

Economisch - Statistische Berichten

46e JAARGANG - 21 JUNI 1961 - No. 2291

machinebreuk- verzekering

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

PROVIDENTIA

N.V. ALGEMEENE
VERZEKERING-MAATSCHAPPIJ
PROVIDENTIA

AMSTERDAM-C.
HERENGRACHT 376
TELEFOON 222120

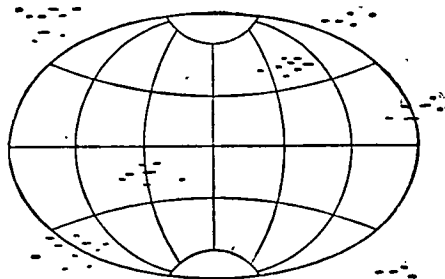


Adviezen
en bemiddeling
inzake

levensverzekeringen
en
pensioencontracten

R. MEES & ZONEN

ROTTERDAM



Over de gehele wereld

reiken onze verbindingen in het internationale handels- en betalingsverkeer. Daardoor kunnen wij U een uitgebreide *handelsvoorlichting* verschaffen voor de ontwikkeling van Uw exportplannen en de uitvoering van Uw buitenlandse transacties.



DE TWENTSCHE BANK

Uw financiële raadsman

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.

Privé-adres redacteur-secretaris: *Drs. A. de Wit, Sleedoorn-
laan 17, Rotterdam-12, tel. (010 of 01800) 18 36 32.*

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

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

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

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

Losse exemplaren van dit nummer 75 ct.

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

Advertenties: *Alle correspondentie betreffende advertenties
te richten aan de N.V. Koninklijke Nederl. Boekdrukkerij
H. A. M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam, tel. (010
of 01800) 6 93 00, toestel 1 of 3.*

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

Personeelsbeleid en industrieel klimaat

Na een eerste benadering van het industrieel klimaat, namelijk vanuit ervaringen met investeringen¹⁾, beschouwt Prof. Bouman zijn onderwerp binnen het ruimere kader van de veranderingen in de sociale structuur. In het onderstaande beperken wij ons in hoofdzaak tot zijn behandeling van het personeelsbeleid voor zover dit een industrieel klimaat kan bevorderen. Hierbij zal worden getracht de wel „dure” maar vrij wazige begrippen „sociale structuur” en „cultuur” meer begrijpelijk te maken, zonder een vaktechnische verhandeling te geven.

Bij Prof. Boumans terugblik op de maatschappelijke ontwikkelingen in ons land, vermelden wij zijn toepassing van Rostows groeifasen. Na 1860 zou de „take-off” zijn ingezet met het hier en daar opkomen van de moderne grootindustrie, de overgang van zeil- naar stoomvaart, het op gang komen van de aanleg van een spoorweg enz. Omstreeks 1910 of 1920 zou dan de fase van „maturity” zijn bereikt, terwijl na 1950 van het inzetten van het „consumptiekapitalisme” zou kunnen worden gesproken.

De bijdrage van de onderneming tot de vorming van een industrieel klimaat dient gebaseerd te zijn op de verwachte ontwikkeling van de factoren „buiten de poort”, die echter binnen de poort hun invloed uitoefenen. Prof. Bouman tracht dan ook na de bovenvermelde terugblik op de sociale structuurveranderingen de vermoedelijke evolutie hiervan te bepalen. Hierbij beperkt hij zich tot die tendenties, waarmee het industrieel ondernemingsbeleid rekening moet houden.

Alvorens deze tendenties te behandelen, onderzocht de auteur de veranderingen in de doelstellingen van de onderneming. Met o.a. een citaat uit Prof. Dr. M. J. M. Cobbenhagens proefschrift wordt de evolutie van de onderneming naar een duurzame en zelfstandige wezenlijkheid beschreven. Bij het winststreven wordt nu bewust met sociologische factoren rekening gehouden. Desalniettemin heeft de ondernemingsleiding nog altijd meer begrip voor de technisch-economische, dan voor de sociale problematiek.

De vermoedelijke ontwikkeling „buiten de poort”, waarop het personeelsbeleid van een industriële onderneming dient afgestemd te zijn, omvat een zestal verschijnselen. Aangevangen wordt met de vermelding van een verwachte voortgezette democratisering van het leven. Het personeelsbeleid op lange termijn dient dan ook tot een juiste interpretatie van bedrijfsdemocratie te komen. Vastgesteld wordt echter dat o.a. de dalende belangstelling voor de vakbeweging, ten gevolge van de grotere welvaart, de

beoordeling van experimenten als ondernemingsraden en p.b.o. bemoeilijkt.

De verschuivingen in de sociale rangorde manifesteren zich in een verhoogde sociale mobiliteit en in een versterkt statusgevoel. De relatief lage waardering voor de lagere technische arbeid en de hieruit voortvloeiende dreigende arbeidsschaarste kan worden tegengegaan door gunstiger arbeidsomstandigheden (nieuwe kantines e.d.), een aangepaste titulatuur en door de wijze van loonbetaling (van week- naar maandloon).

De democratisering van de luxe heeft bij de arbeiders de strijdhouding doen veranderen in een consumptieve mentaliteit. Het doet van duurzame verbruiksgoederen (t.v., motorfiets enz.) geldt als een toetssteen voor een verbeterde sociale positie. Gezien o.a. het veelvuldig voorkomen van een onzekere houding t.a.v. de nieuwe welvaart kent de auteur aan de onderneming een voorlichtende taak toe in de sfeer van de inkomensbesteding en van de vrije-tijdsbesteding (sport, spel, programmakeuze, t.v. enz.).

De stijging van het ambitieniveau heeft ook in de arbeiderskringen de waardering voor een goede vakopleiding meer algemeen gemaakt. Voor een bevrediging van het verlangen naar een carrière kan o.a. de werkclassificatie als middel worden gehanteerd. Bedenklijk voor de industrie is de groeiende voorkeur voor de dienstensector (o.a. reparateurs, kapsters). De onderneming kan de belangstelling voor de industriële arbeid bevorderen door contact met gezin en school.

De toegenomen behoefte aan sociale zekerheid wijst niet per se op een verminderd verantwoordelijkheidsgevoel (getuige de verhoogde besparingen) doch veeleer op een verlangen naar een blijvend georganiseerde welvaart. Een aangepast personeelsbeleid omvat een voorzichtig ontslagbeleid, zorg voor pensioenfondsen en bevordering van bezitsspreiding.

De stijgende welvaart bij verkorte arbeidsduur bevordert de toenemende betekenis van de „sector van de diensten”. Hoewel dank zij het gevarieerde beroepenassortiment en de attractie van de wereld van de techniek een overeenkomstige drainage van de industrie als in de landbouw tegengegaan, is ook in dezen een actief industrieel klimaatbevorderend ondernemingsbeleid gewenst.

Zijn ruime opvatting van het personeelsbeleid grondt de auteur op de strategische sleutelpositie van de onderneming in het moderne cultuurpatroon. Desalniettemin kan worden betwijfeld of de grenzen van dit beleid niet te ver zijn uitgezet.

Rotterdam.

M. H.

¹⁾ „Industrieel klimaat” in „E.-S.B.” van 14 juni 1961.

INHOUD

	Blz.	Blz.	
Personeelsbeleid en industrieel klimaat, door Drs. M. Hart.....	615	Vrije import en E.E.G.-verdrag, door Dr. J. A. Geertman.....	623
Woningnood en woningvraag, door Dr. W. Drees Jr.....	616	De ontwikkeling van het industrieel klimaat in Nederland (I).....	624
De eerste internationale lening in rekenmunt, door Prof. F. Collin en Dr. A. Leeman.....	617	Nogmaals: beletselen voor de bezitsvorming, door Drs. C. P. d'Haans.....	626
Vaste prijzen als object van theoretische beschouwing (I), door Dr. W. J. van de Woestijne.....	620	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman.....	627

BIJLAGE

Basic reasons for concentration in the wool textile industry, door Prof. Dr. J. Wisselink

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 Wilmars; J. van Tichelen; R. Van deputte; A. J. Vlerick.

Woningnood en woningvraag

De totale behoefte.

Over de jaarlijkse behoefte aan nieuwe huizen is veel geschreven. De taxaties zijn gestegen van aanvankelijk 60.000 per jaar ¹⁾ tot 75.000 meer recent ²⁾ en enkele schattingen van 80.000 à 90.000 ³⁾.

De samenstelling.

Over de samenstelling van de effectief uitgeoefende jaarlijkse vraag bestaan minder kwantitatieve uitspraken. Wel komt men twee opvattingen tegen die, extreem, als volgt kunnen worden omschreven:

A. Vele Nederlanders hebben veel geld over voor luxe auto's, televisie, bandrecorders. Zij kunnen de volle (huur) prijs betalen voor een nieuwe woning. Zij die dat niet kunnen, kunnen plaats vinden in de oudbouw.

B. De woningnood bestaat uit onvrijwillige inwoning. Statistieken over inwonende gezinnen laten zien dat deze een laag inkomen hebben. De nieuwbouw moet dus vrijwel geheel uit goedkope woningen bestaan.

Tegen A valt op te merken, dat er in vele gemeenten weinig ruimte in de oudbouw vrij komt en dat het ook overigens niet wenselijk is de nieuwbouw uitsluitend te reserveren voor de groep met bestedingsmarge voor auto's of elektronische genoegen.

Tegen B valt op te merken, dat er nog heel wat andere vraag naar woningen bestaat dan van inwonende gezinnen.

Dalend aantal inwoningen.

Het aantal onvrijwillige inwoningen is van medio 1956 tot begin 1960 bijna gehalveerd ⁴⁾. Bij een verdere daling met 25.000 per jaar zal het statistisch woningtekort ca. 1965, behoudens enkele gemeenten, zijn opgeheven.

Aanbod van voor nieuwe bewoners beschikbare huizen.

Het aanbod van huizen bestaat uit nieuwbouw en uit oude woningen die vrijkomen door emigratie, sterfte en verhuizing binnenslands. Een schets van dit aanbod volgt in tabel 1.

TABEL 1. Aanbod van huizen per jaar

Nieuwbouw	85.000
Emigratie ⁵⁾	15.000
Sterfte ⁶⁾	35.000
Verhuizing buiten de eigen gemeente ⁷⁾	50.000
Verhuizing binnen de eigen gemeente ⁸⁾	35.000
Vrijkomende huizen per jaar	220.000

¹⁾ Het bouwprogramma 1954 was het laatste van 60.000.

²⁾ „Krotopruijing en Sanering”, rapport van de Commissie Krotopruijing en Sanering, Arnhem 1957, blz. 19.

„Het woningvraagstuk in een beslissende fase”, geschrift van de Prof. Mr. B. M. Teldersstichting, 's-Gravenhage 1959, blz. 25. Het bouwprogramma 1957 was het eerste (en het laatste) van 75.000. Daarna waren de programma's 80.000 per jaar tot 1961.

³⁾ Jaarverslag 1959 van de Centrale Directie van de Volkshuisvesting en de Bouwnijverheid, blz. 100; „Verloop van het woningtekort” door Drs. J. Hirdes in „Bouw” van 17 december 1960; vele Kamerleden in de debatten over de begroting 1961 van Volkshuisvesting en Bouwnijverheid; feitelijke productie in de laatste jaren.

⁴⁾ Medio 1956 (woningtelling): 188.000
Begin 1960: 106.000

Bron: Jaarverslag 1959 van de Centrale Directie van de Volkshuisvesting en de Bouwnijverheid, blz. 95.

Effectieve vraag naar huizen.

De vraag bestaat uit immigratie, huwelijken, beëindiging onvrijwillige samenwoning, krotopruijing, andere verhuizingen i.v.m. verandering van werkring of woonbehoefte. Een overzicht van de vraag volgt in tabel 2.

TABEL 2. Vraag naar huizen per jaar

Immigratie	12.000
Huwelijken	88.000
Inhaal statistisch woningtekort	25.000
Krotopruijing	15.000 ⁹⁾
(Andere) verhuizing binnen of buiten de gemeente	80.000
	220.000

Van de effectieve vraag wordt ruim eenderde bevredigd door nieuwbouw, de rest uit bestaande (voor- of na-oorlogse) woningen.

Een deel van de vraag wordt voorshands niet bevredigd met een zelfstandig huis. Met name bij huwelijken treedt vaak een tussenfase van inwoning op. Stel het deel dat aan het einde van het jaar van huwelijksvoltrekking nog inwoont, zeer ruw, op 30 pCt. Dan bestaat de effectieve vraag in een jaar voor ca. 63.000 uit huwelijken en voor ca. 50.000 uit vroeger inwonende gezinnen.

Plaats van behoefte van inwonende gezinnen.

Uit het voorgaande blijkt, dat de jaarlijkse verhuizing naar „eigen” huis van de thans inwonenden geen overwegend deel uitmaakt van de totale woningvraag. De kwantitatieve woningnood wordt in een tempo van ca. 25.000 per jaar ¹⁰⁾ ingehaald. Het aantal inwonende gezinnen dat per jaar een zelfstandige woning vindt, ligt hoger, wellicht ca. 50.000. Dit is echter nog maar ca. een vierde van de totale vraag. Wordt de vraag evenredig over bestaande en nog te bouwen woningen verdeeld, dan gaan een twintigduizend nieuwe woningen per jaar naar inwonende gezinnen.

⁵⁾ Verondersteld is dat een woning vrij komt per vier emigranten en dat 60.000 personen emigreren (in 1960: 58.194).

⁶⁾ Verondersteld is dat de sterfte iets hoger ligt dan in 1959, toen 32.000 woningen vrij kwamen (genoemd jaarverslag blz. 93).

⁷⁾ Het aantal gezinnen dat per jaar naar een andere gemeente verhuist is ca. 70.000. (C.B.S., Jaarcijfers 1957-1958, tabel 47 geeft voor 1957 een aantal gezinnen van 65.599. Sindsdien is de migratie in omvang toegenomen). Een deel is inwonend en laat dus geen lege woning achter. Daarom is het aantal vrijkomende woningen op 50.000 geschat.

⁸⁾ Het aantal van deze verhuizingen is schrijver dezes niet bekend. Het aantal is belangrijk in de grotere gemeenten (vgl. de in het S.-E.R.-advies 1961 over het huurbeleid op langere termijn op blz. 33 genoemde cijfers over verhuizingen in 's-Gravenhage, in 1960 16 à 17.000), maar in totaal vermoedelijk kleiner dan de vorige groep. Als stelpost is hier 35.000 genomen. Voor de later volgende berekeningen maakt het weinig verschil of dit een onderschatting is.

⁹⁾ Het rapport van de Commissie Krotopruijing en Sanering zegt op blz. 19: „In het ontworpen program wordt dit aantal (krotten dat wordt opgeruimd en vervangen, W.D.) voor 1956 op 7.000 gesteld en loopt het geleidelijk op tot 15.000 in 1968. Daarna blijft het op dit aantal staan”. Het jaarverslag van de Centrale Directie spreekt op blz. 98 van opvoering „tot ca. 15.000 woningen per jaar, welk peil omstreeks 1965 zou dienen te worden bereikt”.

¹⁰⁾ Voor een meer gedetailleerde beschouwing over deze inhaal, die daalt naarmate in meer gemeenten het woningtekort verdwijnt, zie het artikel „Verloop van het woningtekort” door Drs. J. Hirdes in „Bouw” van 17 december 1960.

De eerste internationale lening in rekenmunt, uitgeschreven door een particuliere instelling (een Portugese olieraffinaderij), werd verwezenlijkt in januari 1961. Deze lening bleek voor de spaarders zeer aantrekkelijk te zijn. Een verdere uitbreiding van het systeem behoort dan ook tot de mogelijkheden. Er zullen, in verband met het feit dat de vrijheid van het kapitaalverkeer nog geenszins door de onderscheiden regeringen is aanvaard, evenwel nog heel wat moeilijkheden moeten worden overwonnen voordat van de rekenmunt een ruim gebruik kan worden gemaakt. Ook de keuze van de rekeneenheid zelf zal aanleiding geven tot discussie. Niettemin zal de ontwikkeling inzake leningen uitgedrukt in rekenmunt met belangstelling worden gevolgd, ook door hen die het experiment met scepticisme beoordeelen en afzijdig zijn gebleven. Iedereen zal zich rekenschap geven van het feit dat dergelijke internationale leningen de financiële centra nader tot elkaar brengen, en dat zij aldus ongetwijfeld bijdragen tot de eenwording van Europa.

De eerste internationale lening in rekenmunt

Het gebrek aan stabiliteit van de munten is steeds aanvoeld geworden als een grote hinderpaal voor de normale ontwikkeling van de kredietoperaties op half- en lange termijn. De spaarder zal weinig geneigd zijn zijn vermogen productief te beleggen indien hij vreest of verwacht dat het mettertijd in koopkracht zal verminderen. Indien de partijen gevestigd zijn in verschillende Staten, met verschillende muntstelsels, dan zijn de wisselrisico's nog veelvuldiger en groter. Het is dan ook geen wonder dat de belanghebbenden zich tegen deze risico's hebben willen verdedigen. Daartoe hebben zij allerlei middelen aangewend die trouwens van echte vindingrijkheid getuigen. Onder deze verdient het gebruik van een rekenmunt onze bijzondere aandacht. Het is inderdaad onder al de middelen die gebruikt zijn om aan de nadelige gevolgen van de muntontwaarding te ontsnappen, datgene dat op de billijkste wijze de belangen zowel van de schuldeiser als van de schuldenaar eerbiedigt.

