.

Het begin van zijn beschouwing geeft een conclusie, die feitelijk reeds vervat was in zijn eerste artikel, namelijk dat wij ons dienen los te maken van de „vulgair-economische stelling, dat er een sluipende inflatie is, omdat wij alles duurder zien worden”. Tegen deze opvatting richtte zich reeds de inhoud van zijn eerste artikel en wel om twee redenen: ten eerste omdat zij niet juist is, ten tweede omdat zij bovendien nog defatistisch is.

Het eerste motief is in mijn oog verreweg het belangrijkste. Als de opvatting niet juist is, moet zij worden bestreden; als zij echter wel juist is, moet de vulgair-economische tot een economische opvatting gepromoveerd worden en moeten de maatregelen getroffen worden, die aan de inflatoire tendensen een einde maken.

De „vulgair-economische”, althans veelvuldig gehuldigde, opvatting is o.a. gebaseerd op het verloop van de prijsniveaus van bijv. de laatste tien jaren en van de verwachtingen ten aanzien van de toekomst, welke weer gedeeltelijk gebaseerd zijn op het verloop in het verleden.

De moeilijkheid bij de beoordeling van de mate van stabiliteit van het geld is, dat er verschillende prijsniveaus zijn, waarvan de „trend” nogal uiteenloopt:

1. Bij de groothandelsprijzen is het niveau de laatste jaren stabiel geweest, zelfs met een kleine neiging tot dalen mede onder invloed van de recessie in de Verenigde Staten.
2. De kosten van levensonderhoud stegen bijna voortdurend, hetgeen althans gedeeltelijk aan verlaging of afschaffing van subsidies dient te worden toegeschreven.
3. De lonen zijn sterk gestegen, gedeeltelijk ook weer als aanpassing aan verminderde subsidies, gedeeltelijk door dat de verhoogde produktiviteit erin verwerkt is.

Het zou buitengewoon moeilijk, zoal niet ondoenlijk zijn om op enigszins betrouwbare wijze de hoegrootheid te meten van de consequenties van de bij 1, 2 en 3 genoemde factoren. Indien dit mogelijk was, zou men na deze analyse

een zuiverder beeld kunnen krijgen van de mate van stabiliteit van de waarde van het geld.



Hoe komt het nu, dat de „populaire” mening heeft post gevat, dat de vrijwel voortdurende stijging van de kosten van levensonderhoud en de prijzen van diensten wel zo zal doorgaan? Heeft de „populaire” mening verzuimt rekening te houden met de invloed van de vermindering der subsidies en met de verhoging van de produktiviteit? Het is natuurlijk mogelijk, maar men heeft dan ook weer geen daling van de budgetten per eenheid van bevolking gezien, waardoor een compenserende werking zou zijn uitgelokt. Integendeel, men heeft weer verhogingen van andere subsidies en nieuwe vormen daarvan gezien.

De heer Van de Woestijne heeft de stellige hoop, dat wanneer de subsidies, die na het einde van de oorlog zijn ingevoerd geheel zullen zijn afgeschaft, de prijsniveaus niet verder zullen stijgen en dat de vrees voor een voortgezette inflatoire ontwikkeling slechts een populaire dwaling is.

Nu zijn wij sinds het laatste artikel van de heer Van de Woestijne onverwacht geconfronteerd met de door onze Regering op monetair-economische gronden gemotiveerde revaluatie.

Enerzijds zou dit erop kunnen wijzen, dat er van inflatoire tendensen geen sprake is. Integendeel de gulden is ondergewaardeerd, is meer waard. Dit moet gecorrigeerd, de gulden moet in het internationale verkeer een hogere waarde krijgen.

Nu is echter ook deze waarde weer relatief. Indien de andere valuta's zich in een grote mate van stabiliteit konden verheugen, zou de correctie niet slechts getuigen van kracht van de gulden tegenover andere valuta's, maar ook van de stabiliteit van het prijspeil.

Het is nu juist de stabiliteit van het prijspeil, waarover de Regering zich ongerust maakt. Men mag de revaluatie dan ook niet zien als een hulp aan „highly developed countries”. De Minister van Financiën heeft over de revaluatie in de Tweede Kamer het, volgende gezegd:

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

N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEKEN · DELFT



(advertentie)

„In de Nederlandse economie is een duidelijke overspanning aanwezig. Dit is op zichzelf een conjunctureel verschijnsel, maar door de structurele factoren waarop ik zoëven doelde, wordt de heftigheid van de conjuncturele beweging juist naar deze zijde zeer versterkt. Een en ander houdt duidelijke risico's in voor de stabiliteit van het prijspeil”.

En verder:

„De revaluatie is een structurele maatregel, die genomen wordt op grond van de aanwezigheid van een structurele onevenwichtigheid. De herwaardering heeft anderzijds een ontspannende werking op de binnenlandse economie en moet derhalve uit conjunctuur-politiek oogpunt positief worden gewaardeerd.

Uit dien hoofde en door de gewijzigde prijsverhoudingen met het buitenland kan tevens tegendruk worden uitgeoefend tegenover de krachten, die werkzaam zijn om het Nederlandse prijspeil te verhogen”.

De structurele onevenwichtigheid ziet de Regering hierin, dat ons prijspeil, hoewel ook sterk gestegen, nog steeds ligt onder dat in andere landen, hetgeen aanleiding geeft tot een voortdurende overbezetting van het produktie-apparaat en grote overschotten op de betalingsbalans.

Uit een en ander is het wel duidelijk, dat de Regering bevreesd was voor de opwaartse druk op ons prijspeil.



De vraag laat zich stellen, of de maatregel die de Regering getroffen heeft, de beste oplossing voor de gerezen moeilijkheden bood en de beantwoording van deze vraag hangt ten nauwste samen met de vraagstukken, die ons hier bezighouden.

De te grote overschotten op de betalingsbalans hadden m.i. gecompenseerd kunnen worden door afschaffing van de nog steeds gehandhaafde beperkingen op het kapitaalverkeer. Het lijkt onlogisch, dat er voor de ondergewaardeerde geachte gulden nog een deviezenregime gehandhaafd moet worden, als de prijs van die gulden verhoogd wordt tegenover de dollar, voor welke valuta geen beperkingen op het deviezenverkeer bestaan.

Ook had men de huishuren kunnen aanpassen bij het economisch verantwoorde peil, waardoor het kostenpeil beter bij het buitenland was aangepast. Vroeger of later zullen de huren toch aangepast moeten worden en de niet-aanpassing houdt een kunstmatig te laag kostenpeil of zoals de Regering het stelde „een structurele onevenwichtigheid” in stand.

De twee genoemde remedies zouden twee nog overgebleven na-oorlogse steunmaatregelen hebben doen verdwijnen. Het moeten wel overwegingen van politieke aard geweest zijn, die ertoe geleid hebben, dat men in plaats van bij deze twee remedies de oplossing gezocht heeft in een wijziging van de prijs van de gulden in het internationale verkeer.

Ook ware een sterilisatie van een deel van de goudvoorraad te overwegen geweest om de overschotten op de betalingsbalans op te vangen. Tot op zekere hoogte wordt die sterilisatie al toegepast, bijv. door het aanhouden van cash-reserves van de banken bij De Nederlandsche Bank. Dit is echter slechts een gedeeltelijke sterilisatie, want tegenover deze cash-reserves staan saldi, die het publiek bij de banken aanhoudt en deze saldi vormen een deel van de kasvoorraden van de geldgebruikers.

Effectiever is daarom het saldo, dat het Rijk bij De Nederlandsche Bank aanhoudt, voor zoverre dit saldo het bedrag overtreft, dat de Schatkist op korte termijn verwacht nodig te hebben voor het doen van betalingen.

Uiteraard kunnen deze vormen van sterilisatie geen structurele onevenwichtigheid compenseren, maar wel zouden hiermede de ook door de Minister gesignaleerde conjuncturele spanningen althans gedeeltelijk kunnen worden opgevangen.

Ik vermeldde hierboven, dat de beantwoording van de vraag, of de revaluatie de beste maatregel was om de gerezen moeilijkheden op te lossen ten nauwste samenhang met het probleem van de stabiliteit van het geld. Er blijkt namelijk opnieuw, dat men aan het geld cureert ook als er andere mogelijkheden zijn. Men ontmoet daardoor de minste weerstanden van politieke of andere aard. Dit is ook gebleken uit de gelijkmoedigheid, waarmede de revaluatie in het Parlement en veelal ook bij het bedrijfsleven ontvangen is. Dat men aan het geld gaat veranderen — hetzij de ene hetzij de andere kant uit — voordat andere mogelijkheden beproefd zijn, scheidt onzekerheden juist ten aanzien van de onaantastbaarheid van het geld.

Die onaantastbaarheid zou beter aangetoond zijn, als men eerst het kapitaalverkeer had vrijgegeven en de huishuren en andere prijzen waarin nog andere subsidies vervat zijn had aangepast. Daarna ware nog voor een redelijke duur de sterilisatie van het goud, dat — respectievelijk indien dat — desondanks nog zou blijven toevloeien, te beproeven geweest.

Wij hadden dan na toepassing van de eerste twee vormen van maatregelen kunnen zien of de onderwaardering van de gulden werkelijk structureel was, zodat wij niet de risico's, die er bij de spaarzame gevallen van revaluatie geweest zijn, behoeften te lopen.

Intussen is er dan toch een maatregel getroffen, die naar wij kunnen verwachten een druk op het prijsniveau zal geven. Dit is de positieve kant van de revaluatie. De gulden was — onder het voorbehoud van de nog niet opgeheven na-oorlogse steunmaatregelen — sterker dan enige andere valuta's.



Ik meen, dat het althans mijnerzijds tijd wordt de samenspraak met de heer Van de Woestijne te resumeren. Over de prijsniveaus (groothandel en levensonderhoud) en lonen deed ik dit al aan het begin van dit artikel. In enige artikelen bracht de heer Van de Woestijne hier nuttigte correcties aan, die geruststellend zijn ten aanzien van de toekomst van de gulden. Minder geruststellend is het, dat de onaantastbaarheid van het geld zo dikwijls moet wijken voor politieke wensen of wensen van andere aard.

Ook de toeneming van het gebruik van fiduciair geld in de verschillende landen en ook het gebruik van internationaal fiduciair geld stemt tot nadenken. In mijn vorige artikel heb ik gewezen op de sterke toename van het chartale en girale geld ook ten onzent.

Er is in ieder land een verschillende maar vrij constante relatie tussen de omvang van het chartale en het girale geld, omdat die relatie bepaald wordt door de voorkeur van het publiek voor het gebruik van de ene of de andere vorm van ruilmiddel. Het gevolg is, dat bij een toename van het chartale geld — ook bijv. wanneer dit door goud- of deviezenimport ontstaat — tevens het girale geld de neiging vertoont in die vrij constante verhouding toe te nemen¹⁾.

Ook bij de toeneming van de geldhoeveelheid moeten weer voorbehouden worden gemaakt. Door de toeneming van de bevolking is meer geld nodig, ook door de grotere welvaart en ook door de stijging van prijzen en lonen, maar omgekeerd tendert een grotere geldhoeveelheid ook weer naar prijsstijgingen.

De laatste anderhalve eeuw heeft in bijna voortdurende mate toeneming van het gebruik van fiduciair geld te zien gegeven. Na de eerste wereldoorlog kwam ook internationaal met de gold-exchange standaard het gebruik van internationaal fiduciair geld in zwang. Circulatiebanken hadden een deel van hun internationaal aanvaarde activa in plaats van in goud in saldi in het buitenland belegd.

De laatste jaren is dit sterk uitgebreid en zijn ook particuliere banken op grote schaal houders van saldi in het buitenland. Daardoor heeft hetzelfde bedrag tweemaal, nl. in het debiteur- zowel als in het crediteur-land, de functie van ruilmiddel, resp. kunnen er kredieten tegen gegeven worden, hetzij aan de overheden hetzij aan het bedrijfsleven. Terwijl tot voor kort Nederland slechts houder van saldi in het buitenland was, zijn tegenwoordig

¹⁾ Zie ook mijn openingsrede voor de International Banking Summer School in september jl., gebundeld met de andere redevoeringen in „Trends in bank credit and finance” (Martinus Nijhoff).



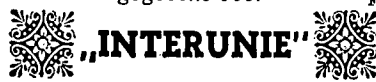
(advertentie)



ALS VERDEDIGING
TEGEN
GELDONTWAARDING



Vraag Uw bank of
commissionair nadere
gegevens over



(advertentie)

door de toeneming van het agio voor termijn gulden vooral in Londen ook saldi in gulden vanuit Engeland hier geplaatst.

