

Economisch - Statistische Berichten

46e JAARGANG - 28 JUNI 1961 - No. 2292

Alle assurantien



R. MEES & ZONEN

Rotterdam

BANKIERS EN ASSURANTIE - MAKELAARS

Beleggingen en vermogensbeheer

Bij de Koninklijke Bibliotheek, Lange Voorhout 34, Den Haag, kan worden geplaatst als Wetenschappelijk ambtenaar een afgestudeerd

Sociaal-geograaf

Salaris afhankelijk van leeftijd en ervaring f. 664,— tot f. 958,— per maand (incl. AOW compensatie, excl. huurcompensatie en vakantietoelage).

Bevordering tot hogere rang mogelijk.

Datum van indiensttreding 1 september a.s. of later. Schriftelijke sollicitaties met uitvoerige gegevens en vermelding van referenties te richten aan de Bibliotheecaris.

ECONOMISCH TECHNOLOGISCH INSTITUUT VOOR ZEELAND

Bij het E.T.I. voor Zeeland bestaat op korte termijn een vacature voor een jong of ervaren

ECONOOM

in een team van onderzoek van regionaal-economische vraagstukken op het gebied van het deltaplan, landbouw, industrie, zeehavens, toerisme, verkeer, middenstand e.d. Salaris afhankelijk van leeftijd en capaciteiten. Opneming in het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds.

Sollicitaties in te dienen binnen 14 dagen bij de directeur, Londense Kaai 13, Middelburg.

HANDEL-MAATSCHAPPIJ

H. Albert de Bary & Co. N.V.

◆◆◆◆◆

Alle Bank- en Effectenzaken
Beleggingsadviezen

Herengracht 448-454 • Amsterdam • Telef.: 221155

Leeft met Uw tijd mee!

Leest de „E.-S.B.”

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 Zoonen, 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 opgave van
redenen te weigeren.*

De toetreding van Groot-Brittannië tot de E.E.G.

Het is opmerkelijk dat in de laatste maanden steeds meer over een mogelijke *toetreding* van Groot-Brittannië tot de E.E.G. wordt gesproken en minder over een *associatie* tussen de E.E.G. en de E.V.A. De tijd van bruggen bouwen tussen de Zes en de Zeven schijnt voorbij en de periode van inlijving door de Zes van althans een deel van de landen van de Zeven lijkt aangebroken. Men hoede er zich overigens voor deze ontwikkeling te rechtlijnig te zien. De historie van de Europese integratie slingert zich soms in onverwachte bochten. Voor onderontwikkelde Europese landen — en wellicht ook voor enkele neutrale — kan het associatieregime bovendien zeker nog opgang doen.

Waarom overweegt Groot-Brittannië momenteel deze drastische stap van toetreding tot de Gemeenschappen? De Nederlandse lezer, sinds jaren vertrouwd met de gedachte dat een associatie tussen de Zes en de overige Europese landen op zichzelf een voortreffelijke oplossing zou bieden, zal zich deze vraag wel stellen. Het antwoord hierop kan overigens kort zijn: Frankrijk en de Verenigde Staten stellen geen prijs op een associatie die te zeer door commerciële overwegingen is geïnspireerd.

Interessant in dit verband is de laatste brochure van Miriam Camps, waarin zij de gedachte van een associatie tussen de Zes en de Zeven op praktische gronden afwijst¹⁾. In de praktijk zal het te moeilijk zijn te laveren tussen de Scylla van een slap opgezette associatie die ook de E.E.G. zou verwateren en de Charybdis van een associatie, waarbij de Zeven constant onder druk zouden staan van de Zes om analoge beslissingen te nemen. Ook twee andere door haar behandelde benaderingen, de *wereldwijde* — waarbij tarieven door de Europese landen non-discriminatoire worden verlaagd — en de *Atlantische* — waarbij een nauwere economische samenwerking in de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling wordt nagestreefd —, gaan de Amerikaanse schrijfster niet ver genoeg. Zij kunnen op hun best tijdelijk commerciële oplossingen brengen, doch aan de „Europese gedachte” wordt geen recht gedaan. Zo zou de toetreding van Groot-Brittannië tot de E.E.G. — waarbij Denemarken en Noorwegen vermoedelijk zullen volgen — volgens Mevrouw Camps de meest aanvaardbare oplossing kunnen blijken. Zij veronderstelt dat de neutrale E.V.A.-landen en Portugal dan kunnen worden geassocieerd.