Een rekenmunt heeft tot doel de wederzijdse prestaties van de partijen met een zelfde maatstaf te meten. Zij beoogt deze maatstaf zo onveranderlijk mogelijk te bewaren in de tijd. Daardoor juist onderscheidt zich de rekenmunt

van het geld dat in de gewone omgang wordt gebruikt. Het geld is immers niet alleen een waardemeter; het is tevens een ruil- en betaalmiddel. Deze laatste functie van het geld is in de gewone omgang belangrijker dan de eerste. Het scripturale en chartale geld is ook een vorm van kredietverlening. Wanneer krediet gegeven wordt in monetaire vorm, dan scheidt men koopkracht. Indien deze koopkracht te groot wordt in verhouding tot de beschikbare goederen en diensten, dan worden de prijzen de hoogte in geduwd. Deze inflatoire druk heeft dus tot gevolg dat de koopkracht van het geld vermindert, m.a.w. zijn waarde vermindert. Wanneer het geld aan waarde moet inboeten, dan komt dit onmiddellijk tot uiting in de algemene stijging der prijzen. De verbintenissen uitgedrukt in geld worden daardoor niet noodzakelijk grondig gewijzigd, althans indien de schuldeiser en de schuldenaar in een zelfde monetair gebied gevestigd zijn. Het is zelfs mogelijk dat de partijen deze waardevermindering niet eens bemerken.

De toestand is echter totaal anders indien de schuldeiser en de schuldenaar elk in een verschillend land woonachtig zijn en elk van deze landen een andere munt ge-

(vervolg van blz. 616)

Het statistisch woningtekort eindigt in de meeste gemeenten vóór of in 1964. Voor de nog te bouwen woningen zal, bij een bouwtijd van ca. een jaar, de inhaal van dit tekort aldaar nog een jaar of twee van belang zijn.

Inkomens en woningbehoefte.

Voor de samenstelling van de nieuwbouw naar prijsklasse behoeft slechts voor een relatief klein deel te worden afgegaan op de — lage — inkomens van thans inwonende gezinnen. Hoe is de huurcapaciteit van andere woningvragers? De voormalige krotbewoners hebben eveneens vaak een laag inkomen. De immigranten vormen een kleine groep welke voor de helft uit vreemdelingen bestaat. Hun inkomen is vermoedelijk in het algemeen niet laag.

Trouwlustigen zijn opgegroeid in het na-oorlogse loon- en prijspeil, verdienen veelal beiden vlot. Na het huwelijk,

dat thans in Nederland gemiddeld vroeger wordt gesloten dan in vorige decennia het geval was, zal de vrouw meestal maar kort blijven werken. Subsidiëring bevordert vermoedelijk snel trouwen. Over de vraag, of de consumptie van verloofde twens normaliter een marge biedt om de kostprijs huur te gaan betalen, zal wellicht verschillend worden geoordeeld.

De voornaamste vraag naar woningen komt — behalve van huwelijken — van degenen die verhuizen om andere reden dan woningnood (zoals verandering van werkkring, of streven naar een betere woning i.v.m. groei of inkrimping van het gezin of stijging van het inkomen). Bij de eerste groep vindt soms subsidiëring door de werkgever plaats. De tweede groep wordt belangrijker naarmate de stijgende welvaart tot nieuwe verlangens ten aanzien van wooncultuur leidt.

's-Gravenhage.

Dr. W. DREES Jr.

bruikt. In een dergelijk geval zal de muntontwaarding zich onmiddellijk doen gevoelen: ofwel zal de schuldeiser in eigen munt minder ontvangen dan hij hoopte; ofwel zal de schuldenaar meer moeten betalen in eigen munt dan hij verwachtte. Het behoeft dan ook niet te verwonderen dat het gebruik van een rekenmunt vooral ingang heeft gevonden bij het afsluiten van internationale overeenkomsten. Dit was niet alleen het geval in de middeleeuwen en de renaissance toen de eerste rekenmunten in gebruik werden genomen, maar ook nu nog in onze moderne maatschappij. Al de rekenmunten die de laatste jaren tot stand zijn gekomen, hadden tot doel een eenvoudige en vaste waardemeter te zijn van internationale verbintenissen. Een rekenmunt is inderdaad nooit een ruil- en betaalmiddel. Zij is slechts een waardemeter, die normaal niet wordt beïnvloed door de munt- en kredietpolitiek van de overheid.

Vóór de laatste wereldoorlog werd een eerste rekeneenheid in gebruik genomen door de Bank voor Internationale Betalingen. Het was de Zwitserse goudfrank. Zijn goudwaarde was gelijk aan die van de Zwitserse frank vóór de devaluatie van september 1936. Toen in 1950 de Europese Betalingsunie tot stand kwam, werd een rekeneenheid aanvaard die gelijk was aan de goudwaarde van de U.S.A. dollar (0.88867088 g.). De overeenkomst voorzag nochtans de mogelijkheid van een aanpassing van deze waarde. Indien de zeventien leden-landen van de O.E.E.S. alle de goudinhoud van hun munt zouden hebben verminderd, dan zou de rekeneenheid van de E.B.U. een vermindering van goudgewicht ondergaan gelijk aan die van de munt die het minst gedevalueerd was geworden. Ook een verhoging van de goudinhoud zou slechts dan een weerslag hebben indien alle zeventien landen van de O.E.E.S. tot een revaluatie waren overgegaan. In de verdragen van Rome die de Euratom en de Euromarkt hebben ingesteld, en in het Europees Monetair Akkoord, is ook een rekeneenheid opgenomen, die hoewel gedefinieerd door een zelfde goudgewicht statutair nog van elkaar verschillen. De mogelijkheid van een herwaardering is echter niet voorzien.

Het gebruik van een rekeneenheid is dus reeds goed ingeburgerd in de betrekkingen tussen de Staten onderling en hun internationale instanties. Het is dan ook vrij natuurlijk dat men zich de vraag heeft gesteld of het gebruik van een gelijkaardige rekenmunt niet zou geoorloofd zijn in privé overeenkomsten die vallen onder internationaal privaatrecht. M.a.w. zou een lening, aangegaan door een organisme van een land bij financiële instellingen van een ander land, mogen worden uitgedrukt in rekeneenheden? Zulk recht te betwisten schijnt niet mogelijk. In beginsel zijn de partijen vrij in het sluiten van overeenkomsten, voor zover deze niet strijdig zijn met de openbare orde, de goede zeden of de bindende voorschriften van de wet.

Het lijkt moeilijk te aanvaarden dat het gebruik van een rekenmunt, dat zo herhaaldelijk voorkomt bij de openbare instanties, strijdig zou zijn met de openbare orde of met de goede zeden, wanneer privé instellingen dit voorbeeld navolgen. Er zijn weliswaar nationale wetgevingen die het gebruik van een goudclausule verbieden, vooral wanneer het niet gaat om een internationaal contract. Zij wensen dat over de waarde van de nationale munt geen twijfel zou bestaan. Doch zodra een overeenkomst gesloten wordt door ingezetenen van verschillende landen en de verbintenissen dienen te worden uitgedrukt in één munt, moet ook een keuze worden gedaan.



(advertentie)

Ofwel gebruikt men de munt van het land van een der twee contractanten, ofwel de munt van een derde land. Voor een van beide is de munt in elk geval een vreemde munt. Waarom zou men dan geen rekenmunt mogen gebruiken, vooral indien deze, zoals de rekenmunt van de E.B.U., niet kan worden gelijkgesteld met een goudclausule?

Een aantal financiële instellingen hebben gemeend dat deze overwegingen doorslaggevend waren en hebben dan ook besloten een lening uit te geven in rekenmunt. Deze operatie werd verwezenlijkt in januari 1961. De debiteur was een Portugese olieraffinaderij, met name Sacor (Sociedade Anónima Concessionária da Refinação de Petróleos em Portugal) te Lisboa. De banken die deze lening vast hebben opgenomen met het oog op een openbare uitgifte, zijn gevestigd in Duitsland, Zwitserland, Nederland, Luxemburg en België. De omschrijving van de rekenmunt beantwoordt volledig aan die welke door de E.B.U. werd aangenomen. De goudpariteit is die van de U.S.A. dollar. Doch de mogelijkheid van een devaluatie of revaluatie is uitdrukkelijk voorzien. Een algemene verhoging van de prijs van het goud kan aan de schuldeisers dus geen voordeel brengen. Een eenzijdige revaluatie van de nationale munt, zoals die waartoe werd overgegaan in Duitsland en in Nederland, heeft geen invloed op de verbintenissen van de schuldenaar.

Men kan zich afvragen, of een zo ingewikkeld systeem door de spaarder zou worden begrepen en voor hem aantrekkelijk zou blijken. De ervaring heeft bewezen dat deze aantrekkelijkheid zeer groot was, vermits in al de deelnemende landen de inschrijvingen de beschikbaarheden zeer verre overtroffen. Niet zonder reden kan men beweren dat dit succes voor een groot deel is toe te schrijven aan de hoge rentevoet die voor de lening bedongen was, met name 5,75 pCt. Een dergelijke rente overtreft namelijk in ruime mate die welke in Zwitserland en in Nederland voor gelijkaardige operaties gebruikelijk is. Het succes was echter niet minder groot in België en Luxemburg en zelfs in Duitsland waar industriële obligaties nog een hoger rendement kennen.

Het is dus duidelijk dat de spaarder wel begrip toont voor beleggingen in rekenmunt, en dit is ongetwijfeld een betekenisvolle gebeurtenis. Een verdere uitbreiding van het systeem behoort dan ook tot de mogelijkheden. Doch zelfs in de schoot van de Euromarkt zullen nog heel wat moeilijkheden moeten worden overwonnen vooraleer van de rekenmunt een ruim gebruik kan worden gemaakt. In de eerste plaats is de vrijheid van het kapitaalverkeer geenszins door de onderscheiden regeringen aanvaard. Bijna overal zijn publieke emissies aan een voorafgaande

toestemming van de overheid onderworpen. In Italië en in Frankrijk werd deze toestemming voor de lening Sacor eenvoudig geweigerd. Nopens de redenen van deze weigering tast men in het duister. De vrees voor kapitaalvlucht is daaraan waarschijnlijk niet vreemd. Maar het gewicht van een langdurige traditie van beperkende voorschriften is waarschijnlijk even belangrijk. Tenslotte hebben aan hun kant de Nederlandse autoriteiten slechts een onderhandse emissie toegelaten.

Uit dit alles blijkt afdoende dat er nog heel wat weg zal dienen afgelegd te worden vooraleer aan het internationale kapitaalverkeer een ruime vrijheid wordt geschonken. Het zal in alle geval tijd vergen vooraleer de mogelijkheden die het gebruik van een rekeneenheid biedt, volledig zullen worden benut. Aan de andere kant zal de keuze van de rekeneenheid zelf aanleiding geven tot discussie. Stemmen zijn reeds opgegaan om de voorkeur te geven aan de rekeneenheid van de verdragen van Rome. Deze is klaarblijkelijk een zuivere goudclausule, vermits de verandering van pariteit in het verdrag niet is voorzien, en dienvolgens slechts bij eenparigheid van de zes deelnemende Staten kan worden beslist.

Een goudclausule is echter in verschillende landen door de wet of door de rechtspraak als niet geoorloofd aangezien, hoofdzakelijk wanneer de verbintenis geen internationaal karakter vertoont. Juist daarom is de rekeneenheid van de E.B.U. te verkiezen, daar deze zeker niet als een zuivere goudclausule kan worden aangezien. Bovendien geeft deze rekeneenheid aan de spaarder een veel grotere veiligheid, vermits de goudpariteit slechts kan worden gewijzigd indien de 17 landen leden van de O.E.S.O. tot een dergelijke operatie zijn overgegaan. Twee van de grootste Europese financiële markten liggen trouwens buiten de Euromarkt, met name Londen en Zürich. Men zou bezwaarlijk kunnen verwachten dat zij belangstelling zouden tonen voor een rekenmunt waarvan de pariteit zonder de toestemming van hun regering zou kunnen worden gewijzigd.

Dit bezwaar is trouwens niet van zuiver politieke aard. De grote massa van het spaargeld wordt samengebracht door de institutionele beleggers. Daaronder verstaan wij hoofdzakelijk de spaarmaatschappijen, de kapitalisatieondernemingen en de levensverzekeringen. Laatstgenoemde instellingen kunnen in hun beleggingen voorzeker geen wisselrisico aanvaarden, zeker niet voor hun beleggingen op termijn. Daar al hun verbintenissen zijn aangegaan in nationale munt, moeten hun wederbeleggingen derwijze geschieden dat een buitenlandse muntontwaarding voor hen geen nadelige gevolgen heeft. De rekenmunt van de E.B.U. geeft deze zekerheid aan de institutionele beleggers van de 17 landen van de O.E.E.S. Volledigheidshalve moet hier echter aan worden toegevoegd dat die rekenmunt de schuldeiser niet beschermt indien zijn nationale munt eenzijdig wordt gerevalueerd. Gelukkig komt dit slechts zeer uitzonderlijk voor. Doch het feit dat een rekeneenheid geen betaalmiddel is brengt eveneens moeilijkheden mede. De gelden die aan de ontleners worden ter hand gesteld, zijn noodzakelijkerwijze nationale munten.

Aan wie dient de keuze gelaten? Dit kan natuurlijk in de overeenkomst worden voorzien. In de Sacor-lening werden de nationale munten opgesomd waarin de inschrijving op de obligaties kon worden vereffend. Daarbij moest men rekening houden met het feit dat in verschillende landen de kapitaaltransfers, alhoewel in beginsel vrij, niet geschieden tegen de officiële pariteit. Er zijn inderdaad in die landen financiële koersen die soms

aanmerkelijk afwijken van de wettelijke koers. Tenslotte moet men ook rekening houden met de behoeften van de ontleners. Het is niet uitgesloten dat hij geen gebruik heeft voor de vrije deviezen, of voor een deel ervan, die door de openbare emissie zijn samengebracht. Deze zullen dus dienen te worden omgezet in de gewenste deviezen, hetgeen waarschijnlijk kosten en agio's medebrengt. Het is natuurlijk gewenst nader te bepalen wie deze kosten voor zijn rekening neemt.

Een zeer belangrijk probleem is de bepaling van de munt waarin de interesten en de terugbetaling van de hoofdsom zullen worden vereffend. In de Sacor-lening wordt de keuze gelaten aan de houders van de obligaties. Deze keuze moet nochtans ter kennis worden gebracht van een der banken, belast met de financiële dienst van de lening, en dit ten laatste een maand voordat deze sommen betaalbaar zijn gesteld. Bij gebrek aan keuze zullen de banken zelf bepalen in welke nationale munt deze betalingen geschieden. De omzetting van de rekeneenheid in deze nationale munten geschiedt in de Sacor-lening tegen de officiële pariteiten, drie werkdagen vóór de uitbetaling, ongeacht de koersen die gelden op de financiële markten.

Dit sluit nochtans zekere verrassingen niet uit. Het is inderdaad te verwachten dat de geplaatste obligaties zullen worden verhandeld. Het blijkt reeds nu dat de Sacor-obligaties geregeld worden verkocht in de verschillende beurzen waar zij genoteerd zijn, met name te Zürich, Luxemburg en Brussel. Het is dus mogelijk en zelfs waarschijnlijk dat obligaties verkocht in een land tenslotte terechtkomen in een portefeuille in een ander land. Men mag nochtans niet vergeten dat voor obligaties bij het overschrijden van een nationale grens een nieuw zegelrecht verschuldigd is. Voor Nederland is er een heffing van 2 pCt., voor België van 1,6 pCt., voor Zwitserland van 1,2 pCt. In Luxemburg is geen zegelrecht verschuldigd. Deze heffingen kunnen worden vermeden indien de obligaties in bewaring blijven bij de bank van de verkoper.

Het is te hopen dat een levendige handel en arbitrage in dergelijke obligaties zullen ontstaan. Dit zou inderdaad veel bijdragen tot bevordering van stabiele koersen, en metertijd ook een zekere gelijkschakeling van de rendementen medebrengen. Dit zijn evenwel slechts gissingen. De ontwikkeling op financiële markten kan nooit met zekerheid worden voorspeld. Politieke gebeurtenissen hebben steeds een sterke invloed op de noteringen. Niettemin zal de evolutie van de leningen uitgedrukt in rekenmunt met belangstelling worden gevolgd, ook door hen die het experiment met scepticisme beoordelen en afzijdig zijn gebleven. Iedereen zal zich inderdaad rekenschap geven van het feit dat dergelijke internationale leningen de financiële centra nader tot elkaar brengen, en dat zij aldus ongetwijfeld bijdragen tot de eenmaking van Europa.

Antwerpen.
Kessel-Lo.

Prof. F. COLLIN.
Dr. A. LEEMAN.



(advertentie)

Dr. Van de Woestijne maakt in een drietal artikelen de vaste prijs tot object van theoretische beschouwing. Hierbij gaat het om oorzaken en gevolgen, niet om voor of tegen. De verticale prijsbinding is een element in de concurrentiepolitiek van een homogeen goed en als zodanig een element in een samenhangend geheel van gedragingen; verandert daarin één element, bijv. de verticale prijsbinding, dan zullen ook andere elementen in dat samenhangend geheel veranderen. Bij vrije prijzen streven achtereenvolgens fabrikanten en detaillisten naar een winstmaximum. Zulk een prijsvorming in twee stadia leidt tot hogere eindprijzen dan, ceteris paribus, een prijsvorming in één stadium, zoals bij sterke merken met vaste prijzen het geval is. Margeconcurrentie is ook een vorm van prijsvorming in twee stadia, nl. bij zwakke merken. Bij vrije prijzen hebben wij een prijsvorming op een lokale markt, waarbij de consument in één winkel geconfronteerd wordt met de prijszetting van slechts één aanbieder. Bij vaste prijzen hebben wij een concurrentie op een nationale markt, waarbij de consument in één winkel de keus heeft tussen artikelen en prijzen van verschillende, concurrerende aanbieders. Zonder grondige analyse van de concurrentieverhoudingen is niet aan te geven welke van deze twee marktvormen tot de laagste prijs leidt.