Er schuilt nog een gevaar in de bewegingen van het internationale fiduciaire geld, nl. de teruggraaiing. Toen aan het einde van het vorige jaar de geldrente in Amerika lager werd en het disagio voor termijndollars toenam was de rente-arbitrage niet lonend meer en werden saldi in dollars weggetrokken met dientengevolge een druk op de Amerikaanse betalingsbalans. Een samenbundeling van het internationale fiduciaire geld in een geschikte vorm is dan ook wenselijk. Aan de gedachten, die hierover naar voren gebracht zijn kleven echter nog bezwaren, die weer risico's in zich houden juist van een verdere toeneming van internationaal fiduciair geld. Het is hier niet de plaats om een poging te wagen een oplossing van dit probleem te vinden.



Tenslotte:

1. De heer Van de Woestijne heeft erop gewezen, dat de groothandelsprijzen sinds een aantal jaren niet zijn gestegen.
2. Men ziet een bijna voortdurende stijging van de kosten van levensonderhoud, die zoals de heer Van de Woestijne heeft uiteengezet gedeeltelijk en wellicht grotendeels aan niet-inflatoire factoren is toe te schrijven.
3. Men ziet nog sterkere stijgingen van lonen en daardoor van de meeste diensten, welke stijgingen gedeeltelijk ook van niet-inflatoire aard zijn.
4. Men ziet in vele landen een sterke en voortdurende toeneming van de geldhoeveelheid. Daar de goudproductie lang niet de productie van andere goederen kan bijhouden is die toeneming van de geldhoeveelheid van fiduciaire aard, veelal nationaal veelal ook internationaal fiduciair.
5. Veranderingen in de waarde van het geld — geleidelijke of direct gerichte aanpassingen — ontmoeten in het algemeen minder weerstand dan andere oplossingen en maken dat het geld minder onaantastbaar is dan vele „heilige huisjes”.

Niettemin moeten wij met de heer Van de Woestijne niet te bevreesd zijn. Defaitisme is ongewenst, maar wel moeten wij de gang van zaken nauwlettend volgen en al naar gelang wij daartoe in de gelegenheid zijn die gang van zaken in de zin van de waardevastheid van het geld trachten te beïnvloeden of voor die waardevastheid pleiten. Ik neem met stelligheid aan, dat de heer Van de Woestijne en ik daarin volledig overeenstemmen.

Amsterdam,

Tj. GREIDANUS.

Bij het overwegen van een fusie eist de financiële en juridische structuur van de toekomstige combinatie als regel een groot deel van de aandacht op. Bedacht dient evenwel te worden, dat deze structuur slechts een kader vormt, waarbinnen een ruimte ontstaat, die om inhoud vraagt. Het feitelijk uitbuiten van de mogelijkheden door een gecoördineerd optreden van de gefuseerde bedrijven op de gebieden van inkoop, produktie, verkoop, financiering enz. vormt de zware taak die begint wanneer de financiële en juridische structuur is voltooid. Een dergelijk gecoördineerd optreden vraagt een actieplan, dat gebouwd is op een visie die tal van aspecten van de nieuwe combinatie omvat. Het is van groot belang die sectoren die bij het opstellen van een actieplan onvoldoende doorzichtig blijven aan een systematische analyse — als voorbeeld wordt gewezen op het nut van een orderanalyse — te onderwerpen. Reeds in een vroeg stadium van de onderhandelingsperiode moet aan de opzet van het actieplan worden gewerkt. De inzichten die worden verkregen door het werken aan een concreet actieplan kunnen namelijk grote invloed hebben op het besluit uiteindelijk al dan niet tot fusie over te gaan.

Berekend fuseren

Redenen voor fusies.

Men zou kunnen stellen, dat het industrieel ondernemerschap in Nederland meer onder patronage van de handelsgod Mercurius dan onder dat van de god der smeden Vulcanus staat. De groei van een Nederlandse industriële onderneming is in veel gevallen eerder te danken aan de stoutmoedige sprong naar een nieuw produkt, de scherpzinnige vondst van nieuwe afzetkanalen, de onverstoorbare durf in het betreden van nieuwe afzetgebieden, dan aan een spectaculaire kostprijsverlagende produktiewijze.

Hoe diep deze handelsgeest verankerd ligt in het bedrijfsleven wordt men goed gewaar aan het meest fascinerende verschijnsel in het hedendaagse economische leven: de golf van fusies van ondernemingen in alle takken van de industrie. De ijver waarmee fusiepartners elkander zoeken wordt bijna overal gevoed door dezelfde visie op expansieve en defensieve krachtontplooiing in de markten van binnen- én buitenland, die sinds eeuwen de Nederlanders tot eerste handelaars van Europa maakt.

Men hoeft slechts te luisteren naar een aantal argumenten waarmee fusies worden bepleit om vast te stellen, dat de commerciële overwegingen overheersen:

- de Euromarkt, die vraagt om gebundelde commerciële activiteiten in de buurlanden en om gebundelde defensieve kracht op de thuishmarkt;
- de verbreiding van het artikelpakket, die een grotere commerciële wendbaarheid, maar ook een doelmatiger commerciële activiteit mogelijk moet maken;
- de fusie van concurrenten die om een tegenzet vraagt;
- grotere mogelijkheden om kapitaal aan te trekken en daarmee de expansie van concurrenten bij te houden;
- de noodzaak om van een concurrent een partner te maken;
- verlaging van de verkoopprijs door kostprijsverlaging.

Het zijn vaak argumenten, die voortkomen uit een ondernemersgevoel, uit een creatieve visie op de mogelijkheden van de situatie, uit een echte handelsgeest.

Nauw verweven met de handel is altijd geweest de zorg voor de financiële en juridische zekerstelling van de eenmaal verworven positie in de markt. Zelfs in het taalgebruik komt dit tot uiting: het is geen toeval dat er veel

gesproken wordt van „handelsrekenen” als men boekhouden bedoelt en van „handelsrecht” als het gaat om het recht dat bedrijfseconomische verhoudingen regelt.

Het behoeft dan ook geen verwondering te wekken, dat bij een fusie, die geïnspireerd is door de geest van de handel, de financiële en juridische structuur van de toekomstige combinatie een groot deel van de aandacht opeist. Immers, zonder een dergelijke structuur is er geen zekere basis, waarop de nieuwe combinatie zich kan ontplooiën en heeft men geen armslag voor het ondernemen van acties, die de beoogde voordelen van de fusie waar zullen maken.

Toch dient men te bedenken, dat de financiële en juridische structuur — hoe belangrijk ook — slechts mogelijkheden schept. Zij vormt een kader waarbinnen een ruimte ontstaat, die om inhoud vraagt. Het feitelijk uitbuiten van de mogelijkheden door een gecoördineerd optreden van de gefuseerde bedrijven op de gebieden van inkoop, produktie, verkoop, financiering, enz. vormt de zware taak, die begint wanneer met het plaatsen van een aantal handtekeningen de financiële en juridische structuur voltooid is.

Het actieplan.

Een dergelijk gecoördineerd optreden bestaat niet uit een reeks afzonderlijke maatregelen op de verschillende gebieden die de fusie bestrijkt: het is veeleer een tactische operatie die opgebouwd is uit een aantal elkaar ondersteunende acties. Het vraagt een actieplan, dat gebouwd is op een visie die tal van aspecten van de nieuwe combinatie omvat.

In de praktijk nu blijkt het moeilijk een doeltreffend actieplan op te zetten:

- wanneer men snel voortgang wil maken bestaat het gevaar, dat belangrijke mogelijkheden worden verwaarloosd en andere overijld worden aangepakt; het bestuur van de combinatie bestaat immers veelal uit directies van de oorspronkelijke bedrijven, die aanvankelijk over elk ander dan het eigen bedrijf summier geïnformeerd zijn, zodat een visie op het geheel slechts moeizaam tot stand komt;
- wanneer men daarentegen de zaken „eens aan wil zien” om niet overijld te handelen, is de kans groot dat het

gunstig getij verloopt en de concurrentie haar tegenzetten uitvoert nog vóór de nieuwe combinatie zich heeft ontplooid.

Om bij het actieplan de juiste middenkoers te varen en een juiste keuze te doen uit de vele wegen tot actie, welke openstaan, is dan ook een groot ondernemerschap vereist.

Wanneer men ziet met hoeveel overleg, zorg en — vooral financieel — cijfermateriaal de financiële en juridische structuur wordt opgebouwd, kan men zich verwonderen over het gevoelsmatige karakter dat veelal de actieplannen kenmerkt en over de geringe steun, die de ondernemer bij het projecteren van zijn actieplan krijgt in de vorm van niet-financiële bedrijfsgegevens en berekeningen (bijv. gegevens betreffende de technische uitwisselbaarheid van machines en onderdelen, grondstoffen, half- en eindfabrikaten; rendements- en bezettingscijfers en de fluctuaties hierin; seriegrootten, kwaliteitseisen; ordergrootten, -soorten en -samenstellingen enz.).

Het ontbreken van exacte bedrijfsgegevens en berekeningen in de basis voor het actieplan houdt gevaren in; het is zonder deze cijfers immers niet mogelijk een specifiek inzicht in de potentiële voordelen van de fusie te verkrijgen. De kans is bijv. groot, dat men na de fusie eerst de sectoren bundelt, die gemakkelijk te doorzien en te hanteren zijn en dat men de sectoren waarvan de samenvoeging grotere voordelen geeft, welke echter niet zonder een scherp doorzicht in deze sectoren zijn te ontdekken, te lang buiten beschouwing laat. Juist voor sectoren, waarvoor het effect van samenvoeging bij een fusie gevoelsmatig moeilijk is te voorspellen, schiet een actieplan, dat niet op exacte gegevens is gebaseerd, niet zelden tekort. Deze sectoren komen dan in het actieplan nauwelijks aan de orde. Mogelijke voordelen van de fusie worden hierdoor niet of pas na jaren gerealiseerd.

Zo bleek bij de samenvoeging van een schade- en een levensverzekeringmaatschappij dat de voordelen minder lagen in combinatie van de administraties van beide maatschappijen, dan juist in een samenvoeging van buitendienstactiviteiten, hetgeen bij twee zozeer verschillende maatschappijen geenszins werd verwacht.

Ook het omgekeerde komt voor: men verwacht, zonder voldoende doorzicht in een bepaalde sector te hebben, toch veel van een eventuele samenvoeging, geeft deze in het actieplan een grote plaats en komt na veel kosten gemaakt te hebben om de samenvoeging te realiseren bedrogen uit.

Het moet daarom van groot belang geacht worden die sectoren die bij het opstellen van het actieplan onvoldoende doorzichtig blijken aan een systematische analyse te onderwerpen, waarbij door het methodisch verzamelen en in onderling verband brengen van bedrijfsgegevens duidelijk wordt of samenvoeging in deze sectoren voordelen heeft en zo ja, hoe die voordelen moeten worden gerealiseerd. Hierdoor krijgt het actieplan dezelfde zekerheid, die de financiële en juridische structuur heeft door de rapporten van financieel en/of juridisch georiënteerde adviseurs.

De invloed van het actieplan op de beslissing tot fuseren.

Hoewel de uitvoering van het actieplan bijna nooit kan beginnen vóór de fusie een feit is, kan het grote voordelen hebben al in een vroeg stadium van de onderhandelingsperiode aan de opzet ervan te werken. Wanneer men pas aan het actieplan gaat werken na de totstandkoming van de fusie zal men of tijd verliezen met de noodzakelijke studies of men zal acties ondernemen zonder de conse-

quenties hiervan geheel te doorzien, met alle risico's van dien. Beide situaties kunnen worden voorkomen indien men een deel van de dikwijls lange onderhandelingsperiode benut met voorbereidend werk aan een goed gedocumenteerd actieplan, zodat op de dag, dat de fusie een feit wordt, de acties kunnen starten.

Nog belangrijker is het argument dat inzichten, die worden verkregen door het werken aan een concreet actieplan, grote invloed op het besluit tot fuseren kunnen hebben. Komt het enerzijds voor dat fusie-onderhandelingen afspringen omdat een exact inzicht in de mogelijke voordelen ontbreekt en men omwille van vage verwachtingen zijn toekomst niet op het spel wil zetten, anderzijds gaat men soms met optimistische — zij het niet zeer duidelijke — verwachtingen een fusie aan en ontdekt men te laat, dat de voordelen illusoir zijn. In zulke gevallen kunnen de concrete vooruitzichten, die de systematische analyse van ondoorzichtige sectoren ten behoeve van het actieplan oplevert, zowel de onderhandelingen over een crisis heen helpen als een waarschuwing vormen tegen onberaden stappen.