De kern van het probleem is: kan Groot-Brittannië zich een toetreding permitteren? Zijn de problemen, op grond waarvan destijds de associatievorm werd verkozen, après tout toch oplosbaar (aannemende dat Frankrijk de vereiste goede wil aan de dag legt)?

¹⁾ Miriam Camps: „Four approaches to the European problem”, „Occasional paper” No. 12 van de „P.E.P.”, Londen, 27 maart 1961.

Als men de reacties beziet in Groot-Brittannië en in het Gemenebest, krijgt men de indruk dat een belangrijk deel van de moeilijkheden wel overkomelijk is. De protesten tegen de politieke implicaties van de supra-nationaliteit rommelen slechts nog wat na. De betogen over de unieke positie van Groot-Brittannië op het politieke wereldtoneel lijken evenmin doorslaggevend. Aan een mogelijke omschakeling van het op lage prijzen gebaseerde Britse subsidiesysteem voor de landbouw wordt de laatste tijd, ondanks de protesten van de „National Farmers Union”, iets minder zwaar getild. De verhoging van de prijzen van voedingsmiddelen die uit aanvaarding van de gemeenschappelijke landbouwpolitiek van de E.E.G. kan voortvloeien, behoeft de Britse economie geen belangrijke schade te berokkenen, zo concludeert o.a. een recente brochure van de P.E.P. over dit onderwerp²⁾.

Het probleem van de invoer van landbouwprodukten uit het Gemenebest, welke ten gevolge van de instelling van een heffing of tarief aan de Britse grenzen achteruit zou kunnen gaan, kost de Britse Regering meer hoofdbrekens. Vooral de uitvoer van boter uit Nieuw Zeeland en van tarwe uit Canada en Australië wordt bedreigd, omdat men verwacht dat de verbrede E.E.G. geen belangrijk consumptie-overschot voor deze produkten te zien zal geven.

Hier zijn wij bij het probleem beland waarop het verzet in Groot-Brittannië tegen een ongeclausuleerde toetreding van dit land zich concentreert: de commerciële relaties met het Gemenebest. Lezenswaard is in dit verband het rapport dat de Britse conservatief Mathew heeft uitgebracht in de Assemblée van de West-Europese Unie³⁾. Mathews advies komt neer op een aanbeveling dat een belangrijk deel van de preferenties die Groot-Brittannië en de overige delen van het Gemenebest elkaar verlenen zal worden afgeschafte. Alleen op de invoer van enkele industriële grondstoffen en, althans tijdelijk, van landbouwprodukten mag Groot-Brittannië tariefcontingenten voeren ten behoeve van het binnenlandse gebruik.

Drie Britse Ministers gaan binnenkort op reis om de Gemenebest-landen over de consequenties van een mogelijke toetreding van Groot-Brittannië te consulteren. Na deze reizen zullen wij weten of de bewindslieden erin zijn geslaagd de onrust, die vooral in Canada en Nieuw Zeeland nog bestaat, weg te nemen. Voor een buitenstaander echter lijkt een Brits initiatief tot aansluiting bij de E.E.G., welke de concrete inhoud daarvan ook moge zijn, welhaast onafwendbaar.

Scheveningen.

R. J. VAN SCHAİK.

²⁾ „Food Prices and the Common Market”, Occasional Paper No. 13 van de „P.E.P.”, Londen, 29 mei 1961.

³⁾ Rapport uitgebracht op 29 mei 1961 aan de Assemblée van de West-Europese Unie, document 200, Recommendatie no. 65.