Het vraagstuk van de vaste prijs staat in het centrum van de politieke belangstelling. Deze algemene belangstelling is verklaarbaar, want zij is terecht gefundeerd in de belangen van fabrikant, handel en consumenten. Ook de Overheid heeft belangstelling voor dit vraagstuk, want zij staat voor de vraag of hier belangentegenstellingen liggen, die een reglementering van het economisch verkeer noodzakelijk maken.

Zoals steeds wanneer er sprake is van al dan niet vermeende belangentegenstellingen hebben wij voorstanders en tegenstanders. Dit is niet vreemd in de economie. Deze houdt zich namelijk bezig met vraagstukken, van maatschappelijke structuur. In die zin is de term „political economy” dan ook juist. Maar de economie pretendeert niet alleen het strijdperk van belangentegenstellingen te zijn, waar voor- en tegenstanders elkaar ontmoeten; zij is een wetenschap, die vraagt naar vormen, oorzaken en gevolgen. Er zijn op dit gebied belangrijke vorderingen gemaakt. De economie houdt zich niet meer bezig met het voor en het tegen van de rente of van machines en nauwelijks nog met het voor of tegen van invoerrechten.

Ten aanzien van de vaste prijs evenwel overheerst nog de politieke indeling van het voor en het tegen. Hierdoor komt de wetenschappelijke analyse van vormen, oorzaken en gevolgen in het gedrang. Daarom heeft het zin te trachten het vraagstuk van de vaste prijs tot een object van theoretische beschouwing te maken.

Met opzet zeggen wij „trachten”. Wie zich nooit met dit vraagstuk bezig heeft gehouden kan tot de wetenschappelijke analyse niet bijdragen. Doch wie zich er wel mee heeft beziggehouden, heeft, of hij wil of niet, bewust of onbewust positie gekozen in het voor of het tegen. Deze positie zal invloed hebben op zijn theoretische analyse, ook al tracht hij zo objectief mogelijk het vraagstuk te benaderen. Het is daarom een eis van redelijke informatie hier reeds bij het begin te verklaren dat ik in het algemeen tot de voorstanders van wat men de vaste prijs noemt kan worden gerekend. Deze waarschuwing voor de lezers is tevens en niet in de laatste plaats een waarschuwing voor mijzelf. Het is voor mij een krachtige aansporing om zo zindelijk mogelijk te denken in de

Vaste prijzen als object van theoretische beschouwing

(I)

categorieën van vormen, oorzaken en gevolgen met terugdrukking van de categorieën voor en tegen.

§

Voordat wij oorzaken en gevolgen kunnen gaan analyseren, moeten wij weten, waarover wij het hebben en in welk kader de verschijnselen geplaatst moeten worden. De vaste prijs is een element van de prijspolitiek, waarbij de verkoper, meestal de fabrikant of de importeur, aan zijn afnemers de verplichting oplegt bij verkoop aan de uiteindelijk afnemer een vastgestelde prijs in rekening te brengen. Wij zullen ons alleen met deze vastgestelde detailprijs bezighouden en gaan dus voorbij aan de complicaties, die op kunnen treden als de fabrikant tevens de prijs vaststelt, waartegen de grossier aan de detaillist moet leveren. Kenmerkend is dus de eigendomsoverdracht aan de handel met een beperkende bepaling.

Het is goed direct op te merken, dat er vormen van handel zijn, waarbij in deze zin geen sprake is van een vaste prijs, maar die daar toch zeer veel op gelijkjen. Een fabrikant, die in al zijn verkoopfilialen voor een artikel eenzelfde prijs berekent, past in onze zin het stelsel van de vaste prijs niet toe, niettegenstaande de consument in ieder filiaal dezelfde prijs betaalt. De fabrikant verkoopt immers in zijn filiaal geen produkt van derden, maar zijn eigen produkt. Als een fabrikant zijn produkt aan derden in consignatie geeft en dus de eigendom eerst bij verkoop uit consignatie aan de gebruiker overdraagt, past hij het stelsel evenmin toe. Zo zijn er nog meer vormen, die op bepaalde en soms-essentiële punten overeenstemming met het systeem van de vaste prijs hebben, zonder daartoe te behoren. Wel kunnen zulke vormen soms in de plaats van het systeem van vaste prijzen komen, bijv. als dit laatste verboden zou zijn.

Het vaststellen van de detailprijs waarvoor alle exemplaren verkocht moeten worden, heeft alleen zin als deze exemplaren in de ogen van de consument als gelijk en gelijkwaardig worden beschouwd. Dientengevolge zullen wij de vaste prijs alleen aantreffen bij massaproducten, waarbij de fabrikant het kwaliteitsniveau in de produktie kan handhaven. De vaste prijs veronderstelt dus een homo-

geen goed. Straks zullen wij nog zien dat ook de inverse betrekking bestaat, nl. dat onder bepaalde omstandigheden het homogene goed tot een politiek van de vaste prijs kan voeren. Voorlopig gaan wij nog niet verder dan te stellen, dat de vaste prijs alleen maar mogelijk is bij homogene goederen.

Vaak zal een fabrikant van massagoederen, waarvan hij een bepaald kwaliteitsniveau in de produktie weet te handhaven, aan dit artikel het karakter van een merk-artikel geven. In die zin zullen wij de vaste prijs vaak bij merkartikelen aantreffen. De vaste prijs veronderstelt een homogeen goed en het merkartikel maakt de goederen in de ogen van de consument homogeen. Maar waarom wij nu ook omgekeerd bij merkartikelen vaak een vaste prijs aantreffen, zal nog verklaard moeten worden.

Woorden suggereren vaak meer dan zij per definitie inhouden en het is goed daartegen gewapend te zijn. Zo suggereert bijv. het woord „vaste prijs” niet alleen een gelijke prijs in verschillende winkels op eenzelfde ogenblik, maar ook een vastheid, stabiliteit, resp. starheid in de tijd. Van deze laatste suggestie zullen wij ons los moeten maken. Zij volgt niet uit de definitie. Of zij in feite aanwezig is, kan alleen een empirisch onderzoek leren. Verricht men dit onderzoek, dan blijkt dat sommige vaste prijzen een vrij grote stabiliteit in de tijd vertonen en andere vaste prijzen juist omgekeerd snel met de marktverhoudingen veranderen. Bij koffie bijv. is er in Nederland een duidelijk en snel verband met de prijs van de grondstof, terwijl de vaste prijs van auto's sterk met vraag en aanbod op de eindmarkt samenhangt. Overigens zijn vaste prijzen in de ruimte en in de tijd niet beperkt tot het zgn. systeem van de vaste prijzen. Ook daarbuiten treffen wij deze aan, bijv. bij de diensten van de auto- en fietsenbewaarder en de garderobe.

Wij definiëren de vaste prijs als een element in de prijs-politiek. Als zodanig is hij ook een element in de verkoop- en afzetpolitiek en meer algemeen in de bedrijfspolitiek. Nu vormt politiek een samenhangend geheel van gedragingen. Men kan daarom geen element daaruit geïsoleerd, dus abstract, behandelen. Als men één element verandert, zal dit in het algemeen invloed op de andere elementen van het samenhangend geheel hebben. Dit geldt evenwel niet alleen voor de fabrikant, maar evenzeer voor de handel en de consument. Zowel in de inkoop- als in de verkoop-politiek van de detaillist vormt de vastgestelde prijs een element uit een samenhangend geheel van gedragingen. Als dit element verandert, dan zullen wij mogen verwachten dat hun politiek ook op andere punten wijziging ondergaat. In welke richting zullen wij nog zien:

Het artikel van een fabrikant is in de regel het object van prijsvorming op twee of drie markten. Twee daarvan zijn in het bijzonder van belang en wel die waar de fabrikant als directe verkoper optreedt enerzijds en die waar de uiteindelijke gebruiker als vrager verschijnt anderzijds. Bij het systeem van vrije prijzen is de fabrikant alleen actief in de concurrentiestrijd op de eerste markt, dus bij het bepalen van de prijs af-fabriek. Bij vaste prijzen is de fabrikant zowel actief op zijn directe verkoopmarkt als op de markt waar de gebruiker als vrager verschijnt. Deze laatste markt is voor hem zelfs van overwegende betekenis, want die markt is beslissend voor de grootte en de continuïteit van zijn kwantitatieve afzet. Wij zullen ons dus

bezig moeten houden met de structuur van beide markten en van het verband tussen deze.

De markt, waarop de fabrikant rechtstreeks verkoopt, dus waarop de verkoop tussen fabriek en handel totstandkomt, is zowel bij vrije als bij vaste prijzen weinig doorzichtig. Zij kan nog het best worden omschreven als een geïsoleerde ruil op een deelmarkt. De overeenstemming met de geïsoleerde ruil is, dat de prijs van geval tot geval kan verschillen en afhankelijk is van de specifieke marktpositie van de aanbieder en de vrager.

Het is evenwel tevens een deelmarkt, omdat beide partijen rekening houden met wat zij op een andere deelmarkt zouden kunnen bereiken. De fabrikant kan zich tot andere afnemers richten en de handel kan bij een andere fabrikant gaan kopen. In „E.-S.B.” van 27 oktober 1954 toonden wij aan, dat hier in het algemeen de koper een sterker plaats inneemt dan de verkoper. Zowel bij vrije als bij vaste prijzen zal de handelaar naar een lage inkoopprijs streven en de fabrikant naar een hoge verkoopprijs. Alleen de vorm, waarin de prijs vastgesteld wordt, verschilt hier. Indien beide partijen, fabrikant en handelaar, op deze markt een actieve rol spelen, heeft het verschil in vorm geen invloed op het resultaat van hun wederzijds streven naar een winstmaximum.

Aanders staat het evenwel op de markt, waar de verbruiker als koper optreedt. Hier maakt het structureel veel uit of de fabrikant de detailprijs vaststelt dan wel of de winkelier zulks doet. De winkelier stelt zijn vrije prijs vast met het oog op zijn lokale deelmarkt. De fabrikant stelt zijn uniforme prijs vast voor het gehele land. Als de fabrikant de prijs vaststelt, dan wordt de consument in één winkel geconfronteerd met de artikelen en de prijzen van verschillende fabrikanten. Het vergelijken van prijzen en kwaliteiten wordt hierdoor begunstigd. Daarom moet de fabrikant bij zijn prijsstelling rekening houden met de prijzen van andere fabrikanten op de nationale markt. Stelt daarentegen de winkelier de prijzen vast, dan heeft men in één winkel met de prijszetting van één aanbieder te maken. Voor een vergelijking van prijzen en kwaliteiten zou de consument zich dus in een aantal winkels op de hoogte moeten gaan stellen. Hieraan zijn verschillende bezwaren verbonden. In de eerste plaats staan de te vergelijken artikelen niet naast elkaar, maar er is plaats- en tijdsverschil. In de tweede plaats is het aantal winkels, waartussen de consument kan kiezen, in het algemeen tot enkele beperkt en in de derde plaats is er bij vele personen een zekere schroom om in een aantal winkels zich volledig te laten informeren zonder daar iets te kopen.

Als wij de marktstructuren vergelijken, dan vinden wij bij de door de fabrikant vastgestelde prijs een grote markt van nationale omvang, waarbij het mogelijk is de prijzen van de concurrerende fabrikanten rechtstreeks te vergelijken. Bij de vrije prijzen wordt de prijs op een kleine regionale markt gevormd, waarbij rechtstreekse prijsvergelijking in het algemeen niet mogelijk is. Het komt ons voor, dat de eerste marktstructuur, dus de nationale markt, de theoretische vrije markt meer benadert dan de marktstructuur, waarbij iedere detaillist zijn eigen prijzen voor een lokale markt vaststelt.

De markt, waarop de fabrikant aanbieder is en die, waarop de consument als vrager verschijnt, staan uiteraard niet los van elkaar. De resultaten op de ene markt beïnvloeden die op de andere. Het is dus weer een theoretische vraag van welke aard die beïnvloeding is. Men kan stellen, dat op de markt, waar fabrikanten en handel tegen-

over elkaar staan, de fabrikanten onderling concurreren om de gunst van de handel. Op de consumentenmarkt concurreren de detaillisten om de consumentengulden. Bij vrije prijzen komt dus na de concurrentie van de fabrikanten onderling ook nog eens de concurrentie van de detaillisten. Zo lijkt er aanleiding voor de stelling, dat bij vrije prijzen door deze dubbele concurrentie de concurrentie sterker is dan wanneer alleen, zoals bij vaste prijzen, de fabrikanten met elkaar om de consumentengulden concurreren.

Dit klinkt inderdaad plausibel, maar hier zien wij juist de zwakte van de zgn. verbale economie. De stelling zou juist kunnen zijn als „concurrentie voeren” het doel van de ondernemingen was. Maar zo is het niet; concurrentie voeren is geen doel, maar middel. Doel is het verkrijgen van een inkomen resp. het maken van winst. Bij vrije prijzen komt niet de concurrentie van de detaillisten nog eens op de concurrentie van de fabrikanten, maar het winststreven van de detaillisten komt boven op het winststreven van de fabrikanten.

Tinbergen heeft in zijn „Bepaalde concurrentie” van 1946, blz. 86 aangetoond, dat het inschakelen van meer stadia tussen productie en consumptie, als op deze stadia oligopolistische verhoudingen heersen, tot hogere en niet tot lagere prijzen leidt. Hij schrijft verder: „vermindering van het aantal stadia met één heeft hetzelfde effect als herstel van de vrije concurrentie in een der stadia”. Dit zou er dus op wijzen, dat als alleen de fabrikanten de detailprijzen vaststellen, de prijs steeds lager zou moeten zijn, dan wanneer, zoals bij vrije prijzen, er twee stadia van prijsvorming zijn. Direct moet dan de vraag opkomen, hoe wij dan het verschijnsel van de margeconcurrentie in deze theorie moeten plaatsen.

§

Voorop zij gesteld, dat iedere theorie een stilering van de reële verschijnselen inhoudt. Dit geldt in hoge mate voor de prijsvormingstheorie. Het is daarom te betreuren dat zij die de prijsvorming het best uit de praktijk kennen, het minst voorbereid en gekwalificeerd zijn om de prijsvormingstheorie verder uit te werken, terwijl zij, die dit qualitate qua wel doen, gewoonlijk geen enkele ervaring op dit gebied hebben. Koopman en hoogleraar staan wel zeer ver van elkaar. Aangezien wij op grond van studie en ervaring hier een middenpositie innemen, zullen wij trachten een bijdrage te leveren.

Wij beginnen daartoe de stelling van Tinbergen in een eenvoudige verbale vorm te brengen. Zij luidt dan als volgt: als de fabrikant de detailprijs vaststelt en daarbij alleen met zijn eigen winstmaximum rekening houdt, komt een lagere prijs tot stand dan wanneer achtereenvolgens de fabrikant en de detaillist trachten hun winstmaximum te realiseren. Dit alles onder het gevaarlijke voorbehoud van ceteris paribus.

Principieel is hier niet de vraag, of wij met vaste of vrije prijzen te maken hebben, maar of de tussenhandel in staat is een eigen invloed op de prijsvorming uit te oefenen. Heeft de handel geen eigen invloed op de prijsvorming, zoals bij het sterke merkartikel het geval is, dan hebben wij met één stadium van prijsvorming te maken. De fabrikant is dan in staat de handelsmarge tot het noodzakelijke minimum te drukken. Heeft de handel wel een eigen invloed, dan hebben wij een prijsvorming in twee stadia. Met als gevolg dat hiervan, volgens Tinbergen, een prijsverhogende werking uitgaat.

Bij vrije prijzen hebben wij per definitie met twee stadia

te maken. Bij vaste prijzen heeft de handel soms ook de mogelijkheid, zijn invloed te doen gelden, namelijk bij zgn. zwakke merken. Er zijn dan twee schakels die beide een winstmaximum trachten te realiseren. Principieel is dit geval dus gelijk aan dat van vrije prijzen. De vorm verschilt evenwel aanzienlijk. Bij vrije prijzen zijn namelijk de beide stadia van prijsvorming duidelijk gescheiden. Bij vaste prijzen vallen zij schijnbaar samen en komt te zelfde tijd de marge en de detailprijs tot stand. Bij zwakke merken komt het winststreven van de handel boven op dat van de fabrikant en beïnvloedt de marge direct de detailprijs. Hier treedt zgn. margeconcurrentie op.

Tegenover de prijsvorming op, of liever door, twee stadia bij de zwakke merken, welke tot één hogere marge en hogere prijs leiden, staat evenwel, dat de fabrikant van het zwakke merk per definitie in hoge mate met de prijsconcurrentie van andere fabrikanten rekening heeft te houden. Het eindresultaat van deze gecompliceerde krachten is vaak, dat de handelsmarge op het zwakke merk hoger is dan op het sterke merk, dit als gevolg van de prijsvorming door twee stadia, maar dat de eindprijs lager is, als gevolg van de prijsconcurrentie, waaraan in het bijzonder het zwakke merk is blootgesteld.

De zgn. margeconcurrentie treedt dus op als er, evenals bij de vrije prijzen, sprake is van een prijsvorming in twee stadia, namelijk bij zwakke merken. Dit bestaat van twee stadia van prijsvorming is evenwel niet principieel aan het systeem van de vaste prijs gebonden, maar wel principieel aan dat van de vrije prijzen, terwijl het in feite ook bij zwakke merken optreedt. Op zichzelf kan aan het in feite voorkomen van een prijsvorming in twee stadia geen argument tegen de vaste prijs worden ontleend, omdat dit juist kenmerkend is voor de vrije prijzen.