Het vraagt natuurlijk een groot vertrouwen om onderling de gegevens uit te wisselen, die voor de analyse nodig zijn nog vóór het fusiebesluit gevallen is, maar men moet bedenken dat het hier gaat om „gelijk oversteken”, zodat niemand in een voorkeurspositie komt. Hoogstens komen de onderhandelaars samen in een sterker positie tegenover hun concurrenten door van elkaar te weten, wat de concurrentie onbekend is. Een enkele maal is dit argument niet sterk genoeg en ziet men dat een onafhankelijke derde ingeschakeld wordt om de periode waarin nog geen bedrijfsgegevens worden uitgewisseld te overbruggen, zonder de ontwikkeling van een actieplan te vertragen.

De orderanalyse als hulpmiddel bij de studie voor het actieplan.

De systematische analyse van bedrijfssectoren, welke de ondernemer moet steunen bij de ontwikkeling van zijn actieplan, kan verschillende vormen aannemen. Soms is een doorlichting van de organisatiestructuur en van de personeelsbezetting van bepaalde sectoren van de fuserende bedrijven de eerste stap. In andere gevallen komt een inventarisatie van outillage en fabrieksruimten aan de orde; ook ziet men dat produkten onderling vergeleken worden met het oog op normalisatie en standaardisatie.

In de praktijk is gebleken, dat een analyse van de samengevoegde orderpakketten der fuserende bedrijven vooral bij industriële ondernemingen een antwoord kan geven op zeer veel vragen, die bij samenvoeging van verschillende bedrijfssectoren rijzen. Een dergelijk overzicht kan worden opgesteld na een analyse van alle orders die de fuserende bedrijven over een recente periode, bijv. het laatste boekjaar, hebben uitgevoerd. Hiertoe dient men bij de fusiepartners alle orders uit dit jaar uit te trekken naar een aantal gezichtspunten, bijv.:

- soort produkt;
- afzetkanaal;
- afnemersgroep;
- tijdstip van binnenkomst, specificatie of indeling;
- levertijd;
- beslag op produktiemiddelen;
- combineerbaarheid met andere orders in de produktiesector;
- benodigde grondstoffen, gespecificeerd naar kwaliteit.

Teneinde tot vergelijkbare resultaten te komen moeten de fusiepartners van tevoren afspreken welke produkten, afzetkanalen, afnemersgroepen, produktiemiddelen en -afdelingen enz. men onderscheidt. Voorts wordt door codering van de uitgetrokken gegevens een uniforme verwerking op ponskaarten mogelijk gemaakt.

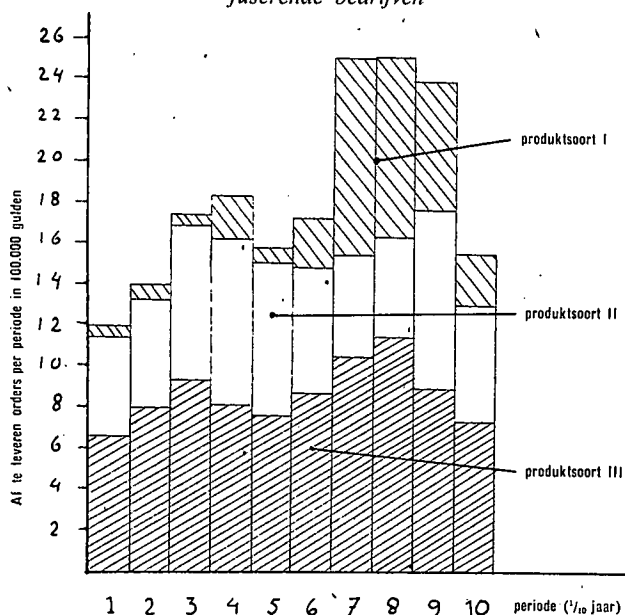
Het is duidelijk dat door dit overleg bij de fusiepartners een eerste inzicht in elkaars bedrijven ontstaat. Dit zal later bespreking van de resultaten van de orderanalyse vergemakkelijken. De resultaten uit de analyse, die in duizenden ponskaarten wordt verwerkt, krijgen vorm doordat het met de analyse mogelijk is allerlei vragen rond de integratie van de fusierende ondernemingen exact te beantwoorden en zo het actieplan een concrete basis te geven.

Het seizoenverloop van de orders in de verschillende productgroepen kan bijv. binnen enkele uren worden vastgesteld. Het antwoord op een dergelijke vraag is weergegeven in afbeelding 1. Het jaar is in 10 perioden verdeeld; verticaal zijn de op te leveren producties per periode voor de produksoorten I, II en III weergegeven. Men ziet dat produksoort I zeer seizoengevoelig is, hetgeen kan leiden tot de vraag of dit deel van het produktiepakket voor de nieuwe combinatie nog rendabel is. Door deze grafiek te vergelijken met soortgelijke grafieken van elke fusierende onderneming — deze kunnen uiteraard even snel worden opgesteld — kan worden vastgesteld in hoeverre door de fusie een gelijkmatiger bezetting in de combinatie gaat optreden.

AFBEELDING 1.

RESULTAAT VAN EEN ORDERANALYSE

Af te leveren orders per produksoort van een groep fusierende bedrijven



Andere verwerkingwijzen van de ponskaarten geven een inzicht in de combinatiemogelijkheden van orders in de inkoop- of verkoopsector. Ook de omzetten in de verschillende produkten per afnemerssoort zijn interessant. Deze zijn met landelijke gegevens te vergelijken, zodat men het eigen marktaandeel kan berekenen en een indruk krijgt van de compleetheid van de artikelenrange.

De systematische orderanalyse geeft een inzicht in verschillende sectoren van een industriële onderneming, dat op andere wijze moeilijk in een betrekkelijk korte tijd te

12-4-1961

verkrijgen is. Wanneer de gegevens eenmaal in de ponskaarten zijn vastgelegd kunnen zij op zeer veel manieren worden verwerkt. De mogelijkheid, een veelzijdig gebruik van deze analysemethode te maken, maakt de methode efficiënt; de gecodeerde gegevens worden immers meer dan eens verwerkt.

Het actieplan in de productiesector.

Het nut van een orderanalyse blijkt in het bijzonder bij het onderzoek in de productiesector van fusierende bedrijven indien het erom gaat de mogelijkheden tot kostprijsverlaging na te gaan. Wanneer men met een fusie een kostprijsverlaging van het produkt tot stand wil brengen, zal het grootste deel van deze verlaging door rationalisatie van de produktie moeten worden verkregen. Kostprijsverlaging door rationeler worden maakt de combinatie sterker dan alleen positieverbetering op de in- en verkoopmarkt, die nog al eens op in- en verkooppolitieke machtsfactoren berust, welke — hoe belangrijk ook — dikwijls toch tijdelijk van aard zijn.

Vooraf bij het semi-variabele bedrijf met zijn brede range van produkten en produktiemiddelen is de productiesector zeer ondoorzichtig, zodat bij fusies van zulke bedrijven de mogelijkheden in de productiesector vaak in de schaduw blijven verzeleken bij de in- en verkoopsectoren. Dit is daarom van jamer, omdat bij dit bedrijfstype de rendementen van vele machinegroepen laag zijn en men bij fusie dikwijls aanzienlijke verbeteringen van de gemiddelde machinebezetting kan bereiken.

Deze bezettingsverhoudingen zijn meestal niet te realiseren zonder hergroepering van een deel van het machinepark in de bedrijven van de fusiepartners. Hergroepering van machines kan niet „proberenderwijs” worden gedaan, maar moet in een gedetailleerd en doordacht actieplan worden opgenomen. Alle fasen van het hergroeperingsplan hangen namelijk nauw samen, zodat men niet kan beginnen met de eerste fasen zonder alle volgende fasen in een plan te hebben opgenomen. Ziehier dus bij uitstek de noodzaak om in een ondoorzichtige sector van de fusierende bedrijven een exact en op cijfermatige gegevens berustend actieplan tot stand te brengen.

Wanneer de orderanalyse daarop wordt ingericht kan men voor deze gevallen de machinecapaciteit, welke na de fusie nodig is, eenvoudig berekenen. Wanneer op de orderponskaarten het beslag op machinegroepen per order goed is vermeld, kan uit alle orders worden nagegaan hoe deze in de loop van het jaar een bepaalde machinegroep bezetten.

Als voorbeeld ziet men op afbeelding 2 de bezetting door het jaar van een bepaalde soort weefgetouwen, die in de weverijen van twee fusierende bedrijven voorkomt. Horizontaal is het jaar in 10 perioden verdeeld; verticaal is de af te leveren produktie per periode in miljoenen picks uitgezet. De af te leveren produktie per periode is onderverdeeld naar de ogenblikken waarop de orders werden ingedeeld. Hieruit kan men berekenen in hoeverre de orders vóór de afleverdatum kunnen worden geproduceerd om een gelijkmatiger bezetting van de machinegroep te verkrijgen.

In de grafiek resulteert deze berekening in de horizontale stippellijn. Deze geeft de nodige produktiecapaciteit per periode aan. Dit wil dus zeggen, dat de toppen in de aflevering niet in de weverij behoeven door te werken, maar „teruggedrukt” kunnen worden door de ingedeelde orders tijdig en planmatig af te weven. Men ziet — zoals ook te verwachten was — in deze grafieken dikwijls, dat

de samengevoegde productiepakketten van fuserende bedrijven een lagere capaciteit vereisen dan in de oorspronkelijke bedrijven tezamen nodig was.

Op deze wijze kan het effect van het „in elkaar schuiven” van de orderpakketten van de fuserende ondernemingen benaderd worden, zodat de benodigde machinecapaciteit uitgedrukt in hoeveelheid produkt komt vast te staan. Tegelijkertijd wordt het doorzicht in de productiesector zo groot, dat een exact hergroeperingsplan kan worden opgesteld. Daar elke prognose van de verkoop snel en eenvoudig in haar consequenties voor de fabriek kan worden vertaald, is bovendien de koppeling tussen commerciële en technische zijde van het actieplan, die juist bij fusie een van de grote moeilijkheden vormt, een stuk in de goede richting ontwikkeld.

Betere kansen bij berekend fuseren.

Het voorbeeld van een orderanalyse laat zien dat het mogelijk is het actieplan bij een fusie met concrete bedrijfsgegevens te ondersteunen. Naast de orderanalyse zijn er verschillende andere methoden, die, al naar gelang het bedrijfstype en de gestelde problemen, van nut kunnen zijn. De te volgen methode moet steeds dienstbaar zijn aan het doel: het opstellen van een actieplan, dat doelmatig, betrouwbaar en snel te realiseren is.

Schept de financiële en juridische structuur bij een fusie zekerheid en mogelijkheden tot ontplooiing, het actieplan staat centraal bij de fase, die na de succesvolle onderhandelingen begint: de integratie van een aantal afzonderlijke ondernemingen tot een sterk geheel. Dit nu geeft het werken aan het actieplan een betekenis, die verder reikt dan die van het opstellen van een schema.

Niemand zal ontkennen, dat bij fusie een toegewijde samenwerking van de partners een essentiële conditie is; een samenwerking die verschillen in mentale instelling weet

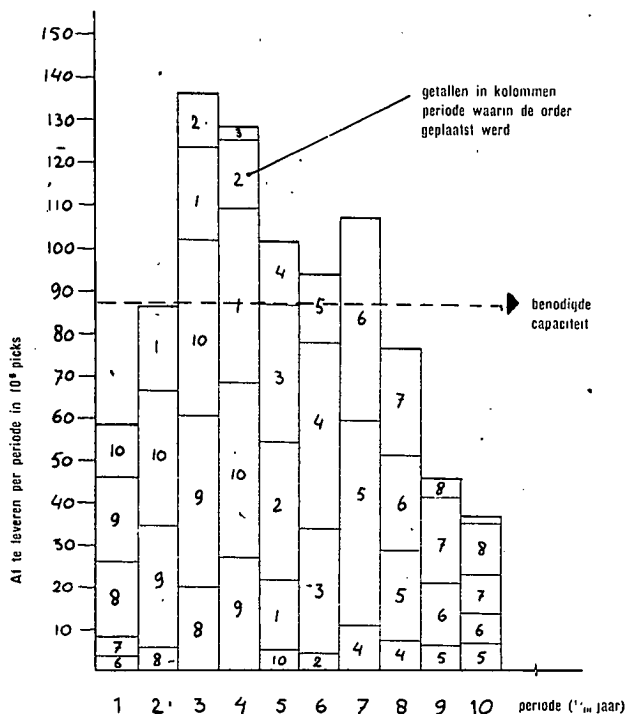
Reclame voor de reclame

De toenemende kritiek op de reclamemethoden („hidden persuaders”, „waste making”) heeft een reclame-actie van de reclameproducenten in de Verenigde Staten uitgelokt. In februari jl., aldus bericht de „International Management” van maart 1961, is de reclame-industrie aldaar gestart met een campagne, welke een jaar zal duren. De gehele reclame-industrie verleent haar medewerking: de drukkers stellen persen en de media ruimte kosteloos ter beschikking. De donaties belopen miljoenen dollars. De actie zal o.a. worden gevoerd door middel van religieuze, consumenten- en zakenbladen, radio, film en televisie. Karakteristiek voor het thema van deze campagne is de volgende apologie voor de reclamefunctie voor „super-markt”-artikelen: „Iedere koop is het uitbrengen van een stem voor een produkt. Maar hoe kan de nodige kennis van de 80.000 „super-markt”-artikelen worden verkregen? Dit is de taak van de reclame! Reclame schept de massale vraag, die tot massaproductie stimuleert. Grotere omzetten leiden tot lagere prijzen. Grotere afzet maakt een grotere werkgelegenheid mogelijk. Dit zijn de krachten die het economisch proces in beweging brengen — en Uw levensstandaard verhogen”.