Aan de ceteris paribus-voorwaarde is evenwel niet voldaan en dat brengt dus een complicatie. Essentieel is hierbij, dat de vaste prijs de concurrentieverhoudingen op de consumentenmarkt beïnvloedt. In welke mate dit het geval is, hangt geheel van de feitelijke omstandigheden af. Enkele daarvan zal ik noemen. In de eerste plaats is het de vraag, of de consument wel of niet scherp op de prijzen reageert, resp. die prijzen kent. In vele gevallen is deze kennis en deze wil bij de consumenten uiterst zwak. In de tweede plaats en dat hangt direct met het eerste punt samen, is het de vraag in hoeverre de politiek van de detaillisten erop gericht is de consument over prijzen en prijsverschillen te informeren. Vaak brengt hun belang mee dit juist niet te doen. Dit niet geven van informatie is uiteraard bij vrije prijzen effectiever dan bij vaste prijzen. In de derde plaats wordt de concurrentiepositie op de consumentenmarkt beïnvloed door de verkooppolitiek van de fabrikanten, mede door hun aantal en mede door de mogelijkheid of het ontbreken daarvan, uit het buitenland, al dan niet tegen vaste prijzen te importeren. In de vierde plaats wil ik nog een factor noemen, die bijv. in de kruideniersbranche zeer sterk werkt, namelijk het bestaan van zelfproducerende detailbedrijven, resp. winkels van fabrieken. Bij deze integratie vinden wij uiteraard geen twee stadia van prijsvorming, maar slechts één. De prijszetting in deze geïntegreerde structuur beperkt de mogelijkheid van prijsverhogende margeconcurrentie in de gevallen dat in feite van twee stadia sprake is.

Zonder grondige analyse van de concrete verhoudingen in een branche kunnen wij dan ook geen zinvolle uitspraak over het effect van de vaste prijs op de prijsvorming doen.

Vrije import en E.E.G.-verdrag

Gerechtshof 's-Gravenhage (Tweede Kamer)
 arrest 7 april 1961
 (Nederlandse Jurisprudentie, 29 april 1961)

Principieel gezichtspunt.

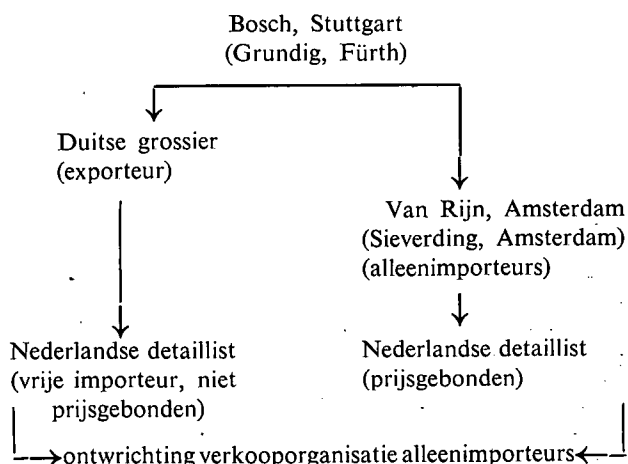
De mogelijkheid kan geenszins geheel uitgesloten worden geacht, dat naar Duits recht art. 85 E.E.G. de burgers bindt. In dat geval is een exportverbod, dat een Duitse fabriek haar Duitse afnemers oplegt, nietig. In dat geval kan ook ten aanzien van Nederlandse afnemers, die van Duitse grossiers betrekken, noch van wanprestatie, noch van onrechtmatige daad jegens de Duitse fabriek worden gesproken.

De feiten.

De door Robert Bosch GmbH. te Stuttgart aangestelde Nederlandse alleenimporteur (Willem van Rijn te Amsterdam) ondervond concurrentie van een Nederlandse handelaar (Kledingverkoopbedrijf De Geus en Uitdenbogerd te Rotterdam), die Bosch-koelkasten buiten de alleenimporteur om van Duitse grossiers gekocht en vervolgens aan consumenten had verkocht.

Het geval is analoog aan het geval K.I.M./Sieverding, dat betrekking had op televisietoestellen en besproken is in „E.-S.B.” van 12 april 1961 onder de titel „Vrije import”.

Dit blijkt uit onderstaand overzicht:



Zowel Bosch als Grundig laten hun afnemers contracten tekenen met een exportverbod. In het televisiegeval had de Hoge Raad gezegd, dat, wat er zij van een eventueel onrechtmatig handelen jegens Grundig, in ieder geval niet gesproken kon worden van een onrechtmatig handelen jegens Sieverding.

In eerste instantie had de alleenimporteur (Willem van Rijn) de President van de Rechtbank te Rotterdam in kort geding verzocht de vrije importeur (Kledingverkoopbedrijf De Geus en Uitdenbogerd) te verbieden Bosch-producten te verkopen, zulks uitvoerbaar bij voorraad en tegen een dwangsom van f. 25.000 per koelkast. Deze vordering was op 23 december 1960 door de President van de Rechtbank te Rotterdam toegewezen behoudens de eis van uitvoerbaarheid bij voorraad en met verlaging van de dwangsom tot f. 5.000. Na dit vonnis ging de vrije importeur voort met de verkoop van Bosch-koelkasten (circa 50 per maand).

De overwegingen van het Gerechtshof.

In overeenstemming met het arrest van de Hoge Raad
 21-6-1961

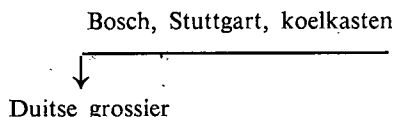
van 13 januari 1961 overwoog het Hof, dat, indien het Kledingverkoopbedrijf De Geus en Uitdenbogerd onrechtmatig gehandeld zou hebben tegenover Bosch, daar nog niet uit volgt, dat het onrechtmatig gehandeld heeft tegenover Van Rijn.

Wat betreft een eventueel onrechtmatig handelen door de vrije importeur tegenover Bosch overwoog het Hof, dat hierover in Duitsland verschillend wordt geoordeeld (vgl. o.a. Wohlfahrt - Everling - Glaesner - Sprung: „Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft”, 1961, blz. 258) en deze vraag blijkens het door appellante overgelegde advies door het Bundeskartellamt te Berlijn bevestigend wordt beantwoord”; zodat „de mogelijkheid geenszins geheel uitgesloten kan worden geacht, dat uiteindelijk zal worden geoordeeld dat naar Duits recht art. 85 wel de burgers bindt, waardoor de overeenkomst tussen Bosch en haar Duitse afnemers nietig zou zijn en dientengevolge niet van wanprestatie van deze afnemers en ook niet van onrechtmatige daad van appellante zou kunnen worden gesproken”.

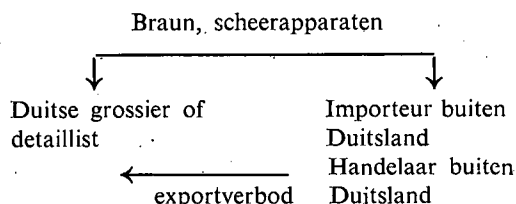
Opmerkingen (van de auteur).

Zie „E.-S.B.” van 12 april 1961, blz. 380. Uiterst langzaam en voorzichtig gaat ons recht de economische richting in.

Het verschil tussen het arrest van het Hof van 7 april en dat van de Hoge Raad van 13 januari is gelegen in het feit, dat het Hof de verhouding



in zijn beschouwingen betrok en deze toetste aan de Duitse interpretatie van het E.E.G.-verdrag. Het Hof had nog verder kunnen gaan. Er is namelijk een uitspraak van het Bundeskartellamt van 12 december 1960, waarbij een verbod van re-import ex. art. 85 E.E.G. nietig is verklaard. Dit verbod van re-import is voor de importeur buiten Duitsland een verbod van export naar Duitsland.



De Bosch-koelkasten zijn in Duitsland goedkoper, de Braun-scheerapparaten duurder dan elders. Alleen om deze reden loopt de pijl Duitse handelaar → Nederlandse handelaar in het geval van de koelkasten tegengesteld aan dat van de scheerapparaten.

Voor kritiek op de uitspraak van het Bundeskartellamt, zie „Der Markenartikel”, 3, 1961. Hierin wordt verwezen naar arrest Gerechtshof Amsterdam 3 maart 1960 en naar vonnis Rechtbank Rotterdam 26 oktober 1960. De „Vertreter des BKartA” heeft zijn „Erklärung” gemäss § 90 Absatz 2 GWB afgegeven: „nach Konsultation mit den Kartellsachverständigen der EWG-Kommission und der Regierungen der anderen EWG-Mitgliedstaaten” (Wirtschaft und Wettbewerb, april 1961, blz. 303).

Tilburg.

Dr. J. A. GEERTMAN.

De ontwikkeling van het industrieel klimaat in Nederland

(I)

Op de jaarvergadering van de Nederlandsche Maatschappij voor Nijverheid en Handel is een viertal aspecten van het industrieel klimaat in ons land belicht. Deze aspecten zijn resp. „Mens en opleiding”, ingeleid door Prof. Dr. F. J. Th. Rutten; „Samenwerking”, door Dr. J. C. Hooykaas; „Financieel en fiscaal klimaat”, door Prof. Mr. H. J. Hellema en „Taak van de Overheid”, door Mr. H. Albarda. Het inzicht in de samenhang van deze aspecten werd bevorderd door een algemeen overzicht van onze industrie door Drs. A. C. J. Rottier.

De onderwerpen en de wijze van hun behandeling verdienen een ruime aandacht. Hiernaar wordt gestreefd in een tweetal artikelen, waarvan dit eerste de inleidingen van Drs. Rottier, Prof. Rutten en Dr. Hooykaas zal behandelen. In een volgend artikel hopen wij de overige twee inleidingen en de discussie tijdens de genoemde jaarvergadering samen te vatten.

Ontwikkeling en kenmerken van de Nederlandse industrie.

Industrie en industrieel klimaat.

Drs. Rottier wees erop dat de vier andere inleidingen slechts die aspecten van het industrieel klimaat behandelen die op dit ogenblik van bijzonder belang lijken. Naar een volledige behandeling van het industrieel klimaat welk begrip door inleider ruim werd geïnterpreteerd, is derhalve niet gestreefd. Deze ruime interpretatie luidt: „een positieve en bewuste gerichtheid van het totale institutionele kader in een land op een verdere ontplooiing van de industrie gepaard gaande met een niveau en een mentaliteit van de bevolking, welke deze ontwikkeling eveneens ondersteunt”.

De ontwikkeling tot een industriële natie.

Vanuit een drietal gezichtspunten werd aangetoond dat Nederland als een hoogontwikkelde industriële natie kan worden beschouwd. Deze gezichtspunten zijn resp. het aandeel van onze industrie in de totale werkgelegenheid, in de nationale inkomensvorming en de produktiviteitsontwikkeling.

Het aandeel van de industrie in de *werkgelegenheid* is toegenomen van 33 pCt. van het totaal aantal arbeidsplaatsen in 1900 tot 41 pCt. in 1959. Hiermede heeft Nederland eenzelfde niveau als Frankrijk, Zweden en Italië. In de fase van de hoog ontwikkelde industriële structuur begint de industrie een zodanig groot primair inkomen te ontwikkelen, dat de verzorgende functie van de dienstensector zeer sterk kan uitgreien. De toename van de werkgelegenheid vindt dan veelmeer plaats in de dienstensector.

Het industriële aandeel aan de *nationale inkomensvorming* is toegenomen van 31 pCt. in 1938 tot 43 pCt. in 1959. Dit aandeel ligt eveneens in dezelfde orde van grootte als in Frankrijk, Zweden en Italië. De industrie heeft voor meer dan de helft bijgedragen aan de toename van het reëel nationaal inkomen sedert 1938, welke bijna een verdubbeling inhoudt. Ook uit een oogpunt van de toegevoegde industriële waarde per inwoner (het grootst in de Verenigde Staten) behoort ons land tot de hoogste klasse van geïndustrialiseerde naties.

De cijfers in de onderstaande tabel illustreren de plaats van de industrie in ons land als de meest arbeidsproductieve bestaansbron.

Arbeids- en kapitaalproductiviteit in Nederland

arbeidsproductiviteit (toegevoegde waarde a) per werk-nemende × f. 1.000)	land-bouw	diensten, excl. Overheid en woning-exploitatie	nijverheid	totale Nederlandse economie
1938	2,70	4,78	4,17	4,85
1959	5,67	5,32	6,46	6,24
kapitaalproductiviteit (toegevoegde waarde a) per f. 1.000 kapitaalgoederen-voorraad)				
1938	75	510	325	225
1959	135	460	515	250

a) netto-toegevoegde waarde tegen factorkosten in prijzen van 1953.

Opmerkenswaard is verder het nagenoeg gelijk zijn van de gemiddelde kapitaalgoederenvoorraad per werkende in 1959 aan die in 1938. Aan de diepte-investeringen van het laatste decennium is namelijk een periode van breedte-investeringen voorafgegaan. Inleider verwacht in de toekomst vooral een behoefte aan arbeidsbesparende investeringen.

Opvallend is eveneens dat de bijdrage aan de vorming van het nationaal inkomen door onze industrie per hoofd van de beroepsbevolking hoger ligt dan het gemiddelde van de E.E.G.-landen tezamen. Onze achterstand in welvaart per inwoner (met 7 pCt.) vloeit dan ook voort uit het lagere percentage van de beroepsbevolking t.a.v. de bevolking, nl. met 15 à 20 pCt.

Typische kenmerken van de Nederlandse industrie.

De bekende, *afhankelijkheid van het buitenland* wordt geïllustreerd met een vergelijking van de import- en exportquote van ongeveer 27 pCt. met die in Frankrijk en Duitsland van ca. 10 pCt.

De relatief sterke positie van de *veredelingsindustrie* hangt samen met het gebrek aan eigen grondstoffen. Hierbij neemt de lichte industrie een vooraanstaande plaats in. Doch ook de opkomende chemische basisindustrie is een typische veredelingsindustrie.

Andere typische kenmerken zijn de relatieve *toeneming van het aantal grote bedrijven* en de *groeiensnelheid*, waardoor het aandeel van de Nederlandse industrie in Europees verband sedert 1938 in alle sectoren is vergroot. Aan deze karakteristieken verbond inleider een aantal conclusies, o.a. de wenselijkheid van de uitbouw van de exportindustrie met een hoge arbeids- en kapitaalproductiviteit.

Mens en opleiding.

Vier stellingen van Prof. Rutten:

1. Met de kwantitatieve verschuivingen en de toegenomen differentiatie in de geleding van het personeelsbestand is gepaard gegaan een verandering in de onderlinge verhoudingen tussen de personeelsleden. De spreiding van de welvaart, de algemeen gestegen verstandelijke ontwikkeling, de toegenomen bekommernis met de medemens-in-zijn-situatie en de door de industriële produktie gewijzigde omgeving met haar vele nieuwe gebruiksgoederen hebben veranderingen meegebracht in de levensvormen en de werknemers van verschillende rang menselijk korter bijeengebracht. De minima, die voor de relatie tussen werkgevers en werknemers passend worden geacht, kwamen hoger te liggen; de ogenschijnlijke homogeniteit van de arbeidersklasse werd doorbroken; vele arbeiders klommen op tot de werknemende middenstand.

2. Het besef, dat een bedrijf niet alleen is een organisatie met economisch doel maar ook een werkgemeenschap en dat het een belangrijke sociale functie vervult, heeft de behoefte aan rechtvaardiging van het ondernemersbeleid versterkt en het personeelsprobleem in het licht gezet. De personeelszorg, die tot een uiterlijke binding aan het bedrijf leidde, is gevolgd door een dynamisch personeelsbeleid en behartiging van de directe menselijke verhoudingen. Nieuwe vormen van gezagvoering, informele en formeel geregelde medezeggenschap hebben de ondergeschiktheid gerelativeerd en leiden tot een betere integratie van de werknemers in het bedrijf. Door aandacht voor de voorwaarden, waaronder reactiviteit plaats maakt voor het beleven van arbeidsbevrediging, kan een meer innerlijke binding aan het werk ontstaan.

3. Veranderingen in de aard van de werkzaamheden hebben de positie en de taak van vele werknemers gewijzigd, het belang van gedrags- en persoonlijke eigenschappen van het kader geaccentueerd, de vraag naar specialistische en naar academische gevormdheid versterkt en de betrekkelijke waarde doen onderkennen van diploma's en van in-het-bedrijf-verworven ervaring. Door toeneming van het aantal beroepen en functies buiten de industrie en voorkeur voor werkkringen in de „dienst"-sector is de personeelsvoorziening bemoedigd en verzoegen van de gezindheid t.a.v. het werken in industrieel verband een vereiste geworden.

4. Een sleutelprobleem voor de ontwikkeling van de Nederlandse industrie, die bij uitstek afhankelijk is van kennis en kunde, is de opleiding op verschillende niveaus. De opleidingsprogramma's zullen vaker dan in het verleden revisie behoeven. Het aantal ongeschoolden neemt af. Van het hoger personeel zal in de toekomst worden verwacht, dat het de eigen vorming vrijwel tot aan de pensioengerechtigde leeftijd voortzet. Het onderwijs van de officiële (openbare of bijzondere) school voor algemene vorming met fundamentele technische kennis, dient polyvalent te blijven. In de bedrijven is voor de meer gespecialiseerde scholingen een sterke toename van de opleidingsactiviteiten te verwachten. Voor de opleiding van bepaalde specialisten is samenwerking van de belanghebbende industrieën aan te bevelen. De opleiding van onvolwassenen moet allereerst zijn een school voor het leven. De aan-eigen-opleidingen-verbonden bedrijfsbelangen mogen het besluit tot de vereiste investeringen in opleidingen, waarvan de resultaten niet zo snel en scherp als bij andere investeringen waarneembaar zijn, vergemakkelijken. Ten aanzien van de gewenste kortere academische opleidingen bedenke men, dat zij een toereikende basis dienen te blijven geven om tot hoog gekwalificeerd medewerker te kunnen uitgroeien. Verwijzingen naar het buitenland zijn niet overtuigend. De nieuwe wet op het wetenschappelijk onderwijs, die baccalaureaten en naast wetenschappelijke ook maatschappelijke doctoraal examens mogelijk maakt, kan leiden tot een oplossing.

Toelichting.

Alvorens zijn gedachten over de opleiding voor de industrie uiteen te zetten, beschouwde Prof. Rutten het industrieel klimaat door een sociaal-culturele bril. De lezers van Prof. Dr. P. J. Boumans „Industrieel klimaat" zullen echter geen monotone herhaling vinden in het betoog van de inleider; deze gaf een geheel eigen geluid ten beste.

De inhoud van zijn stellingen plaatste inleider tegen de achtergrond van de doorwerkingen van het algemene cultuurpatroon in het industrieel klimaat en in het dagelijks leven binnen het bedrijf. Het essentiële van zijn visie op het huidige cultuurpatroon is in de eerste stelling weergegeven. Opmerkenswaard is zijn karakteristiek van de „westerse" levenshouding, nl. steeds meer willen verdienen ten behoeve van steeds meer en beter.

De instabiliteit van de relatie werkegevers-arbeiders, welke een verschijningsvorm van het algemeen cultuurpatroon in het industrieel klimaat is, wordt geïllustreerd met de voortdurend herziene overeenkomsten betreffende rechtvaardig loon en arbeidsduur. De toegenomen ontwikkeling van de arbeiders vereist wederom een nieuwe aanpassing. In dit verband acht inleider de tijd echter nog niet rijp voor een definitieve regeling van de medezeggenschap.

De veranderde opvattingen over het doel en de aard van het bedrijf, welke in de tweede stelling duidelijk zijn

beschreven, zijn een andere verschijningsvorm van het nieuwe cultuurpatroon in het industrieel klimaat.

Het gezagvoeringsprobleem, het moderne personeelsbeleid en de mechanisering van de werkzaamheden worden gesignaleerd als drie vormen van klimaatsveranderingen in het dagelijks leven binnen het bedrijf. De onzekerheid inzake de juiste gezagsbepaling hangt samen met de gewenste mate van medezeggenschap. Vele chefs twijfelen aan de juiste rolhouding als gezagsdrager, terwijl oudere arbeiders mededelen niet meer te weten wat zij aan hun chef hebben.

Als middelen voor de in de tweede stelling voorgestane innerlijke binding aan het bedrijf als een taak van modern personeelsbeleid worden vermeld: voorlichting, ideeënbusen, cursussen aan leidinggevend personeel ten behoeve van betere „human relations". Een weerstand is: het nog bestaan van oud wantrouwen. Als winstpunt wordt de afgenomen tegenzin tegen het werken in de industrie aangegeven.

De mechanisering van de werkzaamheden verandert bij de uitvoerende arbeid de bediener van een machine in een controleur van een paneel en de administratieve beambte in een bediener van een machine. Bij de rol van het kader gaat het belang van de persoonlijke eigenschappen dat van de technische vakbekwaamheid verdringen. De hoge eisen aan de staf beperkt de waarde van diploma's en van de „ervaring". De inleider verwacht dat in de toekomst velen eerst onderaan moeten beginnen alvorens een leidende functie te kunnen vervullen.

In de vierde stelling is de opleiding voor de industrie uitvoerig behandeld zodat met enkele aanvullende opmerkingen kan worden volstaan. Inleider acht de behoefte aan technisch begrip — ook buiten de industrie — zo algemeen dat enig technisch onderwijs tot de algemene vorming moet worden gerekend. De taken tussen de officiële school en de opleiding in de bedrijven moeten worden afgebakend met enerzijds een algemene beroepsvorming ten behoeve van het aanpassingsvermogen aan de steeds wisselende techniek en anderzijds met een verdere opleiding in het bedrijfsleven.

Bij de beschouwing over de gewenste kortere universitaire opleiding wordt de pikante veronderstelling gemaakt van een samenhang tussen het toenemend aantal docenten en de verzwaring van eisen voor tentamens en examens. De vraag wordt gesteld, of de garantie voor een goede vorming niet te veel in de uitgebreidheid van de leerstof wordt gezocht.

Samenwerking.

Stellingen van Dr. Hooykaas.

1. Samenwerken is altijd een belangrijke factor geweest in de ontwikkeling van menselijke beschavingen, dus op zichzelf niets nieuws, maar heeft door de bijzonder snelle technologische en economische ontwikkeling van de laatste jaren voor het bedrijfsleven een nieuwe inhoud gekregen. Het is de weg waarlangs het Nederlandse productie-apparaat moet gaan, om een antwoord te kunnen geven op de realiteit van een zich snel ontwikkelende wereldeconomie.

2. De drang naar hogere welstand heeft, tezamen met de technologische ontwikkeling, de economie in een stadium gebracht waar men steeds meer produkten in het groot zal voortbrengen. Het Westen zowel als de landen achter het IJzeren Gordijn zullen, ondanks hun onderlinge wedijver, beide hiervan moeten uitgaan. Wil Nederland, als deel van het vrije Westen, het antwoord op de uitdaging van de nieuwe tijd kunnen geven, dan zal binnen het raam van een op vrije onderneming gebaseerde economie, vrijwillig tot een verticale en horizontale samenwerking moeten worden overgegaan.

3. Exportbevordering mag niet meer dienen om de reeds aanwezige afzet incidenteel aan te vullen, maar zal een hulpmiddel dienen te zijn bij het verkrijgen van een permanent marktaandeel in de buitenlandse markt van Nederlandse produkten.

4. Het verdient aanbeveling alleen die buitenlandse vestigingen te stimuleren, die de structuur van de Nederlandse industrie als geheel versterken.

Toelichting.

De schets van de mondiale ontwikkeling, zoals deze is samengevat in de eerste en tweede stelling, verdient te worden uitgebreid met de opmerkingen van Dr. Hooykaas over de gedekoloniseerde onderontwikkelde landen. Het streven naar industrialisatie in deze jonge staten begint met betrekkelijk eenvoudige productieprocessen. Ten gevolge hiervan *verschuift het wereldproductiepatroon*, waarbij de traditionele industrielanden zich, volgens deze inleider, dienen te specialiseren in veel intellect eisende productieprocessen.

De afhankelijkheid van kleine landen van het onverbidelijke „buitengebeuren” werd onderstreept door de opmerking dat de E.E.G. geen oorzaak doch veeleer een gevolg is, namelijk van de nieuwe mondiale technische en economische verhoudingen. De E.E.G. verscherpt slechts de contouren van de realiteit op korte termijn. De veranderingen in de aard van onze economie vereisen aanpassing van onze productie- en verkoopmethoden.

Massafabricage en een wereldomvattend verkoopapparaat zijn vormen, die in snel tempo onze economie gaan beheersen. Er ligt een oorzakelijke samenhang tussen een grotere markt — de eis van een lagere kostprijs —, specialisatie en fabricage in het groot. Kleinere ondernemingen hebben echter slechts beperkte uitbreidingsmogelijkheden zodat deze naar bindingen met anderen moeten zoeken.

Binding met andere ondernemingen heft de tegenstrijdigheid op tussen het streven naar assortimentsvergroting (risicospreiding, bij binding binnen het kader van de groep) en naar specialisatie (kostenverlaging, bij binding bij het bedrijf zelf).

De tendens naar horizontale verbindingen is bij enkele van onze grote concerns even belangrijk als die naar verticale banden. De bindingen gaan soms zo ver, dat de te

fabriceren produkten „niets met elkaar te maken hebben”, uitgezonderd een gemeenschappelijke grondstoffenmarkt of als resultaat van gemeenschappelijk speurwerk.

Een doelmatige balancering van machinebezetting, grondstoffenverbruik, produktiegrootte en risicospreiding door een artikelenassortiment eist dat meer dan ooit de rede over de intuïtie moet zegevieren. Rationele analyse is vereist t.o.v. problemen als koop op fabricage van onderdelen, het al dan niet uitbesteden van de assemblage, onder eigen merk of via een distributie-apparaat verkopen enz.

Gestreefd moet worden naar de samenstelling van een maximum aantal produkten met behulp van een minimum aantal gefabriceerde onderdelen. Hierdoor wordt de last van de diversiteit van produkten van de fabricage naar de assemblage verlegd. Handhaving van een breed assortiment is mogelijk door een dergelijke specialisatie in standaardonderdelen ten behoeve van een gebruik in een verscheidenheid van eindprodukten.

Inzake de *exportbevordering* werd erop gewezen dat het op de lange duur onaanvaardbaar is produkten te lanceren tegen lagere prijzen dan in het eigen land of voor de constante kosten. Hierdoor wordt namelijk o.a. het verwijt van dumping en het nemen van soortgelijke tegenmaatregelen uitgelokt.

Wat *buitenlandse vestigingen* betreft, werd de populaire houding „wanneer wij het niet doen, zullen anderen het wel doen” bestreden. Het aantrekken van buitenlandse vestigingen dient aan de maatstaf van het directe nut voor het Nederlandse fabricagepatroon, inclusief ons exportpakket, te worden gemeten. Aldus kan het verkrijgen van know-how of van massaproductie attractief zijn. Inleider gaf hierbij echter de voorkeur aan samenwerking met Nederlandse bedrijven.

Nogmaals: beletselen voor de bezitsvorming

Uit enige opmerkingen, die wij over ons artikel: „Beletselen voor de bezitsvorming” in „E.-S.B.” van 14 juni jl. ontvingen, is gebleken, dat met name het onderdeel „Ondersteuning en toegestaan bezit” enige correctie en aanvullingen behoeft. In het betoog werd vooropgesteld, dat de ondersteunde die in het verleden „bezit” vormde in het nadeel verkeert t.o.v. zijn collega, die dit niet deed. De bezitsvormer heeft zich immers in een aantal jaren consumptiebeperkingen opgelegd. Men dient dus na te gaan, in welke gevallen van ondersteuning eerst het eigen bezit, geheel of ten dele, opgesoupeerd moet worden alvorens de ondersteuning wordt verleend. Een exacte opsomming is niet mogelijk, omdat de richtlijnen van de gemeentelijke sociale diensten vaak belangrijke verschillen vertonen. Er zijn echter wel minimumgrenzen te noemen. Hierbij kunnen voor ons onderwerp de volgende hoofdlijnen voor het beleid worden vermeld.

Uitkering wegens werkloosheid. Werknemers met een inkomen *beneden de welstandsgrens* ontvangen, na het verstrijken van de periode van de wachtgeld- en werkloosheidsuitkeringen, gedurende welke periode geen grenzen aan het eigen bezit zijn gesteld, en directe plaatsing in sociaal werkvoorzieningsverband niet mogelijk is, een sociale voorzieningsuitkering van de gemeentelijke dienst voor sociale werkvoorziening (de zgn. S.V.B.-regeling) die 75 pCt. van het geldende loon bedraagt met een maximum van f 59,20 per week.

Werknemers *boven de welstandsgrens* kunnen hier bij ontslag al direct voor in aanmerking komen (de S.V.A.-regeling). Hieronder vallen ook de ambtenaren. Dit zijn daguitkeringen, die 80 pCt. van het geldende loon bedragen met een maximum van f 10,50. Daarnaast ontvangen beide

groepen, indien men daarvoor in aanmerking komt, nog een bedrag gelijk aan de kinderbijslag. Voor hetgeen men aan eigen middelen mag bezitten is voor de S.V.A.-regeling geen grens vastgesteld. Voor de S.V.B.-regeling gelden landelijke minima, waarvan de plaatselijke toepassingen kunnen afwijken. Deze minima-bedragen zijn:

voor alleenstaande of thuis inwonende personen	f. 2.500
„ kostwinners	„ 5.000
„ elk kind	„ 1.000

Geen rekening wordt gehouden met een aangegane verzekering, het bezit van een belaste of onbelaste woning en de normale huysraad en kleding. De in bezit zijnde effecten behoeven niet te worden gerealiseerd. Wel wordt in beperkte mate rekening gehouden met de opbrengsten hiervan. Wat de neven-inkomsten betreft, wordt het netto-inkomen uit arbeid van de werknemer voor $\frac{2}{3}$ gekort op de uitkering. Van het netto-inkomen uit arbeid van de echtgenote is de eerste f. 10,— vrij, de rest wordt voor de helft ingekort. Van het netto-inkomen niet uit arbeid van de werknemer, zijn echtgenote en/of kinderen is f. 3,— per week vrijgesteld.

De S.V.A.- en S.V.B.-regelingen gelden zolang men nog niet op een G.S.W.-werkobject is geplaatst. Zodra dit het geval is, onderscheidt men een G.S.W.- (gemeentelijke sociale werkvoorziening voor handarbeiders) en een S.W.H.-regeling (voor hoofdarbeiders, waarbij een onderscheid in functiegroepen wordt gemaakt. Om onder de S.W.H.-regeling te vallen moet men ten minste een middelbare schoolopleiding hebben genoten. De beloningen krachtens de G.S.W.- en S.W.H.-regelingen bedragen maximaal resp. ca. f. 71 en ca. f. 112,15 per week. Beide regelingen stellen geen maxima aan het eigen bezit.

Het enige bezwaar t.o.v. de bezitsvorming bij werkloosheid berust momenteel dus nog bij de S.V.B.-regeling. Hoewel de reeds eerdere genoemde minima voor de grote massa der werknemers nog geen onoverkomelijk bezwaar vormen, kan het bereiken van deze grens voor werknemers, die reeds een spaarpotje hebben, een reden zijn hier niet boven uit te gaan. Bovendien is het in zekere zin onrechtvaardig aan degenen, die onder de S.V.A.-regeling vallen, geen grens aan het eigen bezit te stellen en aan die onder de S.V.B.-regeling vallen wel.

Uitkeringen wegens arbeidsongeschiktheid (ten behoeve van diegenen, die minder dan $\frac{1}{3}$ van de normale arbeidsprestatie kunnen presteren), aan weduwen, verlaten en gescheiden vrouwen, gezinnen waarvan het hoofd in detentie is en bejaarden (de zgn. Armenwet) zijn als volgt geregeld:

de betrokken personen ontvangen, indien hun inkomsten ontoereikend zijn, van de gemeentelijke dienst voor „Sociale Belangen” een aanvullende uitkering om een bepaald bestaansminimum te bereiken. Om hiervoor in aanmerking te komen mag men bezitten:

als alleenstaande	f. 300
als echtpaar	„ 500
voor ieder die tot het ondersteunde gezin behoort	„ 150

Het totale bedrag mag echter de f. 1.000 niet overschrijden. Deze bedragen gelden voor Amsterdam, Rotterdam, 's-Gravenhage en Utrecht. De overige gemeenten kunnen hiervoor afwijkende bedragen hebben vastgesteld. Van deze categorie mensen zouden degenen, die enig bezit gevormd hebben, in het nadeel verkeren t.o.v. degenen, die niet gespaard hebben. Wij zullen dit met een voorbeeld toelichten.

Als een bejaard echtpaar op doktersattest in een bejaardencentrum moet worden opgenomen en hun totale inkomsten zijn ontoereikend om het hiervoor verschuldigde bedrag te voldoen, wordt het verschil door de dienst „Sociale Belangen” erbij gelegd. Het totaal eigen bezit moet echter aan deze instantie worden overgedragen. Degenen, die alles verbruikt hebben, kunnen niets overdragen. Het is niet verwonderlijk wanneer men zijn, in de loop der jaren gevormd, vermogentje vóór de 65-jarige leeftijd besteedt om daarna voor een volledige uitkering in aanmerking te komen. Het bezitsvormingsbeleid van de laatste tijd en de Armenwet van 1912 doorkruisen hier elkaar.

's-Gravenhage.

Drs. C. P. d'HAANS.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

Voor de tweede opvolgende maand hebben de banken haar uitzettingen in het buitenland verminderd. Eind februari 1961 bedroegen zij nog f. 3.434 mln., zij daalden in maart tot f. 3.385 mln. en kwamen ultimo april op f. 3.342 mln., hetgeen dus een vermindering met f. 92 mln. betekent. Op zichzelf nog niet een bedrag, dat de monetaire autoriteiten ongerust zal stemmen. Men moet hierbij bedenken, dat het totale saldo van de betalingsbalans, na in het laatste halfjaar 1959 en gedurende geheel 1960 sterk positief te zijn geweest, in het eerste kwartaal 1961 in een tekort, nl. van f. 240 mln. is omgeslagen. Tegenover het verkrappend effect, dat hieruit voortvloeit, vormt het terugschroeven van de buitenlandse uitzettingen der banken slechts een beperkte compensatie.

De oorzaak van dit teruglopen moet geheel worden gezocht in de eigenlijke geldmarktuitzettingen (tegoeden bij banken, schatkistpapier, wissels, e.d.). De daling die hierin optreedt, wordt namelijk niet geheel gecompenseerd door de stijging in de buitenlandse kredietverlening. De

cijfers van de goud- en deviezenvoorraad van De Nederlandsche Bank in de laatste weken doen vermoeden, dat de banken nog steeds in bescheiden mate deviezen aan de Centrale Bank afdragen.

De toeneming van de kredietverlening aan de private sector, die in het eerste kwartaal nogal omvangrijk is geweest, vertraagde in april aanmerkelijk.

Kapitaalmarkt.