AFBEELDING 2.

ORDERANALYSE T.B.V. DE PRODUKTIE-SECTOR VAN FUSERENDE WEVERIJEN

Af te leveren picks per periode voor een groep weefgetouwen; onderverdeeld naar periode, dat de orders ontvangen werden ter bepaling van de minimum benodigde capaciteit



te overbruggen en tenslotte leidt tot een volmaakt eensgezind handelen in het belang van de nieuwe combinatie. Vooral voor de top van de fuserende ondernemingen is dit een bijzonder zware opgave, die een grote geestelijke inspanning en een moeilijk te bevechten zelfoverwinning eist, omdat lang niet alle belangen van de nieuwe combinatie de persoonlijke belangen van alle directeuren dekken. De persoonlijke offers die hier in het belang van de toekomst van de onderneming worden gebracht zijn dikwijls van buiten af niet opvallend, maar daarom niet minder zwaar.

De gevoeligheden tussen de partners en de onzekerheid, die bijna steeds een fusie begeleidt, worden doorbroken, wanneer de directies en bedrijfsleidingen van de fuserende bedrijven samenwerken aan een actieplan, dat voor een groot deel op objectief cijfermateriaal berust. Het subtiel spel van evenwichten — van zet en tegenzet — wordt vervangen door een samenwerking, die gericht is op expansie van het geheel en niet op behoud van de eigen positie binnen dat geheel. Het gelijk oversteken van gegevens geeft een gevoel van veiligheid en al werkende ziet men de fusiepartners, eens concurrenten, een gemeenschappelijke visie op de nieuwe combinatie ontwikkelen met een snelheid die bij overleg over waarderingen, sleutelverhoudingen, bestuursvormen e.d. — hoe belangrijk ook — niet wordt bereikt.

Zo levert het werken aan een concreet actieplan naast het werken aan de financiële en juridische structuur een essentiële bijdrage tot de toestandkoming van een fusie, omdat dit het denken richt op een expansieve toekomst en daarmee het tempo waarmee de voordelen van de fusie worden gerealiseerd in hoge mate versnelt.

Amsterdam.
Rotterdam.

Ir. N. R. A. KREKEL, c.i.
T. G. VAN DER WOERD, ec. drs.

Aan voorstellen om „een brug te slaan” tussen de Zes en de Zeven heeft het in de afgelopen jaren niet ontbroken. Schrijver besteedt aandacht aan het plan Müller-Armack. Hij kenmerkt dit plan als een mengvorm van douane-unie en vrijhandelszone. De Engelse bezwaren worden hierin ondervangen door het niet toepassen van het beginsel van de supra-nationaliteit, door een „stand-still” in de agrarische sector en door een compromis in de sector van de preferentiële rechten. De vrees voor een aantasting van de gemeenschappen van de Zes kan worden ondervangen door het plan Berg, nl. aansluiting van de Zes als één geheel bij de E.F.T.A. Het plan Müller-Armack kan leiden tot het opgeven van een landbouwintegratie in de Zes. Schrijver onderzoekt enkele mogelijkheden om de aansluiting van de Zes bij de E.F.T.A. te realiseren vóórdat de landbouwintegratie in de E.E.G. haar beslag heeft gekregen. Geconcludeerd wordt dat het totstandbrengen van een echte samenwerking tussen de Zes en de Zeven in de landbouwsector voorlopig gelijkstaat met het vinden van de kwadratuur van de cirkel.

De Zes en de Zeven

Het onlangs door de Duitse Staatssecretaris van Economische Zaken ontwikkelde plan met betrekking tot de samenwerking tussen de Zes van de Europese Economische Gemeenschap en de Zeven van de „kleine” Europese Vrijhandelszone heeft dit nog steeds onopgeloste vraagstuk eens te meer ter discussie gesteld. Een vraagstuk waarbij de politieke en economische factoren ten nauwste met elkaar zijn verweven.

In het politieke vlak is, naar bekend, de verhouding Engeland-Frankrijk beslissend. De Gaulle, die vervuld is van de Franse grandeur, wenst voor Frankrijk een preponderante rol in Europa, of tenminste in de Zes. Dat is met Engeland erbij niet wel mogelijk. Ondanks zijn afkeer van alles wat naar supra-nationaliteit zweemt, wil hij de Zes dus gaarne als een gesloten club handhaven. Engeland wenst geen overdracht van soevereiniteit aan een boven-nationale autoriteit en weigerde op grond daarvan destijds lid te worden van de Europese Gemeenschappen. Bovendien was de speciale verhouding met de Commonwealth-landen een struikelblok.

In het economische vlak is het vooral de vrees geweest aan een te grote concurrentie te worden blootgesteld, die Frankrijk van een grotere samenwerking dan binnen het kader van de Zes, heeft weerhouden. Daarbij kwam nog de wens om de (voormalige) Franse gebieden in Afrika een zo exclusief mogelijke preferentie te geven op de (klein-)Europese markten. Voor Engeland was naast de afkeer van een economische integratie (die op den duur politieke gevolgen zou hebben), de preferentiële positie van de Commonwealth-landen op de Engelse markt het struikelblok.

Het plan Müller-Armack.

Aan voorstellen om „een brug te slaan” tussen de Zes en de Zeven heeft het in de afgelopen jaren niet ontbroken. De term is overigens op zichzelf al veelbetekenend. Immers, zij impliceert het handhaven van een kloof. Die voorstellen zijn na het mislukken van de besprekingen over één grote Europese Vrijhandelszone wel voornamelijk uit het kamp van de Zes gekomen. Alle voorstellen bleven slechts voorstellen; zelfs het bruggetje dat de Commissie van de E.E.G. in de vorm van een Europese Contact-

commissie voorstelde, werd door de Zeven niet betreden.

Gezien de koele ontvangst die ook het plan Müller-Armack ten deel viel, valt te vrezen dat ook dit voorstel niet in behandeling zal worden genomen. Toch lijkt het de moeite van een nadere overweging wel waard. De kern van het plan komt, naar bekend, hierop neer dat:

1. in 10 jaar de onderlinge douanerechten geheel worden opgeheven, evenals de overige handelsrestricties;

2. voor de produkten, waarvan zowel het (met 20 pCt. verlaagde) buitentarief van de E.E.G. als de tarieven van de Zeven ten opzichte van derde landen slechts weinig verschillen, één gezamenlijk buitentarief wordt aanvaard;

3. voor de overige produkten het buitentarief van de E.E.G. en de tarieven van de landen van de E.F.T.A. blijven zoals zij zijn (hier zal in het onderlinge verkeer dus bijv. met origineverklaringen moeten worden gewerkt);

4. een „stand-still” wordt aanvaard in de agrarische sector;

5. de Commonwealth-preferenties gedeeltelijk wereldwijd worden gemaakt (tropische produkten) en gedeeltelijk worden gehandhaafd (onder toekenning in bepaalde gevallen van tariefcontingenten);

6. tegemoetkomende regelingen worden getroffen met de Verenigde Staten, Canada en de zgn. ontwikkelingslanden.

Wat Müller-Armack voorstelt, zou men dus kunnen kenmerken als een mengvorm van douane-unie en vrijhandelszone. Met betrekking tot de Franse bezwaren in het economische vlak is de redenering dat de expansieve kracht van de Franse economie van zodanig karakter is gebleken, dat wat de Fransen thans in de E.E.G. — vergeleken bij vroeger — als een vooruitgang beschouwen, morgen voor hen een hindernis zal zijn. Die hindernis zou door het plan van Müller-Armack worden opgeheven.

De Engelse bezwaren meent hij door uitsluiting van het beginsel der supra-nationaliteit en van de landbouw (waarvoor in Engeland een geheel ander regime geldt dan op het continent), alsmede door een compromis op het stuk van de preferentiële rechten, te hebben ondervangen.

Tenslotte meent hij het politieke aspect, door deze „mengvorm” — samenwerking te limiteren tot (een beperkt) economisch terrein, buiten de discussie te kunnen houden.

Ongetwijfeld heeft het plan zijn zwakke punten. Met name de „stand-still” op agrarisch gebied zou voor de, toch al zeer moeilijk liggende, landbouwintegratie van de Zes de genadeslag kunnen betekenen, hetgeen ook voor Nederland zijn grote bezwaren heeft. Voorts lijkt het voorstel met betrekking tot de preferentiële rechten weinig aantrekkelijk voor Engeland. Maar er is m.i. geen gegronde reden aanwezig om het plan nu maar zonder meer zelfs als basis voor een gesprek te verwerpen. Integendeel. Aan de economische blokvorming in het nog vrije deel van Europa zou door dit plan goedgevoel een eind komen:

Aansluiting van de Zes bij de E.F.T.A.

Wanneer men bij uitvoering van het plan van Müller-Armack toch een aantasting zou vrezen van de bestaande Gemeenschappen van de Zes, zou men kunnen terugvallen op het destijds door de voorzitter van het Westduitse industrieverbond geopperde plan om de Zes als één geheel tot de E.F.T.A. te doen toetreden („plan Berg”). Maar dan zal men de moed moeten hebben, beslissingen op lange termijn te nemen. Thans is de E.E.G. immers nog niet tot een eenheid uitgegroeid. Dat ligt minder aan het bedrijfsleven — dat vooral in sommige industriële bedrijfstakken méér dan gelijke tred houdt met de automatiek van het Verdrag van Rome — dan aan de, althans sommige regeringen der lid-staten; het ligt in nog mindere mate aan de zeer voortvarende Europese Commissie. Maar zulk een groeiproces vraagt nu eenmaal tijd. Echter zou men wel op de gunstige conjuncturele wind een zo scherp mogelijke koers kunnen varen, om de benodigde tijd tot het kleinste mogelijke minimum terug te brengen.

Daarentegen zouden de E.F.T.A.-landen zoveel mogelijk de pas moeten markeren (in plaats van ook te versnellen). Tot aan het tijdstip, dat de toetreding van de E.E.G. als zodanig tot de Vrijhandelszone kan worden gerealiseerd, zou de reeds eerder genoemde Europese Contactcommissie goede diensten kunnen bewijzen ter bevordering van een „coëxistence cordiale”.

De politieke facetten van het probleem lijken hierdoor niet zodanige wijzigingen te ondergaan, dat dit project daardoor bij Engeland of Frankrijk op onoverkomelijke bezwaren zou stuiten.

In het economische vlak verliest het Franse concurrentieargument zijn kracht. De Franse economie zal dan immers (goedgevoel) geïntegreerd zijn in die der E.E.G., wier expansieve kracht de confrontatie met de Zeven zeker niet tot een uitzonderlijke krachttoer zal maken. De voormalige Franse koloniën in Afrika zullen op de Europese markt weliswaar geen streepje meer voor hebben op de overige Afrikaanse gebieden, maar hiertegenover dient een grootscheeps en gecoördineerd Europees ontwikkelingsprogramma voor geheel Afrika te staan. Englands (economische) verhouding tot de Commonwealth-landen tenslotte zou kunnen blijven zoals deze thans is.

De landbouw.

Een zeer moeilijk punt vormt de landbouw. Het Verdrag van Rome bepaalt dat ook op agrarisch gebied een gemeenschappelijke markt tot stand moet komen en in samenhang hiermede een gemeenschappelijk landbouwbeleid tot uitvoering dient te worden gebracht. De Conventie van Stockholm sluit daarentegen de landbouw uit.

De „stand-still” die het plan Müller-Armack aanbeveelt zou in feite (kunnen) neerkomen op het overboord gooien van de landbouwintegratie in de Zes. De situatie

waarin de Duitse landbouw zich bevindt zal aan dit onderdeel van het plan wel niet vreemd zijn. En voorts komt de integratie op landbouwgebied in de Zes reeds dermate moeilijk op gang dat de heer Müller-Armack het kennelijk beter achtte om de landbouw maar direct „auszuklammern”. In het plan Berg wordt aan de landbouwintegratie in de Zes, althans formeel, niet getornd.