Met de regelmaat van een klok breiden de levensverzekeringsmaatschappijen hun beleggingen uit. In het eerste kwartaal van het lopende jaar bedroeg de toeneming, f. 244 mln., in de overeenkomstige periode 1960 was dit f. 240 mln. en nog een jaar teruggaande f. 205 mln. Hoe belangrijk de groei is, spreekt des te duidelijker wanneer men het bedrag van vijf jaar geleden naast dat van maart 1961 plaatst. Thans f. 8.492 mln., toen f. 5.530 mln., derhalve een expansie met bijna f. 3 mrd.

In de verhouding van de verschillende beleggingscategorieën kwam in het eerste kwartaal 1961 nauwelijks wijziging. Ruim 50 pCt. van het belegde bedrag bestond uit leningen op schuldbekentenis. Over een langere periode zijn er beperkte verschuivingen. Ultimo maart 1956 was 48,6 pCt. in onderhandse leningen belegd.

De beurs werd met de geboorte van een nieuw beleggingsfonds verblijd, nl. Eurinvest. Een bijzonderheid van dit fonds is, dat men door inbreng van effecten participatiebewijzen kan verkrijgen. De beleggingen zullen zich voorshands beperken tot de zes Euromarkt-landen. Een zelfde spreiding dus als bij enkele reeds bestaande fondsen, zoals Eurunion en Eurofonds I, doch in tegenstelling met Valeurop, welk fonds ook nog aan Engeland en Zwitserland aandacht schenkt.

De koersen ter beurse gaven de laatste weken minder aanleiding tot blijdschap. De daling overheerst. Minder grote of zelfs afwezigheid van buitenlandse belangstelling kan hieraan ten grondslag liggen. Het is verder mogelijk dat het langzamerhand tot de beleggers doordringt, dat allerwege een kostenstijging aan de gang is, die de winstmarge drukt waardoor de kans op dividendverhoging vermindert.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	29 dec. 1960	9 juni 1961	16 juni 1961
Algemeen	395	446	438
Intern. concerns	564	616	605
Industrie	329	410	401
Scheepvaart	176	196	193
Banken	220	241	245
Handel enz.	149	176	173

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

Aandelenkoersen.	29 dec. 1960	9 juni 1961	16 juni 1961
Kon. Petroleum	f. 123,10	f. 123,90	f. 123,30
Philips G.B.	1.183 $\frac{3}{4}$	1.074	1.059 $\frac{1}{2}$
Unilever	785	829	821
Hoogovens, n.r.c.	789	1.096	1.053
A.K.U.	486 $\frac{1}{2}$	461	450 $\frac{1}{2}$
Kon. Ned. Zoutind., n.r.c.	1.035	1.285	1.201
Zwanenberg-Organon	870	1.104	1.155
Rotterd. Droogdok	467	559	560
Robeco	f. 237	f. 254	f. 251
Amsterd. Bank	392	378	384 $\frac{1}{2}$
New York.			
Dow Jones Industrials	616	701	686
Rentestand.			
Langl. staatsobl. a)	4,20	3,93	3,93
Aand. internationalen a)	2,80	..	2,89
lokale a)	3,38	..	3,44
Disconto driemaands schatkist- papier	1,50	$\frac{11}{16}$	$\frac{11}{16}$

a) Bron: Veertiendaags beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

C. D. JONGMAN.

MORET & OUDHEUSDEN

Accountants en Belastingconsulenten

vragen voor hun kantoor op CURAÇAO, een

EERSTE ASSISTENT

met ruime ervaring en vergevorderde accountantstudie. Na volbrachte studie is benoeming tot medewerker mogelijk. Uitzending in gezinsverband voor vier jaren.

Brieven met uitvoerige inlichtingen aan:
EERSTE NEDERLANDSCHE ACCOUNTANTSKANTOOR VAN 1883
MORET & STARKE, Keizerstraat 9 te Rotterdam-1.

Leeft met Uw tijd mee!

Leest de „E.-S.B.”

Het nóg al maar snel toemen van het aantal abonnees van het weekblad



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

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

Vraagt toezending van gratis proefnummer.

★

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



De Directie Tuinbouw van het Ministerie van Landbouw en Visserij, 1e v.d. Boschstraat 4, Den Haag, vraagt voor haar afdeling Tuinbouw-economische en Vestigings-aangelegenheden een

DRS. ECONOMIE

Deze zal het hoofd van de afdeling terzijde dienen te staan met het zich verdiepen in tuinbouw-economische vraagstukken, het verrichten van secretariaatswerkzaamheden, het geven van economische adviezen en het beoordelen en opstellen van tuinbouw-economische rapporten. Vereisten: belangstelling voor tuinbouw-economische problemen, goed kunnende redigeren, leeftijd ongeveer 30-40 jaar. Kennis van en/of ervaring met de tuinbouw strekken tot aanbeveling. Salarisering in het rangenstelsel van wetensch. ambtenaar.

Eigenh. geschr. soll. onder nr. 5951/7188 (in linkerbovenhoek brief en env.) aan het bureau Personeelsvoorziening van de Rijksoverheid, Prins Mauritslaan 1, Den Haag.

VAN HEEK & CO

KONINKLIJKE TEXTIELFABRIEKEN N.V.

te Enschede zoekt voor haar afdeling Markt-
onderzoek een

JONGE BEDRIJFSECONOOM

Zijn taak zal bestaan uit het analyseren van in- en externe gegevens betreffende de verkoop in binnen- en buitenland en het rapporteren daarover aan de directie. De betrokkene dient belangstelling te hebben voor commerciële problemen en een goede kennis te bezitten van statistische methoden, zoals deze in het markt-onderzoek worden gebruikt. Praktijkervaring geeft uitgesproken voorkeur. Hoewel in de eerste plaats gedacht wordt aan een economisch doctorandus, komen eveneens kandidaten in aanmerking die op grond van hun opleiding en ruime praktijkervaring aan de gestelde eisen menen te kunnen voldoen. Voor deze sollicitanten strekt het bezit van het diploma Statistisch Analist, Algemeen Gedeelte, tot aanbeveling.

Eigenhandig (niet met ballpoint) geschreven brieven met inlichtingen over leeftijd, opleiding en praktijk en vergezeld van een recente pasfoto vóór 3 juli a.s. aan de **Nederlandsche Stichting voor Psychotechniek**, Wittevrouwenkade 6, Utrecht, onder nummer E.S.B. 212282.



**NATIONALE
LEVENSVZERZEKERING-BANK N.V.**

Schiekade 130 - Rotterdam

vraagt

MEDEWERKER

voor

PERSENEELSZAKEN

Leeftijd 25-35 jaar.

De te benoemen functionaris zal tot taak krijgen de chef-Personeelszaken te assisteren o.m. bij de werving, selectie, aanstelling en introductie van personeel.

Academische of daarmee gelijk te stellen vorming en enige ervaring op het terrein van personeelszaken gewenst.

*Schriftelijke sollicitaties te richten tot de afdeling
Personeelszaken, Postbus-796, Rotterdam.*

Wilt u iets **extra's**
doen voor uw personeel
zonder het loonbeleid te doorkruisen?

Wilt u profiteren van de fiscale faciliteiten,
die binnenkort van kracht worden?

dat kan!

Oriënteer u over de aantrekkelijke mogelijkheden
inzake bezitsvorming door aanschaffing van:

REGELINGEN BEZITSVORMING

losbladige uitgave

onder redactie van Drs. J. W. Jager en Mr. J. van
Dooijeweert.

Deze bundel geeft o.m. duidelijke, aan de praktijk
van kleine, middelgrote en grote bedrijven ontleende
voorbeelden van bedrijfspremiespaarregelingen en
winstdelingsspaarregelingen. Verder vindt u er belang-
rijke aanwijzingen in voor samenstelling van bezits-
vormingsregelingen, alles m.b.t. de Jeugdsparwet en
alle voor de uitvoering noodzakelijke informatie.

Bepaal zelf welke spaarregeling voor uw bedrijf is
aangewezen. Maar doe het nu, nu rondom de be-
zitsvorming een gunstig klimaat heerst.

Prijs f 17,-. Aanvullingen ontvangt u bij abonnement.

N. Samsom n.v. uitgever Alphen a/d Rijn

Ook verkrijgbaar via de boekhandel

Voor één onzer relaties, een industrieel
bedrijf in de voedingsmiddelen-sector,
gevestigd in Z.d.-Holland, vragen wij een

JURIST

bij voorkeur met enige jaren praktijk-
ervaring.

Een grote mate van zelfstandigheid en
een uitstekend commercieel inzicht zijn
voor de juiste uitoefening van deze functie
noodzakelijk.

*Eigenhandig, niet met ballpoint, geschreven
brieven met uitvoerige gegevens worden gaarne
ingewacht bij het Bureau voor Grafologisch
Onderzoek o.l.v. H. C. Bruinsma, Koninginne-
weg 201, Amsterdam, onder letters V.J.*

Voor vacerende functies en beschikbare krachten

*op 'hoog niveau' zijn de
advertentiekolommen van
„Economisch-Statistische
Berichten” het aangewezen
medium:*



1e) Omdat Uw annonce onder
de aandacht komt van stafper-
soneel in de grote bedrijven.

2e) Omdat Uw annonce wordt
gelezen door diegenen, die de
zakelijk belangrijke beslissingen
nemen, of daarbij van grote
invloed zijn.

**GROOT BEDRIJF
IN HET ZUIDEN DES LANDS**

vraagt voor een van haar stafafdelingen
een statistisch gespecialiseerd

JONG BEDRIJFSECONOOM

Gedacht wordt aan een „Wetenschappelijk Zakenman”, (Doctoraal ex. Economie), die, na enige tijd als trainee alle facetten van het bedrijf te hebben bestudeerd, mede zal kunnen optreden als adviseur van de Directie in bedrijfseconomische kwesties. Ook het verrichten van bedrijfseconomische studies en research zullen tot zijn werkzaamheden behoren, waarbij de aan te stellen functionaris ruimschoots gelegenheid zal hebben de statistieken terzijde te schuiven, teneinde een en ander aan de praktijk te toetsen.

Afhankelijk van ervaring kan een aanvangsalaris van f 10.000.— tot f 15.000.— geboden worden. Voor nadere inlichtingen kunnen serieuze gegadigden zich wenden tot het

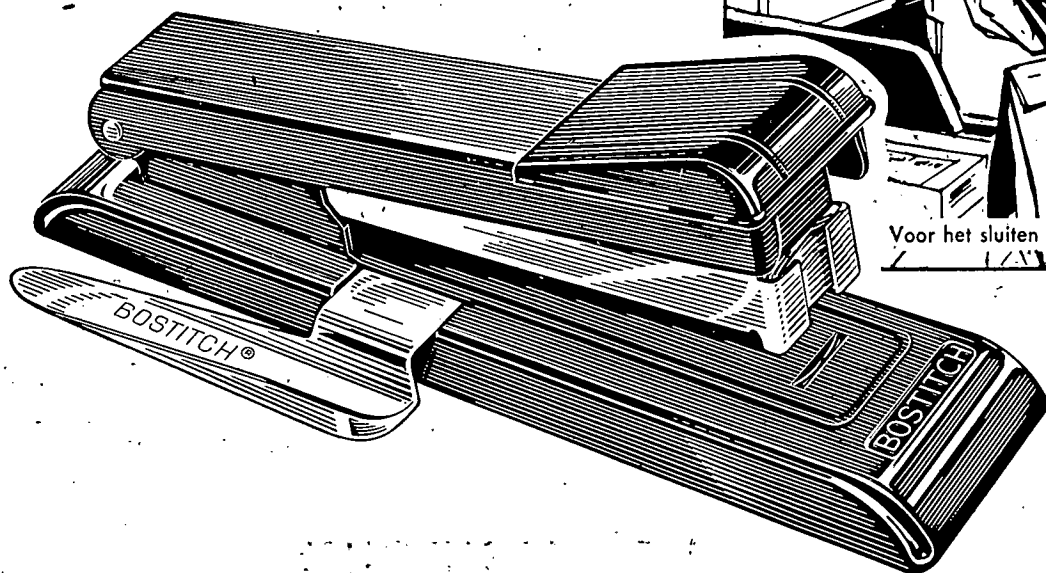
**GEMEENSCHAPPELIJK INSTITUUT
VOOR TOEGEPASTE PSYCHOLOGIE
WILHELMINAPARK 25 - TILBURG**



Voor het hechten van papieren.



Voor het sluiten van zakjes.



HET hechtapparaat voor het moderne kantoor!

De BOSTITCH B8 kantoorhechtmachine,

met handige nietjes-wipper

Hechten met de BOSTITCH B8, met handige nietjes-wipper, gaat sneller en is steviger dan het gebruik van de ouderwetse paperclips, die bovendien een stapel papieren in de linkerbovenhoek meer dan twee maal zo dik maken. En — wat bij elkaar hoort, blijft ook bij elkaar!

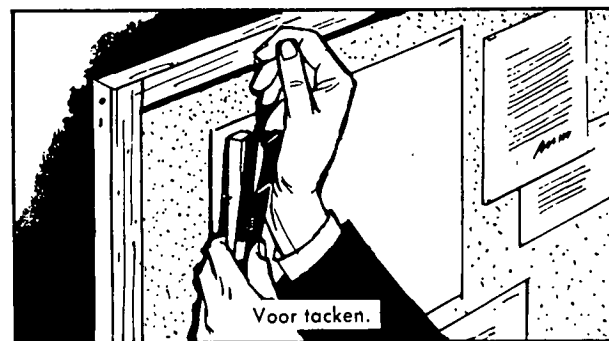
Het verwijderen van nietjes is heel eenvoudig, want dit sierlijke hechtapparaat is voorzien van een nietjes-wipper. Hiermede kunt U aan elkaar gehechte papieren ook weer heel gemakkelijk los maken en hergroeperen.

Bruikbaar op zo vele manieren, als hecht tang of — als U het voetstuk van de B8 geheel openklapt — als tacker om b.v. papieren op een bord of aan de wand te bevestigen.

Vraagt Uw kantoorboekhandelaar om zo'n handige BOSTITCH B8. Mocht hij ze niet in voorraad hebben vraag ons dan even om adressen van leveranciers in Uw woonplaats.



Voor het verwijderen van nietjes.



Voor tacken.

BOSTITCH
hechtmachines en hechnietjes
hechten beter — hechten sneller

Alleen-importeur:
DEKKER-VERPAKKING N.V.
W. Fenengastraat 21, Amsterdam
Tel. 59765 (4 lijnen)

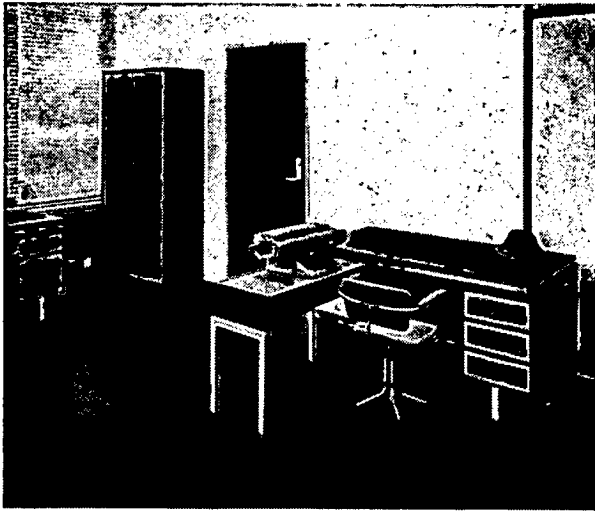
* gedeponeerd handelsmerk



OHRA ziektekostenverzekering

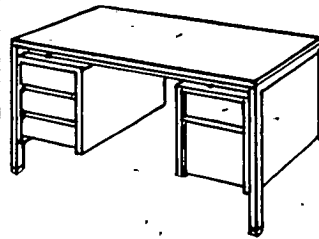
**Waardevaste
Standaard-** (gezins-)
Polis (fl. 320.- jaarpremie)

zijendaalseweg 81 tel. 08300-24131



DELTA meubelen

Een nieuwe tijd . . . een nieuwe vorm



LIPS Dordrecht
Stalen meubelen

Efficiency

bespoedigt
Uw contacten
met gegadigden

★

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

NETNUMMER

N.V. GEMBOUW

GROTE ELEMENTEN MONTAGEBOUW

*Opgericht door Rottinghuis' Aannemingsbedrijf en
Van Hattem en Blankevoort N.V.*

zoekt een

Economisch-Commerciële Staffunctionaris

bij voorkeur met academische opleiding, in staat om na een inwerkperiode de leiding op zich te kunnen nemen van de economisch-commerciële sector van haar bedrijf.

Gedacht wordt aan een 30- tot 40-jarige kracht met ambitie voor het aannemingsbedrijf.

★

*Sollicitaties, welke vertrouwelijk zullen worden behandeld,
te richten aan de Directie Frankenstraat 62; Den Haag.*

In

op

Friesland kunt u bouwen

„Wat het onderwijs betreft, kan onze provincie voor de dag komen. Het middelbaar onderwijs telt 5.000, het ULO-onderwijs 10.000 leerlingen.

Friesland telt 19 lagere technische scholen (de 20e is in oprichting) met ongeveer 6.000 leerlingen. De H.T.S. met 470 leerlingen wordt uitgebreid; de U.T.S. telt, binnen de twee jaren van haar bestaan, nu reeds 230 leerlingen en is veel te klein. Er komen nog een paar U.T.S.-en bij!

Zo wordt de grondslag gelegd voor de theoretische en praktische kennis, welke nodig is om te voldoen aan de eisen die het bedrijfsleven aan de komende generatie stelt.”

*de heer J. Bonnema,
directeur U.T.S.*

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

Dit zijn de 11 kernen:

Bergum - Dokkum - Drachten - Harlingen - Heerenveen
Kootstertille (gem. Achtkarspelén)

Leeuwarden - Lemmer - Oosterwolde - Sneek - Wolvega



Inlichtingen

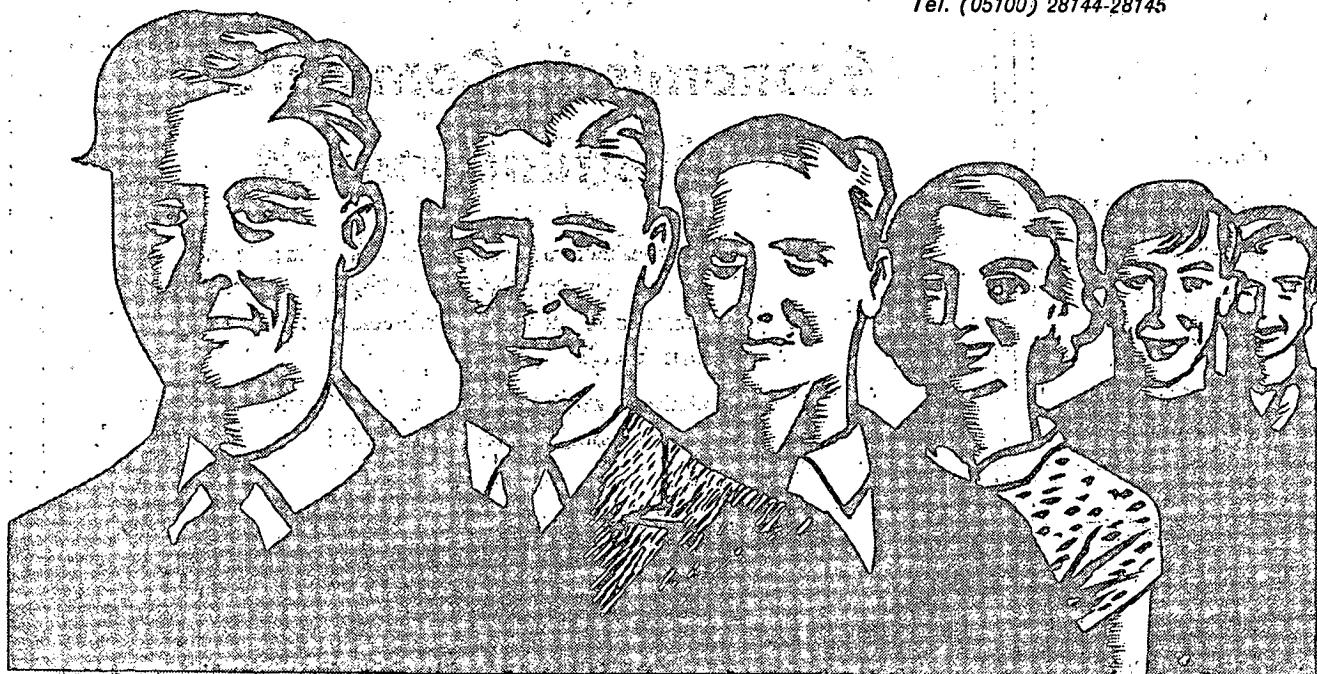
worden u verstrekt door:

de Industrialisatie-raad der

Friese Kernen, Sophialaan 1,

Leeuwarden,

Tel. (05100) 28144-28145





HOLLANDSCHE SOCIETEIT VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.

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

...meer dan anderhalve
eeuw levensverzekering

Op het Bureau van de Landelijke
Specialisten Vereniging van de Koninklijke
Nederlandsche Maatschappij tot
Bevordering der Geneeskunst
kan worden geplaatst een

★ FUNCTIONARIS

op academisch niveau, die zal worden belast met sociaal-
economische werkzaamheden.

**Ervaring op het gebied van ziekenhuisverhoudingen
strekt tot aanbeveling.**

*Eigenhandig geschreven brieven te richten tot de secretaris van de
Landelijke Specialisten Vereniging, Keizersgracht 327
te Amsterdam.*

Bij R.K. organisatie ten plattelande,
werkzaam in het oosten en noorden des
lands, komt vacant de functie van

ADJUNCT - SECRETARIS

Ter voorziening in deze vacature gaan
de gedachten uit naar een landbouw-
kundig ingenieur, drs. economie
of mr. in de rechten.

Enige kennis van plattelandsvraagstukken
is gewenst.

Brieven onder no. E.-S.B. 30-1, postbus 42, Schiedam.

Abonneert U op

DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie
van

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

★

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

★

Abonnementen worden aan-
genomen door de boekhandel
en door uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN
TE HAARLEM**

N.V. RUBBERFABRIEK VREDESTEIN

gevestigd te 's-Gravenhage

UITGIFTE van

nominaal f. 2.588.500,-

in aandelen op naam en/of

certificaten aan toonder van aandelen op naam,

voor de helft deinde in de resultaten van het boekjaar 1961
en ten volle in die van volgende boekjaren.

Ondergetekenden berichten, dat zij de inschrijving op bovengenoemde
stukken, uitsluitend voor houders van claimbewijzen, openstellen op

VRIJDAG 30 JUNI 1961,

van des voormiddags 9 uur tot des namiddags 4 uur,

bij hun kantoren te **Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage,**
voor zover aldaar gevestigd,

tot de koers van 350 pct.,

op de voorwaarden van het prospectus d.d. 19 juni 1961.

Prospectussen en inschrijvingsbiljetten zijn verkrijgbaar bij de kantoren
van inschrijving.

**NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ, N.V.
PIERSON, HELDRING & PIERSON
LABOUCHERE & CO. N.V.**

Amsterdam
's-Gravenhage, 19 juni 1961.

CENTRAAL
CB.
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
2,5 miljard gulden.

MOLEST - RISICO

Molestverzekering: ingeschreven bedrag
8,4 miljard gulden.
Stormverzekering: verzekerd bedrag
1,2 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 325 miljoen gulden.

CENTRAAL
CB.
BEHEER

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

Sluit uw verzekering bij de



Algemeene Friesche Levensverzekering-Maatschappij

VEREENIGING VAN LEVENSVERZEKERING 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

**DE COÖPERATIEVE CENTRALE
RAIFFEISEN-BANK te Utrecht**

vraagt voor zo spoedig mogelijk voor de
afdeling controle aangesloten banken een

ACCOUNTANT

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

niet ouder dan 40 jaar.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan de
directie van de Coöperatieve Centrale
Raiffeisen-Bank, St. Jacobsstraat 30 te
Utrecht.

**DE COÖPERATIEVE CENTRALE
RAIFFEISEN-BANK te Utrecht**

vraagt voor zo spoedig mogelijk voor de
afdeling toezicht kredietverlening aange-
sloten banken een

ACCOUNTANT

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

niet ouder dan 40 jaar.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan de
directie van de Coöperatieve Centrale
Raiffeisen-Bank, St. Jacobsstraat 30 te
Utrecht.

Basic reasons for concentration in the wool textile industry

XXXth International Wool Conference
The Hague 1961

Prof. Dr. J. WISSELINK



„Economisch-Statistische Berichten“ Rotterdam van 21 juni 1961

Basic reasons for concentration in the wool textile industry

XXXth International Wool Conference, The Hague 1961

Being a cotton man by birth, I have been dealing for many years with problems of the cotton industry, and I have hesitated a bit before accepting the invitation to speak at your XXX-th International Wool Conference.

Cotton has been harder hit by structural changes in the past than the wool industry, especially through the loss of overseas markets and the competition of low-wage countries. In our eyes the wool industry was less exposed and made always more money than we did. And therefore I felt a bit like the poor relative who is invited to a party of his well-to-do family. We belong however after all to the same textile family and are nowadays faced with more or less the same problems. An exchange of thoughts might therefore be to our mutual benefit.

Long-term costs or structural cost-price a deciding factor.

My subject has, for shortness sake been announced as „Concentration in the wool textile industry”. A broader title such as „Co-operation” would be more appropriate, as concentration is only the farthest extension of co-operation.

Co-operation or concentration should never be a purpose in itself. They should only be applied in so far as they constitute rational aims in which we are all interested: the strengthening of the long-term position of the wool industry. In an international conference, with a mixed audience of industrialists both from the technical and the commercial side, it may avoid misunderstandings if we add that the „long-term” as used by the Anglo-Saxon economists and the more continental expression, „structural” have the same meaning.

When we have to consider what co-operation and concentration can do for the long-term position of the wool industry, we must first trace the structural changes which the textile industry and cotton and wool in particular have to face. Afterwards we will try to project the problem of concentration against this background.

It may seem a deviation from our purpose, Mr. Chairman, if we first turn to long-term profitability and to long-term costs, but we cannot get away from the fact that the long-term position of any industry largely depends on its long-term profitability. Dr. Brech treated this subject very ably at the Venice-conference in his excellent paper „The long-term profitability of the wool textile industry”. If an industry does not have a sufficient long-term profitability, it cannot hold his relative position. If an individual mill does not, it cannot keep up-to-date. It will at best dwindle to a smaller size of business (provided it is still an economical size), but there is a greater chance that it will soon or later go out of business. If we link the term long-term profitability to long-term existence, we must also clearly indicate which costs the selling-price of a mill has to cover in order to keep its structural position. This price, which is the price necessary to keep the firm on its feet in the long run, must be based on the „structural cost-price”. It is a term coined by our Netherlands School of Economics. It is the first medical test for future health.

In every industry there are factories with a good cost-price calculation and factories who have not. In cotton we have seen mills which, by not realising what was really needed for modernisation and modern marketing, made a reasonable profit in their balance-sheets, but which were from a long-time view nowhere. A sinner may be comforted by the fact that he is in very fashionable company. In many countries the fiscal authorities consider as a profit (and tax it) what in reality is not a profit.

Now, often a result, which cannot be achieved by one man as an individual, can be achieved by joining forces. Independence is a great thing, but often a fellow thinks that he earns enough to stay all by his own, while he does not. It is for this reason that we should use the yardstick of the „structural costs”. If a business is not on the safe side, it is obvious that something should be done. But to those fellows who are on the safe side of their structural costs I would remark: don't think that you can sit down contented till you have fully contemplated what surprises the structural changes may have in store for you.

The long-term cost-price.

Structural costs are those costs which the average well-managed mill (or any industrial business) must be able to cover over a longer period of time, in order to keep its position in the long run. Roughly this means such average selling-prices that the average well-managed enterprise:

- a) can allow for the necessary depreciation, including such modernisation that it can hold its relative position in the market;
- b) can pay and give adequate wages and social care, enabling it to get the quality and quantity of labour it needs;
- c) can build up the necessary reserves, including reserves against attract conjunctural or business-cycle risks and against structural changes;
- d) can conduct or pay for an adequate technical and economical research;
- e) can pay dividends or give remunerations sufficient to attract the necessary capital and to hold it.

It seems a lot. It is a lot. And I would sleep better if somebody could show me that we could do with less. But up till now nobody has given me this assurance. You may have remarked that business-cycle risks should be accounted for in the long-term cost-price, or structural cost-price. When presently touching upon structural change number two, we will discuss this point further. As to a structural reserve, we only have to think of the surprises the oncoming European Common Market and the Free Trade Association may bring us. I repeat: it seems a lot. But the structural cost-price is the cost-price of a vigorous enterprise, for a vigorous and vital industry, believing in modernisation and rationalisation and intending to get its share of the consumer's dollar for years and years to come.

It is against this background of structural costs, and especially against the background of the rationalisation of production and distribution that we should discuss co-ope-

ration and concentration. No business-man by his full senses will regard them as a purpose in itself. Their only use is to foster efficiency and to give the army of industry the armament required in the coming battle.

It is now time to turn to the structural problems created by three structural changes. With three we are not complete, but they are the main ones. We all know them, but it might be well to look at them together and at their possible cumulative effects. You will probably expect that I would quote the European Common Market and the Free Trade Association first. They are without doubt the most spectacular changes, and we might therefore take the other two too lightly. To avoid this we might mention the two other ones first.

First structural change: intensified fight for the consumer's dollar. Vertical efficiency.

A minute ago I used the words „coming battle“. The first structural change is the intensified battle of the industries for a maximum share of the consumer's income or spending capacity. Let us call it roughly the consumer's dollar, or consumer's pound or franc or Deutschmark. The textile industry has to compete hard against, let us say the radio, television, the power-cycle, the scooter, larger spendings for holidays, certain foodstuffs, etc. These battles are fought out with the whole business-column. All phases of production and distribution, the raw wool, the wool industry, the ready-made clothing industry, the wholesale trade and retail, they all depend for the butter on their bread on this outcome. A good product and a low price on the counter are the deciding factors in this battle. This can only be achieved with an all over vertical efficiency, in all the successive phases. Of course this means in the first place a rationalisation of each individual mill and each business in distribution. But a high efficiency of each mill and of each retailer will not be sufficient.

Very many competing consumer-goods (f.i. radio, television, motorcars, foodstuffs) are produced by big vertical concerns. They have the advantage of a highly specialised production, combined with a broad assortment of range or variety, a very efficient technical and economic research (including of course market-research), a real good cost-price-calculation, centralised buying, and efficient management of stocks. And last but not least: the general sales-policy of an enormous volume of production, the general strategy, is in the hands of one staff. Mark this latter point. Not only when thinking of the structural reasons, but also when thinking of the business-cycle or conjuncture. If an industry like the textile industry is to hold its own in the fierce battle for her share in the consumer's dollar, it cannot afford a less efficient armament than its main competitors. Of course we know that the demand for woollen products is to a certain extent inelastic. But it is the elastic part that butters our bread and this elastic part can very well be grabbed from us. We all know what, say 10 pCt. more or 10 pCt. less production means for costs. And remember the structural cost-price we have to make in order to stay in business in the long run.

This higher total efficiency, lower costs and less unnecessary risks are not the problem of industry alone. It is the problem of the whole trade: raw materials, industry and the distributive trade. They all depend on the share of the whole business-column in the consumer's dollar; they eat after all out of the same bread-basket, and will have to work together to keep it filled. Industry can do its

share by rationalising production and diminishing her costs and much can be achieved by a closer co-operation and — as far is rational — concentration. Specialisation within a group, also of smaller mills and a common sales-policy can do a lot.

Second structural change: increasing capitalintensity. Dangers in a recession.

We must go on now, and we should connect the structural change number two also with the structural cost-price mentioned in the beginning. This number two is the strongly increasing capitalintensity of the wool industry. Costly buildings, expensive modern machinery, further mechanisation and automatisaton, a costly technical and market-research, add up to a much higher fraction of indirect costs. Also, apart from social reasons, skilled labour is retained till the last trench. This means the necessity of running the mill at full capacity or a planned near-full capacity. Or, and this is just as important in our Western economy, at a constant flow of production. In a typical „season“-mill peaks and downs may seem unavoidable, but the management must realise that its cost-price gets more and more out of tune as compared with articles which are manufactured in constant flow. It may also mean a handicap in attracting labour in this period of over-employment in many countries. A constant flow of production and the resulting lower costs are also in the interest of the wholesale and retailing distribution trade. The vertical final cost-price on the counter also decides their position. Collective rationalisation, horizontal between mills and vertical with the distributive trade can do much to fill up the valleys, and to increase total efficiency.

There is another aspect of this steadily increasing capitalintensity and the considerable rise of indirect costs. This aspect applies to the highly increasing risks in a depression or even in a recession. Industry gets more and more vulnerable when — often by lack of co-operation — competition gets extreme in a recession. Prices may get down and not seldom go down to the out-of-pocket expenses, or let us say direct costs¹⁾. These direct costs are now a considerable smaller part of real total costs than ten years ago. How low a price-level can sink, we have seen in the „After-Korea-Crisis“. As my colleague from Rotterdam, Prof. Dr. H. J. Kuhlmeijer pointed out at the Netherlands Textile Days in 1959, it seems to become more difficult for the textile industry to work itself out of a recession with every new recession²⁾.

Now let us realise what happens to many mills in a recession and how serious it is. For its long-term position a mill has to go on with her modernisation, often planned 4 or 5 years ahead. Technical development and modernisation move quicker than ever before. If the modernisation has to be practically stopped for 2 or 3 years and a competitor can go on or if your research lacks the money, while your competitor creates as a new line or finds a new outlet, you have got many rounds behind him on the racecourse.

We have to link this structural change number two to the structural cost-price, which included a business-cycle

¹⁾ There is of course a difference between out-of-pocket expenses and direct costs. But as a percentage of the total cost-price this difference is generally very small. Further, if prices go down to this disastrous level, in comparison to the harm done, the difference is trifling.

²⁾ H. J. Kuhlmeijer: „Afzetvergroting van textielproducten in Nederland en West-Europa“, Economisch-Statistische Berichten, Rotterdam, 3 juni 1959.

reserve or conjunctural reserve. If there is a labelled reserve, people are aware that money has to be laid aside to fill this sprinkler-reservoir against a dangerous fire. If this reserve is not there, very and very often the money for the modernisation has to fill the gap. This business-cycle reserve is an unavoidable item in the cost-price. The lower this reserve can be, the lower the structural costs, vital factor for the long-term position.

The two millstones.

This structural change, that is the increasing capital-intensity of the industry, is not the only reason why it becomes more difficult to work the industry out of a depression. This is a fast increasing concentration in the distributive trade. The customers combine. I pointed this out 3 years ago to the cotton industry on the basis of general observations. In a recent survey of the European textile distribution structure, however, my colleague Kuhlmeijer pointed out with exact data how fast this concentration is increasing³⁾. The chainstore, the warehouse, the centralised buying by combinations of retailers, the wholesaler with a number of attached retailers at his back, all these categories are growing fast. Already the retailers buying-combinations from 5 countries have a common European contact-organisation. Good statistics and a good orientation assist them in their able buying.