Voor Nederland biedt die integratie grote voordelen en terecht heeft onze Regering op dit punt niet van „lijmen” willen weten en er steeds op gestaan dat „de integratie in de landbouw gekoppeld blijft aan de ontwikkeling in de andere sectoren” (Memorie van Antwoord, Landbouwbegroting 1961, aangeboden aan de Eerste Kamer). Nu zou het anderzijds irrealistisch zijn voor te stellen om met de aansluiting van de Zes bij de E.F.T.A. maar te wachten tot ook de landbouwintegratie in de E.E.G. haar beslag heeft gekregen. Want zelfs bij een zo hoog mogelijk opgevoerd tempo, is het volkomen uitgesloten deze in enkele jaren tot stand te brengen.

Een compromis-oplossing zou zijn, althans de handel in agrarische produkten tussen de Dertien vrij te maken. Hiertoe zou het door de Zes aanvaarde systeem van heffingen in het intraverkeer in overweging kunnen worden genomen. Naar bekend beoogt men met dit systeem een vrije handel in landbouwprodukten te scheppen, waarbij de zeer uiteenlopende nationale prijsniveaus onaangestast blijven door middel van een heffing bij import, die de prijs van het goed op het niveau van het importland brengt.

De moeilijkheid is echter dat het verreweg voornaamste land van de Zeven, namelijk Engeland, de landbouwprodukten praktisch op wereldmarktprijsniveau laat binnenkomen. De nadelen hiervan (met betrekking tot het binnenlands prijsniveau in relatie tot de kostprijs van de eigen produktie) worden door middel van zgn. „deficiency-payments” aan de boeren gecompenseerd. Of Engeland bereid zal zijn dat systeem los te laten? Het is m.i. zeer te betwijfelen, temeer daar hieraan ook consequenties vastzitten ten aanzien van de Commonwealth en Amerika.

De enige nog overblijvende oplossing zou zijn dat de Zes hun gemeenschappelijk landbouwbeleid zouden baseren op het systeem van „deficiency-payments”, gemitigeerd door een vast en niet te hoog invoerrecht. Hetzelfde systeem zouden de E.F.T.A.-landen in de landbouwsector moeten toepassen. Engeland zal ongetwijfeld een imperiale preferentie in de landbouwsector wensen te handhaven. Dat zou kunnen door evengenoemd invoerrecht niet te laten gelden voor de Commonwealth-landen. Om de gemeenschapspreferentie tot uitdrukking te brengen, zouden de Zes dit met betrekking tot elkander ook kunnen doen.

Toepassing van dit systeem zou de landen van de E.E.G. echter voor een jaarlijkse uitgave aan „deficiency-payments” stellen in de orde van grootte van f. 4½ tot f. 7 mrd. uitgaande van het laagste prijsniveau (het Franse) en f. 14½ tot f. 17½ mrd. wanneer het Duitse prijspeil als niveau voor de Gemeenschap zou worden aanvaard. Deze enorme uitgave zou slechts voor een deel uit de opbrengst van het voorgenoemde invoerrecht kunnen worden bestreden. Voorts zouden bij toepassing van dit systeem aanzienlijke bedragen vrijkomen, die thans jaarlijks aan exportsubsidies moeten worden gespendeerd (Frankrijk gaf bijv. in het seizoenjaar 1959/1960 rond f. 800 mln. uit aan exportsubsidies in de landbouwsector). De rest zou uit belastingverhoging moeten komen. Ofschoon dit laatste compensatie vindt in (alsdan) lagere consumentenprijzen,

Het Poolse vijfjarenplan 1961-1965

Enkele algemene gegevens.

Ter inleiding vermelden wij enkele algemene gegevens betreffende Polen. De bevolkingsomvang — per ultimo 1960 30 mln. — wordt in 1965 op 32,6 en in 1970 op 35 mln. geschat. In 1959 woonde 47,8 pCt. van de totale bevolking in de steden. De oppervlakte van Polen bedraagt thans 311.730 km² tegen 388.634 km² in 1938. De oppervlakte is dus door de na-oorlogse grenswijzigingen ongeveer 20 pCt. kleiner dan vóór de tweede wereldoorlog. De bevolkingsdichtheid bedroeg in 1959 93 personen per km². In 1958 waren de geboorte- en sterftcijfers per 1.000 van de bevolking resp. 26,3 en 8,4. De gemiddelde jaarlijkse toename van de bevolking bedroeg in de periode 1953-1958 1,9 pCt.

De na-oorlogse plannen.

Sedert het einde van de tweede wereldoorlog ontwikkelt de Poolse economie zich onder de vigeur van de centrale planning door de Staat. De rij van de opeenvolgende economische plannen werd geopend met een driejarenplan 1947-1949 voor het herstel van de door oorlog en bezetting bijzonder zwaar getroffen economie. Dit plan werd opgevolgd door het zeer ambitieuze zesjarenplan 1950-1955, dat beoogde een snelle industrialisatie van het overwegend agrarische land en een grondige verandering van de economische en sociale structuur naar het orthodox-communistisch model. Hoewel met de industrialisatie vorderingen zijn gemaakt, werden de gestelde doelen in de industriële sector niet geheel bereikt; de landbouwproductie, de woningbouw en de productie van consumptiegoederen bleven zelfs sterk achter. De hierdoor ontstane ernstige moeilijkheden waren een van de redenen van de komst van de Regering van Gomulka in 1956. Het wegwerken van de ontstane onevenredigheden was het hoofddoel van het volgende economische plan voor de jaren 1956-1960. Tevens had dit plan tot taakstelling de verhoging van het levenspeil van de bevolking, die door de geforceerde industrialisatie in de voorafgegane periode zware offers had moeten brengen.

Het nieuwe vijfjarenplan.

Het nieuwe plan 1961-1965¹⁾ omvat de eerste vijf jaren van een zgn. perspectiefplan voor de komende twintig jaren. Deze lange-termijn-plannen worden thans in vele Oosteuropese landen voorbereid. Het vijfjarenplan is aangekondigd als een plan voor een *evenwichtige* groei van de economie met als doel de vermindering van het verschil

in levenspeil in Polen in vergelijking met de hoogontwikkelde landen van West-Europa. Dit verschil is nog steeds aanzienlijk; het nationaal inkomen per hoofd van de bevolking bedroeg in Polen in 1957 naar schatting \$ 380 tegen \$ 700 in Nederland. Hoewel een vergelijking van het nationaal inkomen van Polen met dat van Westelijke landen zonder meer niet verantwoord is, mag worden gesteld, dat het geconstateerde verschil in inkomenshoogte tussen Polen en Nederland significant is. In Polen, evenals in de andere centraal geleide economieën, wordt een andere definitie van het nationaal inkomen gehanteerd dan in de markteconomieën. In het nationaal inkomen volgens Poolse definitie zijn onder andere niet begrepen de niet-materiële diensten, zoals persoonlijke diensten, diensten van het bank- en verzekeringswezen en diensten van de Overheid. Deze uitsluitingen werken dus verlagend maar worden enigermate gecompenseerd door het meerekenen van de indirecte belastingen.

In grote trekken beoogt het nieuwe plan het ontwikkelingstempo van het voorgaande economische plan voort te zetten. De stijging van het nationaal inkomen wordt geraamd op 40,6 pCt., eenzelfde stijging als in de laatste vijf jaren werd bereikt. De bij deze taakstelling behorende gemiddelde jaarlijkse groei van 7 pCt. komt ongeveer overeen met het geplande groeitempo van het nationaal inkomen voor de komende vijf jaren in de nabuurlanden: Tsjechoslowakije 7,4 pCt., Oost-Duitsland 6,8 pCt., Sowjet-Unie 7,3 pCt. en Hongarije 6,0 pCt. De industriële productie zal met 52 pCt. en de agrarische productie met 22 pCt. moeten stijgen. In de periode 1956-1960 bedroegen deze percentages resp. 59 en 20. Voor de industrie wordt dus een gemiddelde jaarlijkse groei van 8,7 pCt. gepland en voor de landbouw 4,1 pCt. Ook deze groeipercentsages zijn ongeveer gelijk aan de gestelde doelen in de plannen van de andere landen van het Oostblok.

De relatief snellere groei van de industriële productie

¹⁾ De gegevens betreffende het nieuwe vijfjarenplan ontleen wij in hoofdzaak aan een artikel van O. Lange, getiteld: „Podstawowe proporcje planu 5-letniego 1961-1965”, in „*Zycie gospodarcze*” van 19 februari 1961. Ten behoeve van de belangstellende lezer noemen wij verder:

M. Kalecki: „The 1961-1975 Long-run Economic Plan”, *Polish Perspectives*, no. 3 (11), March 1959;

Drs. A. P. G. N. van Suylichem: „De structuur der economische planning in Polen”, *Maandschrift Economie*, juni 1960;

U. S. Department of Commerce: „Basic data on the Economy of Poland”, September 1960 (serie Economic reports).

(vervolg van blz. 376)

zou een en ander wel een heel ingrijpende operatie worden.

De continentale boerenorganisaties, met name in Duitsland, Frankrijk en Italië, beschouwen toepassing van dit systeem echter min of meer als een degradatie van de boerenklasse tot armlastigen. Hierbij dient niet te worden vergeten dat de boeren in Engeland 5 pCt. van de beroepsbevolking uitmaken (omvang „deficiency-payments” seizoenjaar 1958/1959: f. 2,8 mrd.), maar in Italië 33 pCt., in Duitsland 15 pCt. en in Frankrijk 25 pCt.

Wat de landbouwsector betreft schijnt het totstandbrengen van een echte samenwerking tussen de Zes en de Zeven voorlopig dus nog wel gelijk te staan met het vinden van de kwadratuur van de cirkel. Tenzij de Dertien bereid zouden zijn gezamenlijk een „long range” programma ter sanering van de Europese landbouw tot ontwikkeling te brengen — een programma waar zelfs de Zes nog niet aan toe zijn — zal de landbouw een van de ernstige hinderpalen op de weg der Europese integratie blijven.

's-Gravenhage.

W. C. FIEGE.

in verhouding tot die van de landbouw zal een belangrijke invloed hebben op de toekomstige samenstelling van het nationaal inkomen. In 1960 was 49,6 pCt. van het nationaal inkomen afkomstig uit de industriële sector en 22,5 pCt. van de landbouw. In 1965 zal het aandeel van de industrie 55 pCt. bedragen en dat van de landbouw 19,5 pCt.

De verdeling van het nationaal inkomen (volgens de Poolse definitie) tussen investeringen en consumptie komt in principe overeen met de situatie zoals die zich gevormd heeft tegen het einde van de voorgaande vijfjaarsperiode. De netto investeringen in duurzame middelen maakten in 1960 20,1 pCt. van het nationaal inkomen uit en zullen in 1965 22,2 pCt. bedragen. In vergelijking met het voorgaande vijfjarenplan, waarin het groeitempo van de investeringen door de noodzaak van de verhoging van het levenspeil der bevolking afgeremd moest worden, bestaat er dus in het nieuwe plan een tendens tot toeneming van de relatieve investeringsomvang. De totale consumptie (individuele en collectieve) bedroeg in 1960 73,3 pCt. van het nationaal inkomen en zal in 1965 71,7 pCt. uitmaken. Voor de voorraad- en reservevorming blijft over 5,3 pCt. De investeringen en de voorraadvorming tezamen (in Poolse terminologie accumulatie genaamd) zullen dus in 1965 27,5 pCt. van het nationaal inkomen uitmaken.

Indien de economie zich overeenkomstig het opgestelde plan zal ontwikkelen, zullen in de periode van het plan de reële lonen met 23 pCt. stijgen. Bijzondere aandacht zal moeten worden geschonken aan de modernisering van de landbouw, die nog tamelijk primitief is. De omvang van de investeringen in deze sector was tot nu toe relatief gering in vergelijking met de andere sectoren van de nationale economie en met name de industrie. Opgemerkt zij, dat de landbouwbedrijven voor 84 pCt. in particuliere handen zijn, zodat de investeringen in deze sector voor het grootste gedeelte niet direct centraal gepland worden. Het relatief onderontwikkeld zijn van de landbouw wordt geïllustreerd door de volgende cijfers. Zoals reeds is vermeld, bedroeg in 1960 het aandeel van de landbouw in het nationaal inkomen 22,5 pCt. Ruim 40 pCt. van de bevolking echter is voor zijn levensonderhoud afhankelijk van de agrarische sector.

De werkgelegenheid zal in de komende vijf jaren met ca. 11 pCt. toenemen. Hiertegenover staat een geplande stijging van de industriële produktie met 52 pCt. Dit betekent, dat de toeneming van de industriële produktie voor ca. 84 pCt. afhankelijk zal zijn van de stijging van de arbeidsproduktiviteit. Of dit een haalbare taak is, zal de toekomst moeten leren.

De betekenis van de buitenlandse handel.

De gewenste ontwikkeling van de industriële produktie brengt de noodzaak van toenemende importen van grondstoffen en kapitaalgoederen met zich. Ook het streven de levensstandaard te verbeteren noodzaakt tot een vergroting van de invoer van verschillende goederen, welke in het land zelf niet worden voortgebracht of goedkoper uit het buitenland kunnen worden betrokken. Teneinde de nodige middelen voor de vergrote import te verkrijgen, zal de export moeten stijgen. Indien de export zou achterblijven, zal de internationale handel een „bottle-neck” worden, welke de economische groei afremt. De ontwikkeling van de export zal dus in sterke mate bepalend zijn voor het bereiken van de gestelde doelen in het plan. De berekening van de huidige omvang van de buitenlandse

handel van Polen als percentage van het nationaal inkomen is niet mogelijk, aangezien zowel de invoer als de uitvoer in „deviezen”zlotys wordt berekend. De aangenomen verhouding, 4 deviezenzlotys tegen 1 dollar geeft de koopkracht van de zloty niet weer en kan daarom niet gebruikt worden voor de omrekening van het nationaal produkt. Een subjectieve schatting, gebaseerd op verschillende bronnen, leidt ons tot de conclusie, dat ca. 10-15 pCt. van het nationaal inkomen wordt geëxporteerd ²⁾.

Steenkool en cokes waren van ouds de belangrijkste exportgoederen van Polen. Het aandeel van deze goederen — in 1955 nog ca. 47 pCt. van de waarde der totale exporten — heeft sindsdien een scherpe daling ondergaan. In 1959 is dit aandeel teruggevallen tot 25 pCt. van de totale export. In deze daling wordt weerspiegeld: a. de snelle stijging van de export van industriële produkten, zoals machines, schepen en rollend spoorwagematerieel, en b. de ongunstige prijsontwikkeling van de steenkool op de wereldmarkt gepaard gaande met invoerrestricties. In 1958 daalde de prijs voor steenkool met ongeveer een derde en in 1959 met een zesde. De verwachting dat het prijsniveau zich ongunstig zal blijven ontwikkelen en de consequenties daarvan — betalingsbalansmoeilijkheden — noodzaken tot voortgaande vervanging van de traditionele exportgoederen door andere, willen de gestelde doelen in het vijfjarenplan worden gerealiseerd. De vervanging wordt in de eerste plaats gezocht in produkten als machinerieën en fabrieksinstallaties. Het aandeel van deze produkten — 26 pCt. in 1959 — zal moeten stijgen tot ca. 38 pCt. van de totale export in 1965. De grondstoffen en materialen, welke in 1959 49 pCt. van de totale export uitmaakten, zullen geleidelijk aan betekenis inboeten en in 1965 33 pCt. van de export vertegenwoordigen.

Ter oriëntering volgen hier de belangrijkste export- en importgoederen van Polen. De vijf belangrijkste exportgoederen, welke tezamen meer dan een derde van de waarde van de totale export in 1959 uitmaakten, zijn: steenkool, gewalst staal, cokes, bacon en suiker. De vijf belangrijkste importgoederen zijn: tarwe, katoen, ijzererts, wol en benzine. Deze vijf vertegenwoordigen 22 pCt. van de totale invoer van Polen in 1959. De eigen produktie van tarwe is ontoereikend. De Poolse landbouw is in hoofdzaak gericht op de produktie van aardappelen, suikerbieten, rogge en haver.

Polens importen uit het Westen bedroegen in 1958 en 1959 resp. 42 en 35 pCt. van de totale import, terwijl van de Poolse exporten in beide jaren ca. 41 pCt. naar het Westen ging. Uit deze cijfers blijkt, dat Polen uit hoofde van zijn internationale handel vrij sterke bindingen heeft met het Westen. Het vijfjarenplan voorziet echter een toeneming van het aandeel van de andere Oostbloklanden in het Poolse handelsverkeer. Verwacht wordt, dat dit aandeel tegen het einde van het vijfjarenplan 64-65 pCt. van het totale buitenlandse handelsverkeer zal uitmaken.

Rotterdam.

Drs. A. M. TABAK.

²⁾ Na het schrijven van dit artikel ontvingen wij de publikatie „Materials and Documents”, no. 6, maart 1961, uitgave van het Poolse Pers Agentschap PAP, waarin is opgenomen het rapport over het nieuwe vijfjarenplan, zoals dat is voorgelegd aan het Poolse parlement in februari van dit jaar. In dit rapport geeft Prof. O. Lange, voorzitter van de Economische Raad en de Planning Commissie, o.a. cijfers betreffende de omvang van de export als percentage van het nationaal inkomen. In het lopende jaar zal dit percentage 14,6 en in 1965 15,7 bedragen. Voor zover ons bekend, zijn deze cijfers — waarmee onze schatting goed overeenstemt — thans voor het eerst gepubliceerd.

Vrije import

Hoge Raad, Kamer van Burgerlijke Zaken,
arrest 13-1-1961

(Rechtspraak van de week 21-1-1961, no. 3)

Principieel gezichtspunt.

Handelaren in Nederland, die betrekken van Duitse grossiers, welke laatste zich tegenover een Duitse fabriek verbonden hebben van die fabriek afkomstige produkten niet voor export te verkopen, handelen jegens een door die Duitse fabriek aangestelde Nederlandse alleenimporteur niet onrechtmatig door verkoop in Nederland.

De feiten.

De door de Grundig Radio-Werke G.m.b.H. te Fürth, Beieren, aangestelde Nederlandse alleenimporteur (Handelmaatschappij J. N. J. Sieverding N.V., Amsterdam) ontdekte concurrentie van Nederlandse handelaren, die Grundigtoestellen buiten de alleenimporteur om van Duitse grossiers gekocht en vervolgens aan consumenten hadden verkocht.

Deze mogelijkheid van „vrije import” (buiten de alleenimporteur om) moet in de eerste plaats verklaard worden uit de lagere prijzen in Duitsland, waar in 1945 het kartelverbod, in 1947 de anti-trustwetgeving en op 1 januari 1958 het „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen” was ingevoerd. De laatstvermelde wet staat voor merkartikelen de individuele verticale binding toe mits deze ingeschreven is bij het Bundeskartellamt en deze instelling de aanmelding bevestigt, maar verbiedt — in tegenstelling tot Nederland — de horizontale binding.

Als tweede punt moet genoemd worden de gewoonte van Grundig om haar afnemers aanzienlijke quota op te leggen. Hoewel Grundig haar Duitse afnemers „Reverskontrakte” met een exportverbod laat tekenen, oefent zij daar weinig controle op uit. Het had in haar macht gelegen aan de hand van de fabricagenummers het exportverbod waterdicht te maken. Zij prefereerde grote quota en nam de hierdoor noodzakelijk geworden zwarte export op de koop toe. De Duitse handelaar in nood, die zijn quotum niet kon halen en met angst en vreeze de komst van het nieuwe model tegemoet zag, nam een Nederlands bod tegen lage prijs gaarne aan. Aanvankelijk gingen alleen toestellen van een verouderd type over de grens, maar al spoedig kwam daarin verandering. Vanwege het beeldlijnsysteem kwam Frankrijk voor de zwarte export van televisietoestellen niet in aanmerking, evenmin een deel van België. De zwarte export richtte zich met name op Nederland.

In Nederland lag rond 1950 de oorzaak van vrije import in het feit, dat een handelaar, die beneden de prijs aan consumenten verkocht had (Radio-Prins, Amsterdam), door de gezamenlijke fabrieken en importeurs geboycot was. Hij zou zijn zaak moeten liquideren, maar vond een uitweg in aankoop van Duitse grossiers, die aldus de bepalingen der door hen getekende „Reverskontrakte” overtraden. Het voorbeeld van Prins werd door anderen gevolgd. Er volgde een juridische actie van Sieverding. De ongeveer twintig vrije importeurs zijn thans onder leiding van Prins verenigd in de „Bond van Vrije Radiohandelaren en Importeurs”. (niet te verwarren met de Nederlandse Vereniging van Radio Detailhandelaren, die zich aan de prijs houdt en belang heeft bij de actie van

Sieverding). Naarmate de groep met verticale prijsbinding meer last kreeg van de vrije import, groeide haar verzet. Het wapen van de boycot durfde men niet meer te gebruiken, omdat het vrije import uitlokte.

Eén van de gedingen, dat wij thans gaan behandelen, is dat van Sieverding, de door Grundig te Fürth aangestelde alleenimporteur voor Nederland, tegen de K.I.M.-Rijwielfabriek, één van de vrije importeurs. De alleenimporteur Sieverding verzocht de rechter, de vrije importeur, K.I.M., een verbod op te leggen tot het verhandelen van vrij geïmporteerde produkten. Het betrokken geding heeft thans drie instanties doorlopen.

In eerste instantie werd de gevraagde voorziening geweigerd (Kort geding voor de President van de Arrondissements-Rechtbank te Amsterdam, 4 september 1959). De alleenimporteur ging in hoger beroep.

De overwegingen van het Gerechtshof.

Voor het gerechtshof beriep geïntimeerde zich op het Europese, het Duitse en het Nederlandse recht. Het Hof overwoog, dat overeenkomsten, zoals Grundig deze met haar in Duitsland gevestigde afnemers heeft gesloten, ingevolge art. 88 van het E.E.G.-verdrag vooralsnog als toelaatbaar zijn te beschouwen. De vrije importeur had aangevoerd, dat het Hof te Amsterdam zich tot het Hof van Justitie diende te wenden. Volgens het Hof te Amsterdam was art. 177 van het E.E.G.-verdrag niet geschreven voor het kort geding.

Wat de Duitse wet betreft, was het Hof van mening, dat het „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen” Grundig niet verbiedt overeenkomsten met een exportverbod te sluiten met haar in Duitsland gevestigde afnemers.

Ten aanzien van de Nederlandse wet overwoog het Hof ten eerste, dat het aan de vrije importeur volkomen bekend was welke rechtsverhouding er bestond tussen Grundig en de door haar aangestelde alleenimporteur en ten tweede, dat het systeem van Grundig in Duitsland „lückenlos” is, zodat verkoop in Nederland buiten de alleenimporteur om alleen mogelijk zou zijn geweest door wanprestatie van Duitse grossiers. Het Hof liet geen getuigenverhoren toe over de „waterdichtheid” van Grundigs verkooporganisatie in Duitsland, omdat zulks in kort geding niet gebruikelijk is¹⁾.

Het Hof vernietigde op 3 maart 1960 het vonnis van de Arrondissements-Rechtbank. De vrije importeur wendde zich tot de Hoge Raad.

De overwegingen van de Hoge Raad.

Wat de Nederlandse wet betreft, overwoog de Hoge Raad, dat de alleenimporteur geen partij is in overeenkomsten, welke Grundig met haar Duitse afnemers heeft gesloten, zodat, wat er zij van eventueel onrechtmatig handelen jegens Grundig (Kolynosarrest 1937), in ieder geval niet gesproken kan worden van onrechtmatig handelen jegens Sieverding. De vrije importeur mag, aldus de Hoge Raad, gerust proberen de monopoliepositie van Sieverding te doorbreken.

¹⁾ Later, op 1 april 1960, heeft de President van de Rechtbank te Rotterdam in kort geding wel getuigenbewijs toegelaten en toen bleek, dat de gesloten organisatie van Grundig alleen maar op papier bestond.

Aangezien de Hoge Raad daarmee reeds het eerste cassatiemiddel van K.I.M. (advocaat Mr. J. Brenkman te Utrecht; gepleit door Mr. A. G. Maris te 's-Gravenhage) gegrond bevond, kon de Hoge Raad helaas niet toekomen aan de overige cassatiemiddelen, behelzende, dat het exportverbod van Grundig nietig is ex art. 85 E.E.G. en dat althans de huidige maatschappelijke betamelijksnorm met betrekking tot zulke exportverboden zich niet verzet tegen profijt van zulke wanprestatie, zoals dat in de crisisperiode der jaren dertig nog als norm gold (Kolynosarrest 1937).

De Hoge Raad vernietigde op 13 januari 1961 het arrest van het Hof en bekrachtigde het vonnis van de Arrondissements Rechtbank.

Opmerkingen (van de auteur).