From a point of view of vertical efficiency in the whole textile-column it is a step forward. From the point of view of an industry consisting for the greater part of small and middle-sized mills, it is alarming. A great number of individual sellers finds themselves against a small number of well-informed buyers. This of course increases the difficulties of a capitalintensive industry in a recession. We need not ask why it becomes more difficult for the textile industry to work itself out of a depression.

Enough reasons for more co-operation and concentration. But we are not at the end. In the raw-material market, at least in cotton and man-made fibres there is increasing concentration. In the chemical industry, important purveyor of the textile industry, we see the same. Oil and coal are obvious. Organised labour stands apart in this respect, but it is a formidable power, making wages almost to an inflexible costs-factor.

The conclusion is, that two millstones are being formed. One below us, by the people who sell to us and a heavy one above us, by our customers. Who wants to become loose grit between two millstones of concentration?

It is certainly not in the long-term interest of the distributive trade to squeeze out the industry in a recession. Nor is it in the long-term interest of the ultimate consumer. For an impaired modernisation of the industry blocks the road to a lowering of the structural costs, which is certainly a common vertical interest, and a consumer's interest. But who can blame the customer, when representatives of order-hungry mills are queuing at his doorstep?

Apart from the European Common Market and Free Trade Association, there are some solid reasons for more co-operation and concentration.

Third structural change: European Common Market and Free Trade Association.

The third structural change lies of course with the Euro-

³⁾ H. J. Kuhlmeijer: „Efficiency aan de frontlijn der bedrijfskolom”, Economisch-Statistische Berichten, Rotterdam, 3 november 1960.

pean Common Market and E.F.T.A. We all realise this change. But do we all fully realise what it means? With the political uncertainties in Europe of the past years many people have asked themselves whether the car would really ride along the indicated roads and would ride more or less on schedule. There are without doubt still many uncertainties and we will probably be in for many surprises: Political developments can result in temporary hitches, hitches at inconvenient moments. The possibility, even the probability of such hitches is one of the reasons that I would regard national co-operations and concentrations of an industry as the first target. This should not delay the preparation of later international co-operations, but concentrations are a different matter.

Whatever hitches may come, we are in Europe definitely on the march to far and far greater markets. The inner six will have a market of about 170 million people and the outer seven one market of say 90 million. That a co-operation between the two has to come is clear. The necessary transformations to those much bigger markets ask for a thinking in totally different dimensions and in different industrial quantities. They ask for a dynamic thinking and a different approach; the thinking in terms of industrial strategy. An enterprise or even a group which has been up till now an important business in its own country, will — if nothing is done — in ten years hence be an important provincial business. It demands transferring from the singular to the plural, from „me” to „we”. This even goes for the bigger enterprises, but it certainly concerns the smaller and middle-sized mills.

There is already keen competition in nearly every country. Also, if I am not mistaken, there seems to be a certain surplus capacity. Certainly, as Dr. Brech pointed out last year, there is an increase in world population of 2 pCt. a year and also about 2 pCt. increase in expenditure. But an increase in the sales of our industry depends on doing its job at least as well as our competitors for the consumer's dollar. A future potential increase in outlets won't help us, if we don't earn sufficient money for modernisation and hold pace with our competitors.

Competition is already keen. Surplus-capacities, even if temporary, increase it. Everybody is keen on any new outlet. Your colleague from an other European country will sure come to your market. Whom of your colleagues will come? Generally it will be the most efficient and the most vigorous and big enough to allow himself a real good representation in your country. If possible a real good sales-organisation by his own or together with some mills. It will be those best mills, or groups which will set the pace in exports. Of course every industry will fight to keep its home-market as far as possible, (and they have an advantage), but their answer will also be export to the other countries of Europe, of they did it not already.

Strategic market positions.

Even before the Common Market and Free Trade Association are really well on their way, the strongest businesses in the industry will already try to build up export-positions on several markets, even if it does not pay yet. Thinking strategically, they know what an early solid entrenchment means, but also how much time it takes to create a solid position in a market. The success of exports depends largely on a good product, adopted to the taste of the customer, on a low cost-price, but not less on a very good sales-organisation. Which individual mill, even

which big mill, can afford to have — all by his own — a real good sales-organisation in, say 5 European countries? Also, who wants to take with him the extreme competition with say five national colleagues on the home-market to a foreign market? Moreover, to have a real position in a market, a position which your foreign competitors as well as the customers have to consider, one must handle a big volume of goods, in an adequate assortment, and direct the general lines of the sales-policy from one point. Apart from this industrial efficiency, the concentrating distributive trade will be more inclined to try for an increased vertical efficiency with greater industrial bodies, with a steady policy, than with a great number of competing and often dis-homogeneous mills.

An other point is the relation with the national industry in a new export-market. Competition is sound. Nobody will deny that. Extreme competition, which may become disastrous in a depression leads however nowhere. A certain harmonizing of interests, agreements, f.i. on a certain specialisation with foreign competitors will be far easier reached by a combine which has to be considered, and which can be relied upon for a steady policy. There is a Dutch saying, that big dogs seldom bite each other severely.

One may not like to have a talk on this matter with foreign competition, but both parties ought to realize the structural cost-price they have to meet, if the textile industry will win the battle for its share in the consumer's dollar. If the big concerns which bring the consumer goods we have to compete against don't bite each other severely, we can't afford to be less wise.

Beside these economic reasons there is also a political aspect. The big concerns have a better „entrée” in many countries, but I leave it at that, and hope, that I dealt sufficiently with the structural changes and the „why” for more co-operation and concentration in the wool industry.

Obvious measures. Reluctancy to start. A few obstacles.

Mr. Chairman, it is in my opinion obvious what ought to be done in the textile industry with regards to co-operation and concentration. Leaving alone the excellent general papers of this Organization, without doubt in nearly all countries adequate reports have been made. To refer only to our own country there are f.i. two good reports of my colleague Prof. Dr. C. F. Scheffer of the Catholic School of Economics and Social Sciences at Tilburg, made 4 and 2 years ago ⁴⁾. There is also what I would call a „concise repeat” in the report of the President of the Tilburg Chamber of Commerce Drs. P. W. C. Pessers, of January 2nd, 1961.

The structure of the wool industry is different in the various countries and the obvious measures will vary accordingly. The industry with its many clever and sensible people can very well clean and fry its own fish. As far as I can see it, the problem is not that our managers do not know what has to be done. In this industry, with very many small and middle-sized mills, the problem seems there is often a certain inertia, even a reluctancy to start. This is the reason that to-day I have laid the stress on the „why” and not on the „how” of concentration. Having come myself from a family-mill, in a family-mill district, I can understand a certain reluctancy to give up what seems a

⁴⁾ C. F. Scheffer: „Produktie en Afzet” en „Betekenis van de Europese integratie voor de Europese wollenstoffen-industrie”. (Economisch-Sociologisch Instituut, Tilburg).

near-independence. Guiding one's own business gives the same feeling as the skipper on a ship, on the waves and under the sky. In old Dutch statements he added after his name: „skipper under the guidance of God, master on my ship”! I fear, however, that with the structural changes, generally speaking, the independant captain has no choice but to sail in a squadron and squadrons may have to form fleets. The long-term goal is to keep the sea and deliver the cargo, if possible more cargo.

Though probably superfluous, I am willing to draw presently special attention to some of the measures. But it seems more important to deal with what in the wool industry often are regarded as a few obstacles. For instance, I often hear: the small mill or the small size of enterprise and the fashion-element. In general spoken, industrial production and especially the textile industry and the machinery industry show two types of factories. In the first place the mill making mass-series products. The most economical size of business lies generally high. Specialisation is high and the cost-price is low for the value delivered. In the second place the mill making more or less fancies. It has to follow fashion quickly, has to be able to attend to special wishes of the customer and to do this quickly. It has a big assortment and the cost-price of the products is relatively high for the value delivered. There are other types and there are go-betweens, but for our purpose we can confine ourselves to these two main-types.

Co-operation and even concentration in the first category gives no special difficulties. Not that it is easy. Even the formation of some very successful combinations of big mills in the cotton industry was a real job. I only mention the full realisation of specialisation in production, the centralising of buying of raw materials and auxiliary materials, research-pooling, quality-control, marketing, etc. And it takes time and patience.

With the other type, the generally smaller varied mills it takes even more time and one has to take special care to tread warily, in order not to cut through valuable trade connections and special knowledge. ⁵⁾ Special cases excepted, one of the biggest mistakes is to replace the production of e.g. 4 smaller varied mills by that of one big mill turning out the same good. The valuable variable character, that market contacts, will probably get lost and above all the quick adaptability and the speed. Production must remain in mills of the most economical size for the special products, and here this size lies low. The management of each mill must to a great extent remain free how to reach the targets set. The general lines of selling and production however should be linked by a central staff.

Danger of unwieldy combinations. The devil and the deep sea. Squadrons, later combined in a fleet.

The other mistake is making these combinations too big and not sufficiently homogeneous to reap the fruits of specialisation in production. I am very afraid of too big and too rigid combinations, because they generally become unwieldy. Also the distance between production and the customer becomes too great. On the other hand, in order to have a real influence in the market and to avoid being drained empty in a recession, a rather big volume of sales and production must — as to general policy — be in one hand.

⁵⁾ Some mills, making real specialities, might even better stay alone.

It seems the choice between the devil and the deep blue sea. But it is not. If e.g. 16 smaller variable-production mills in about the same field ought for long-term reasons to co-operate, it would probably be rational to make 4 groups, each of similar mills. Each group brings about the same total assortment as before, probably somewhat smaller, but by specialisation and combination of processes etc., much cheaper than before. Further they don't kick each other any more, and don't bleed each other financially empty in a recession. Although warning against too big groups, I ought to stress just as well groups must be broad enough to carry out a real specialisation.

Don't say that this is not possible with small, variable-production mills and family-businesses. In cotton we have exactly the same problem, with mills just as variable in production and dedicated to fashion. We have experience with a group of three, and the savings are great. They resulted in about 7 pCt. of the former average cost-price. Mind well: not 7 pCt. of the value added, but 7 pCt. of the former total cost-price. This is a saving on the production-side only, without estimating the advantages on the commercial side and the avoiding of unnecessary competition. This concentration is carried out in the form of a far reaching topping syndicate, with pooling of profits. It saved time which the settling of differences in financial status would ask, which a complete merger takes. It may become a complete merger in time, but it reaps now already practically all the advantages. All three were real family-businesses. Of course the family-pride was there, but the desire to keep the family-money intact was stronger.

Topping syndicates. Mobility of groups, but strategy in one hand.

We started our example with 16 small mills. If we go warily and make 4 primary groups of say each 4 mills, these groups will have to work together in a top-syndicate, managed by the best men out of each group, while an outsider would certainly do no harm. The squadrons will have to form a fleet. A squadron must be lead by the best men and it is the interest of the family-money to put the best men on the bridge of the squadron leader and certainly on the bridge of the flag-ship of the fleet. It asks for a wise restraint to step back for the best men, but when I look into this audience, Mr. Chairman, I see certainly enough wisdom.

A top-syndicate of variable mills could co-operate with other syndicates and especially with combinations of big mass-series mills. In this way a full hand of cards is created. A big assortment produced cheaply by specialisation, a sufficient volume of trade to have real good sales-organisations and the advantage of having the general policy of sales and production, the strategy, conducted by one staff are great assets. The words „general policy” indicate that mills and groups keep their own market-contact and that distances between production and the customer remain short⁶⁾. Let us not hoax ourselves that it is an easy job. It is a big job, also psychologically. It is already a big job between mills in the same district and between people who know each other and speak — in two senses — the same language. Further we have to consider the possible and probably hitches in liberalisations of the Common Market and E.F.T.A. There may be exceptions, but in general concentrations as described above should first confine themselves to the borders of the own country.

Even then, it is a big job. But first remember the struc-

tural cost-price. Secondly remember the coming viscous fight for the consumer's dollar. In the third place the growing capitalintensity and the akward risks in a recession. Fourthly: the concentration in the distribution sector and on the side) of the raw materials; the two millstones. The two millstones would have an easy job with small separate stones. A modernised mill is a pebble. The millstones would have a tough job with big cakes of pebbles in concrete.

Industrial concentration is also a big factor in improving, together with the concentrating distributive trade, the vertical efficiency of the whole textile-business-column. Vertical market research about the structural trend and the movement of the business-cycle could be a first step. The total vertical efficiency and the resulting lowering of costs and risks, resulting in better and suitable products and attractive prices on the counter are a deciding factor to retain the position of textiles.

As mentioned before, with several good reports on necessary measures in several countries, industry knows quite well what ought to be done. It would be carrying water to the sea to repeat them before this audience. We might however mention a few points which may not have dealt with in every report. The first is the integration of the collective technical research with the market research, especially with the trend-market research. It serves no purpose to carry on expensive technical research for a product that will be practically gone in five years. The second is the creation of uniform sales- and credit-conditions, rational for industry and for trade and binding for both parties alike. If possible for all European countries. Besides avoiding misunderstandings, they have a mitigating effect on excess-buying in a boom, and avoid the cancelling of orders when the business-cycle moves down. It is a first step to diminish the difficulties in recession.

Take action.

We could wind up now, Mr. Chairman, if it were not for some brooding minds in the audience. When I was a young fellow, getting practical training in a factory, there was a chief cost-man, whom we called: „The brooding hen”. He certainly looked like. He was always absorbed in costs and capacity, and knew his job through

⁶⁾ Although our examples apply to vertical mills and to so called single (or one-phase) mills, the question might arise how single spinning mills and single weaving mills could be linked. How weaving mills could combine in groups has already been indicated. The same ought to be done between 3 or 4 spinning mills, which would give them all the advantages of specialisation etc. In the cotton industry there are some examples and the savings are considerable. For optimal vertical efficiency and low total vertical costs, a spinning group ought to co-operate with one or more weaving-groups. Improved quality-control and a more constant load for both are some of the advantages. The „how” (with a so-called „Diagonal-supply”) has been discussed in a recent report for the Dutch cotton industry. (J. Wisselink: „Industriële concentratie en Euromarkt”, Economisch-Statistische Berichten, 19 oktober 1960). The same report dealt with the possible reproach of monopolistic domination of the market by concentration. Of course, every industrialist by his full senses would give the mere idea a wide berth. But even very big combinations of groups, say two thirds of the whole Netherlands cotton industry, would not put more than 7 pCt. of the total supply of the Common Market in one hand. Even this would remain very far from what could seem a dominating position. The clearly rationalising effects of syndicates and mergers, with the resulting decline of costs would moreover be a very strong point in facing a screening.

and through. When at a meeting he heard something about costs and capacity, he kept this turning over and over in his mind. I have looked for a brooding hen type in this audience, but have not seen one. The modern counterpart may look different, but he will be here.

Surplus-capacity is a long-term or structural problem. It may seem difficult to tell which capacity is surplus, especially when the turn of the business-cycle is favourable. But when in the beginning we discussed the structural cost-price, the price necessary to keep mills on their feet in the long run, the cost-people among you will already have made a conclusion for themselves. A factory which cannot make as an average its structural cost-price over a period of say six years and cannot afford due modernisation, is potential surplus-capacity. Perhaps it may take years to go out of business, perhaps it will be in the next recession. With this costs-yardstick we might come to figures instead of guessing. I am not a cost-price specialist, but according to what I hear from my colleagues often the cost-price-calculation of the smaller mills (and sometimes that of the big businesses) could do with some improvement. It pays to get a good advice, for a sound calculation of costs is the pivot of the compass on which you sail.

When the cost-people at home set themselves to calculate on this long-term basis, very many mills will no doubt make this price. They are on the safe side. This certainly does not mean that they can afford to do nothing about concentration or co-operation. In the first place there is the fight for the consumer's dollar, which gets fiercer. In the second place nobody knows which surprises the coming Common Market and its hitches may have in store for him. An extra reserve in potential power has never put a fellow out of a race. Lack of breath however or less breath than a competitor at a critical moment in the race has often put a probable winner back to a more modest position⁷⁾.

There may be a number of mills whose calculations show that they did not meet their structural cost-price.

It may be, that they are indeed potential surplus. The greater possibility, however, is that say four of them, rationally combined in a group can make the structural cost-price. A negative outcome therefore should not make one down-hearted, but put him in action toward co-operation and concentration.

Wisdom from Africa Coals in one common fire.

Other brooding minds might have asked themselves another question: why did a cotton-man come here? Hasn't he lots to do in the cotton industry, which is also in for some problems? I think that we can turn to the African West Coast for an answer. When the Dutch about 1650 started fortifying their trading-posts, they were great friends with the negro king in whose territory the first fort was built. He urged the Dutch governor to fortify also the other settlements in the neighbourhood. The Dutch governor asked him: „why do you say this, as they might even take some trade from you”? Then the old chief who had a great experience in keeping charcoalfires burning overnight in the jungle said: „a coal keeps better ablaze if the other coals around it glow also well”. I think he was wiser than many nowadays Western businessmen and wiser than many politician. He took a long-term view.

We might all learn something from that old African king. Wool, cotton, linen, man-made fibres, they are to a certain extent competitors but far more allies in the common fight for the textile industry. Coals in one common fire. This is the reason why I tried also to blow a bit at the glowing coal of the wool industry.

Mr. Chairman, ladies and gentlemen, may this good coal of the wool glow long and brightly.

Rotterdam.

J. WISSELINK.

⁷⁾In the cotton industry there is one example which shows how a binding specialisation and a pooling of research between two big enterprises (each making money), saved them roughly 18 million guilders in investment alone. That does for an extra set of crosscountry rear-tyres in the Common Market Rally.