Zo is dan weer een stap gezet. Het begint erop te lijken, dat in Nederland het „discount house” voor vrij geïmporteerde produkten mogelijk gaat worden. Voor Nederlandse produkten is er geen verandering, evenmin voor via een alleenimporteur ingevoerde buitenlandse produkten. De verkoopkansen van de prijsgebonden artikelen lopen terug. Gelijkheid zal pas verkregen worden na een verbod van verticale prijsbinding.

Opgemerkt dient te worden, dat de Hoge Raad vermoedelijk binnenkort een „zuivere Kolynoszaak” te behandelen zal krijgen, rechtstreeks tussen Grundig en Nederlandse vrije importeurs. In die zaak zal de Hoge Raad art. 85 E.E.G. vermoedelijk niet kunnen ontgaan.

Dr. J. A. GEERTMAN.
Tilburg.

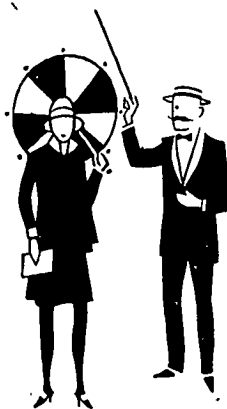
Blijf bij!

Leest „E.-S.B.”

E



sedert 1838 stelden steeds



meer mensen zich zeker bij de



RVS

Westerstraat 3 / Rotterdam-2

In 1960 werd voor f 350.000.000 aan nieuwe verzekeringen afgesloten! Een hernieuwd bewijs van absoluut vertrouwen!

Gegevens vindt U in het

JAARVERSLAG 1960

dat wij U op aanvraag gaarne toezenden.

**VIJFDE VLAAMS
WETENSCHAPPELIJK ECONOMISCH
CONGRES**

Op zaterdag 15 en zondag 16 april a.s. zal te Gent het Vijfde Vlaams Wetenschappelijk Economisch Congres worden gehouden. Dit congres, dat wordt georganiseerd door de Vereniging voor Economie met medewerking van Voseko- Gent, is gewijd aan het thema:

„DE BELGISCHE ECONOMIE IN 1970”

Het congres werd voorbereid door ca. 350 economisten, o.a. gespecialiseerde academici, hoogleraren, hoge staatsambtenaren, bedrijfsleiders, hoofden en stafmensen van de vakverenigingen, de beroepsfederaties en de regionale organisaties.

De kosten voor deelname aan het congres bedragen B.fr. 200, te storten op postrekening 40.25.65 van Voseko, Kalandenberg 7, Gent.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

De op 7 april opengestelde inschrijving op schatkistpromessen is door de banken aangegrepen om een deel van de overtollige kasmiddelen rentegevend te maken. Deze laatste term mag men overigens, gezien de disconto's ($\frac{7}{8}$ pCt. voor het zesmaandspapier en $1\frac{1}{8}$ pCt. voor de twaalfmaandspromessen), nog nauwelijks in de mond nemen. Het in totaal uitstaande bedrag aan schatkistpapier zal door de tender uiteraard stijgen, doch het zich per eind 1960 in circulatie bevindende bedrag niet bereiken, laat staan het veel hogere niveau dat voordien gebruikelijk was.

Uit het jaarverslag van De Twentsche Bank was reeds naar voren gekomen, dat tussen Minister van Financiën en bankiers overeenstemming was bereikt ten aanzien van de continuering van de in 1962 vervallende eerste tranche van de in 1954 gecreëerde schatkistcertificaten. Het verslag van de Nederlandsche Handel-Maatschappij meldt nu, dat de inschrijving op het nieuwe papier, hetwelk zal lopen van 1 maart 1962 tot 1 maart 1972, inmiddels heeft plaats gevonden, waarbij een rente van $3\frac{3}{4}$ pCt. kon worden bedongen. De „oude” certificaten, waarvan f. 398 mln. uitstaat, dragen een rente van $2\frac{5}{8}$ pCt. Schatkistcertificaten zullen dus een onderdeel blijven vormen van de activa der banken.

Er is kort geleden nog enig licht op een andere activiteit der banken geworpen, nl. de persoonlijke lening. Het C.B.S. is met publikatie van indexcijfers over dit onderwerp begonnen. De eerste cijfers hebben aan de dag gebracht dat op basis van het per eind 1960 uitstaande bedrag het cijfer ultimo 1959 53 heeft bedragen tegen uiter-

aard 100 eind 1960. Het in totaal uitstaande bedrag kan men dan globaal op f. 30 mln. ramen.

Kapitaalmarkt.

De jaarverslagenstroom heeft thans zijn grootste omvang bereikt. Vanzelfsprekend gaat de belangstelling van pers en publiek vooral uit naar onze grootste ondernemingen. In de afgelopen week waren dit Hoogovens en Unilever. De laatste onderneming boekte lagere resultaten, Hoogovens daarentegen zag omzet en winst sterk toenemen. In deze en vele andere gevallen komt duidelijk naar voren, dat uitbreiding van het produktie-apparaat in het verleden en, naar men verwacht, ook in de toekomst uitgehouden winst wordt en zal worden gefinancierd. De publieke kapitaalmarkt wordt klaarblijkelijk slechts gebruikt als een incidentele en aanvullende bron, hetgeen wel in het bijzonder het geval is ten aanzien van de markt van nieuwe aandelen.

HET NEDERLANDS KATOENINSTITUUT

vraagt voor indiensttreding op korte termijn

JONG ECONOOM

voor het geheel zelfstandig verrichten van marktanalytische studies op het gebied van het katoenverbruik in Nederland. Voor deze functie komen in aanmerking economen, die op het onderwerp marktonderzoek afgestudeerd zijn, alsmede zij die op dit gebied enige praktische ervaring hebben.

Leeftijdsgrenzen 24 - 28 jaar.

Met de hand (niet met ballpoint) geschreven sollicitaties binnen 10 dagen te richten aan de Directie van het Nederlands Katoeninstituut, Zijpendaalseweg 12, Arnhem.

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

*Wilt U dat
dan steeds
kenbaar maken!*

Bij de **Stichting Verkeerswetenschappelijk Centrum**
vaceert de functie van

hoofd

van het vervoerseconomisch onderzoek

De vereisten zijn: • **doctoraal examen economie**
• **enige ervaring in researchwerkzaamheden**
• **goed stylist.**

Salaris nader overeen te komen.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan de Directie van de Stichting Verkeerswetenschappelijk Centrum, Willem Buytewechstraat 70b, Rotterdam-6.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	29 dec.	H. & L.	31 maart	7 april
	1960	1961	1961	1961
Algemeen	395	474—392	459	474
Intern. concerns	564	661—555	638	682
Industrie	329	431—331	419	431
Scheepvaart	176	223—177	204	211
Banken	220	241—218	236	241
Handel enz.	149	182—150	177	182

Bron: A.N.P. - C.B.S., Prijscourant.

Aandelenkoersen.	29 dec.		
	1960		
Kon. Petroleum	f. 123,10	f. 151,50	f. 154,50
Philips G.B.	1.183 ³ / ₄	1.193 ¹ / ₂	1.166
Unilever	785	848	896
Hoogovens, n.r.c.	789	1.006	1.122
A.K.U.	486 ¹ / ₂	506	518
Kon. Ned. Zoutind., n.r.c.	1.035	1.468	1.495
Zwanenberg-Organon	870	1.100	1.710

	29 dec.	31 maart	7 april
	1960	1961	1961
Rotterd. Droogdok	467	570	600
Robeco	f. 237	f. 249	f. 252,50
Amsterd. Bank	392	388	395
New York.			
Dow Jones Industrials	616	677	634

Rentestand.			
Langl. staatsobl. a)	4,20		4,02
Aand.: internationalen a)	2,80		2,49
lokalen a)	3,38		2,99
Disconto driemaands schatkist-			
papier	1,50	³ / ₄ - ⁷ / ₈	³ / ₄

a) Bron: Veertiendaags beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

C. D. JONGMAN.

**IN
DIT BLAD
ADVERTEERT
U
MET SUCCES!!**

Abonneert U op

DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van

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

★

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

★

Abonnementen worden aan-
genomen door de boekhandel
en door uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN
TE HAARLEM**

Maatschappij voor Electriscbe Bedrijfsautomatisering ELECTROFACT N.V.

gevestigd te Amersfoort.

UITGIFTE

van

nom. f 720.000.- gewone aandelen

elk groot nom. f 1.000.- aan toonder

voor de helft delende in het dividend over het boekjaar 1961 en ten volle
in de dividenden over volgende boekjaren,

tot de koers van 100 pCt.

uitsluitend voor houders van claims van de thans uitstaande gewone aan-
delen in de verhouding van nom. f 1.000.- uitstaand gewoon aandeel op
nom. f 1.000.- nieuw aandeel.

Ondergetekende bericht, dat zij de inschrijving op bovengenoemde uitgifte
openstelt op

Vrijdag, 14 April 1961,

van des voormiddags 9 uur tot des namiddags 4 uur,

bij haar kantoren te **Amsterdam, Rotterdam, 's-Gravenhage en Amers-
foort**, op de voorwaarden van het prospectus dd. 4 April 1961.

Exemplaren van het prospectus en inschrijvingsbiljetten, alsmede - tot
een beperkt aantal - van de statuten en van het jaarverslag over het boekjaar
1960 zijn bij de inschrijvingskantoren verkrijgbaar.

AMSTERDAMSCH E BANK N.V.

Amsterdam, 4 April 1961.

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:

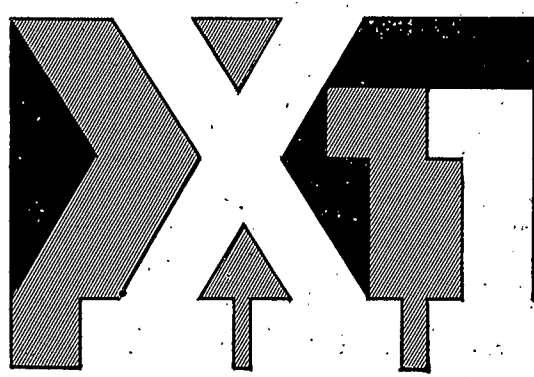
- 15.000 optellingen of aftrekkingen per seconde;
- 2.000 vermenigvuldigingen of delingen per seconde.

BIJ EEN SNELLE COMPUTER,

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

- ponskaart machines - 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



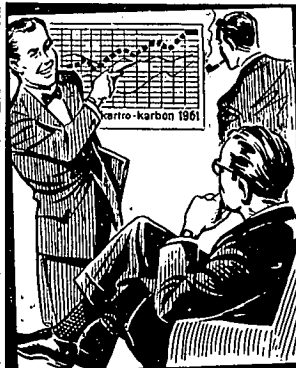
OHRA ziektekostenverzekering

Waardevaste Standaard- (gezins-) Polis (fl. 320.- jaarpremie)

zijpendaalseweg 81 tel. 08300-24131



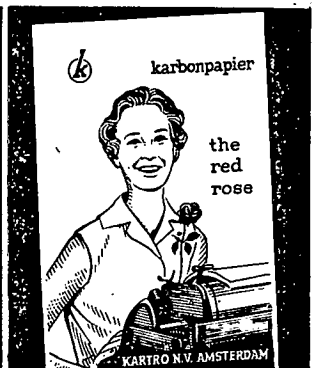
4 deskundigen, 1 mening:
Kartro karbon!



Chef de bureau: de praktijk bewijst dat onze typistes intuïtief de voorkeur geven aan Kartro karbon. Die spontane voorkeur werkt stimulerend op hun prestaties!



Typiste: Kartro-karbon staat aan despits Inkoper: ja, en ook het prijsniveau is bij deze topkwaliteit interessant. Lest best... elke Kartro-vertegenwoordiger is een adviseur in de ware zin!



Secretaresse: Ik gebruik het nieuwste Kartro karbon: The Red Rose! Zelfs een groot aantal doorslagen prima leesbaar en... altijd schone handen!

KO 1043-3

N. V. KARTRO, KLOVENIERSBURGWAL 47 AMSTERDAM - Tel. 020 - 22.33.11



HOLLANDSCHE SOCIËTEIT VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.

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

...meer dan anderhalve eeuw levensverzekering



Handelsinformatie- en Incassobureau

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

ROTTERDAM

BERICHT

Hierdoor delen wij onze donateurs, leden en abonnees mede, dat eind april gebruik zal worden gemaakt van de verleende toestemming tot automatische giro-afschrijving van aan ons verschuldigde bedragen: Voor zover ons geen formulier voor automatische afschrijving werd toegezonden en de donatie, de contributie of het abonnementsgeld voor het jaar 1961 nog niet werd overgemaakt, verzoeken wij beleefd dit thans zo spoedig mogelijk te doen door storting op onze postgirorekening no. 8408 of op onze rekening bij fa. R. Mees en Zoonen te Rotterdam.

Stichting
Het Nederlandsch Economisch Instituut



MINISTERIE VAN LANDBOUW EN VISSERIJ

Cultuurtechnische Dienst

Bij de Centrale Directie, Maliebaan 21 te Utrecht, kan op de Economische Afdeling van de Inspectie Onderzoek worden geplaatst een academisch gevormd

ECONOMISCH MEDEWERKER

Betrokkene zal in een overwegend technisch milieu zowel zelfstandig als in groepsverband worden belast met de bestudering van landbouw-economische vraagstukken en met de praktische toepassing van de resultaten van dit onderzoek bij het ontwerpen en uitvoeren van agrarische verbeteringsplannen.

Belangstelling voor de landbouw-economische problematiek, alsmede enige kennis van de landbouw strekken tot aanbeveling. Leeftijd tot 30 jaar.

Afhankelijk van leeftijd en ervaring kan aanstelling plaats vinden in de rang van referendaris 2e kl. c.q. referendaris (salarisgrenzen van f 637,— tot f 1113,— excl. huur-comp.).

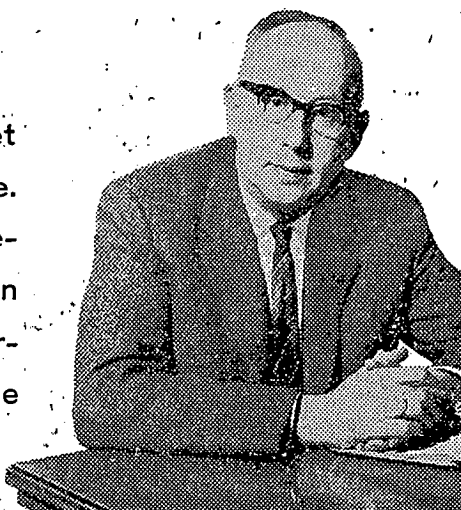
Soll. gericht aan de Directeur van de Cultuurtechnische Dienst, onder no. 5817/7118 (in linkerbovenhoek env. en brief) in te zenden aan het bureau Personeelsvoorziening v. d. Rijksoverheid, Prins Mauritslaan 1, Den Haag.



Friesland kunt u bouwen

„Het is duidelijk, dat Friesland nog pas aan het begin staat van een veel omvattende industrialisatie. De bevolking wil niets liever dan een snel toenemende industriële en handelsactiviteit, terwijl van Overheidswege wordt gezorgd voor industrieterreinen en voor een hartelijk welkom aan nieuwe fabrikanten.”

Mr. E. Foppes, directeur ETIF



Als u denkt over een nieuwe vestiging, denk dan aan Friesland!

Dit zijn de 11 kernen:

Bergum • Dokkum • Drachten • Harlingen • Heerenveen
Kootstertille (gem. Achtkarspelen) • Leeuwarden • Lemmer
Oosterwolde • Sneek • Wolvega

Inlichtingen

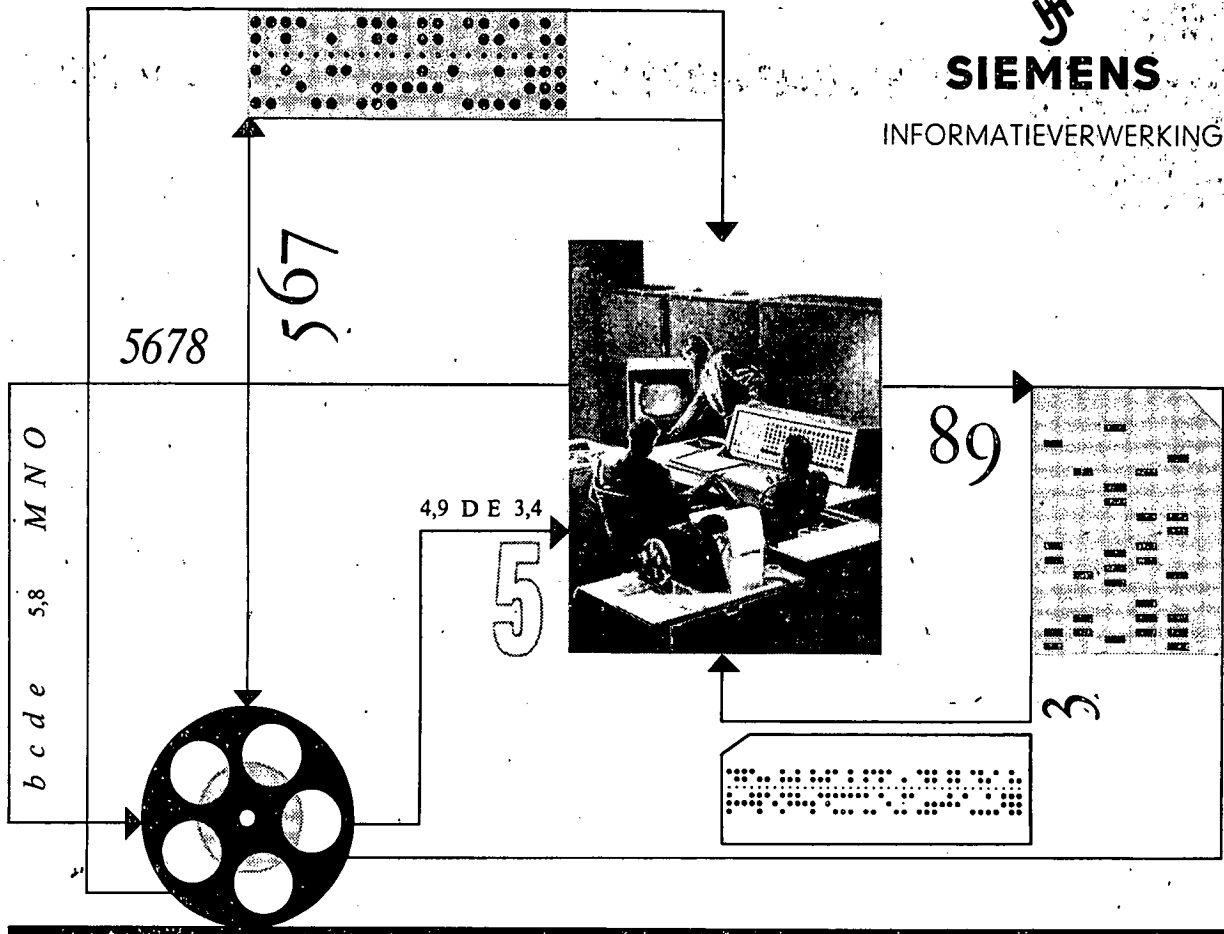
worden u verstrekt door:
de Industrialisatie-raad
der Friese Kernen,
Sophialaan 1, Leeuwarden,
tel. (05100) 28144-28145.





SIEMENS

INFORMATIEVERWERKING



T 197 H

Informatie verzamelen, transporteren, verwerken en terugmelden

Te combineren met telex, Siemens Selex, vermeettechniek, verregeltechniek, werktijdregistratie, transmissietechniek, signalering, besturing, Productograph, documententransport

Siemens 'informatieverwerkend systeem 2002

Kan uitgerust worden met één, maar ook met vijf kaartlezers, met één, maar ook met vijf kaartponzers en met één, maar ook met vijf tabelleermachines of sneldrukmachines. Er is keuze tussen grote trommels (2.000.000 alpha-numerieke tekens, opzoektijd 180 msec.) en snelle trommels (200.000 numerieke tekens, opzoektijd 20 msec.) en er kunnen tot 60 magnetische band-apparaten worden aangesloten. Voor bediening op afstand staan 50 telex-aansluitingen beschikbaar. In- en uitvoer is volledig gebufferd, trommels en magnetische banden worden via maximaal 6 gebufferde kanalen aangesloten. De capaciteit van het snelle (5μ sec.) werk- en programmegeheugen kan gekozen worden tussen 12.000 en 1.200.000 numerieke tekens. Voor wetenschappelijke toepassingen zijn de snelle ponsband in- en uitvoer, de ingebouwde instructies voor drijvende komma en het beeldscherm van belang.

UNIVERSEEL • MODERN • BETROUWBAAR

2002

**INDUSTRIEMESSE
HANNOVER • HAL 13**

NEDERLANDSCHE SIEMENS MAATSCHAPPIJ N.V.
 POSTBUS 1068 · 's-GRAVENHAGE · TELEFOON 183850
 ALLEENVERTEGENWOORDIGING VAN
 SIEMENS & HALSKE AKTIENGESELLSCHAFT
 BERLIN · MÜNCHEN

CENTRAAL
C.B.
BEHEER

CENTRAAL BEHEER

**ONDERLINGE
VERZEKERINGEN VOOR HET BEDRIJFSLEVEN**

WET - RISICO

Bedrijfs-w.a.-verzekering.
Motorrijtuigverzekering: w.a.-dekking voor
alle motorrijtuigen f. 500.000.- per gebeurtenis.
Ongevallenverzekering voor inzittenden van
personenauto's.

BRAND - RISICO

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

MOLEST - RISICO

Molestverzekering: ingeschreven bedrag
8,3 miljard gulden.
Stormverzekering: verzekerd bedrag
1,1 miljard gulden.

VERVOER - RISICO

Transportverzekering van goederenzendingen
in binnen- en buitenland.

PENSIOEN - RISICO

Ouderdoms-, weduwen-, wezen- en invalidi-
teitsverzekering van werknemers. Verzekerd
bedrag 1,5 miljard gulden.
Belegd vermogen 315 miljoen gulden.

CENTRAAL
C.B.
BEHEER

**BOS EN LOMMERPLANTSOEN 1
AMSTERDAM - WEST
TEL. 134971 - POSTBUS 8400**

Sluit uw verzekering bij de



Algemeene Friesche Levensverzekering-Maatschappij

VEREENIGING VAN LEVENSVZERKERING EN LIJFRENTEN
„De Groot-Noordhollandsche van 1845”

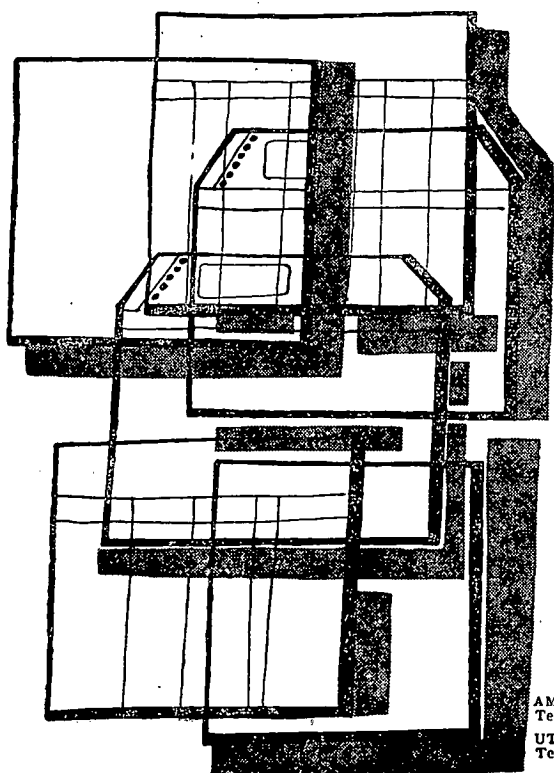
Algemeene Friesche Brandverzekering-Maatschappij N.V.



LEEWARDEN, BURMANIAHUIS

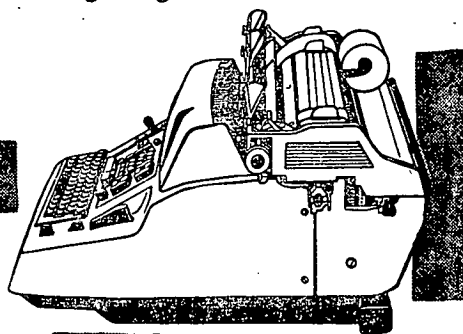
AMSTERDAM, VAN BRIENENHUIS

ROTTERDAM - DEN HAAG - UTRECHT - GRONINGEN - HENGELO - HAARLEM



olivetti boekhoudmachines

De snelle moderne boekhoudmachines
die in elke administratie vlugger en meer
gegevens verstrekken tegen lagere kosten



RUYS
kantoomachines

AMSTERDAM Tel. 62611*	ROTTERDAM Tel. 117110*	DEN HAAG Tel. 184160*	HAARLEM Tel. 14113
UTRECHT Tel. 29557*	ARNHEM Tel. 30446*	EINDHOVEN Tel. 22542	GRONINGEN Tel. 22512*