INHOUD

	Blz.		Blz.
De toetreding van Groot-Brittannië tot de E.E.G., door Drs. R. J. van Schaik.....	639	Belegging in winstdelende personeelsobligaties, door Drs. C. P. d'Haans.....	647
Productiebeperking in de landbouw?, door Prof. Dr. H. J. Frietema, met een naschrift van Drs. H. Schelhaas	640	De ontwikkeling van het industrieel klimaat in Nederland (II)	649
Vaste prijzen als object van theoretische beschou- wing (II), door Dr. W. J. van de Woestijne.....	644	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman..	651

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.

Productiebeperking in de landbouw?

Het belangwekkend artikel van Drs. H. Schelhaas in „E.S.B.” van 31 mei jl., waarvoor wij grote waardering hebben, noopt ons tot enig commentaar. Zijn ogeneschijnlijk sterke redenering komt ongeveer op het volgende neer: „Het landbouwvraagstuk”, met name zoals dit zich in ons land op het gebied van de melkveehouderij voordoet, is aan de relatieve overproductie toe te schrijven. Wij produceren meer melk dan, in de vorm van consumptiemelk en zuivel, kan worden verkocht. Deze overproductie is grotendeels een gevolg van de omstandigheid dat de individuele producenten bij de vraag hoeveel melk zij zullen trachten voort te brengen wel van rendementsberekeningen uitgaan, maar deze calculaties zijn misleidend. Tegenover de additionele kosten stellen de individuele producenten namelijk praktisch de volle garantieprijs. Nationaal-economisch echter brengt deze additionele hoeveelheid melk een veel lagere prijs op. Voor de individuele boeren dus is de meerproductie lonend, voor de natie sterk verliesgevend. Vandaar zijn voorstel om elk der producenten een basisproductie toe te wijzen waarvoor zij de volle (garantie-)prijs zullen ontvangen en om voor de meerproductie een prijs te vergoeden, die met de werkelijke opbrengst in overeenstemming is. Aangezien deze laatste prijs ook privaateconomisch voor een additionele productie verliesgevend zal blijken, zal de boer op een economisch verantwoorde wijze zijn melkproductie inkrimpen.

Onderscheid dient dus te worden gemaakt tussen de basisproductie en de meerproductie. De nationale basisproductie zal moeten worden bepaald voordat kan worden overgegaan tot een verdeling daarvan in contingenten die aan elk der producenten worden toegewezen. Uit zijn artikel krijgt men de indruk dat het begrip nationale basisproductie de heer S. niet voldoende scherp voor ogen heeft gestaan toen hij daarover schreef. Eensdeels is dit begrijpelijk: schrijver immers heeft zich tot de hoofdzaken willen beperken en dus heeft hij geen behoefte gehad zijn voorstel thans reeds uit te werken. Bovendien heeft hij een uitgesproken voorkeur voor een deductieve redenering. Anderdeels hopen wij aan te tonen dat de inhoud van het begrip basisproductie bepalend is voor de houdbaarheid van de conclusie, waartoe S. is gekomen en voor de strekking van het voorstel dat hij in overweging heeft gegeven.

Dit voorstel houdt dus in dat voor die hoeveelheid melk, die de overproductie veroorzaakt, een veel lagere prijs wordt vergoed. Voor de basishoeveelheid kan de producent op de volle prijs rekenen. Uit deze gedachtengang mag onzes inziens worden afgeleid dat de nationale basisproductie die hoeveelheid melk is die nog juist lonend zal kunnen worden afgezet. Wij leggen hierop de nadruk. Immers, schrijver rept terloops van de melkproductie in een bepaalde basisperiode. Dit lijkt ons niet juist, omdat het denkbaar is dat ook in dat geval een overproductie kan worden geconstateerd en bijgevolg zou voor een deel van de productie, namelijk voor zover van overproductie sprake is, ook een lage prijs moeten worden vergoed. Daarom menen wij dat het begrip nationale basisproductie in de gedachtengang van S. die hoeveelheid (melk) aangeeft, die naar alle waarschijnlijkheid nog wel lonend zal kunnen worden verkocht.

De mogelijkheid om deze nationale basisproductie te bepalen is afhankelijk van het inzicht in de elasticiteit van

de vraag naar en van het aanbod van het betreffende produkt. Wat het aanbod betreft kan de prijselasticiteit misschien wel ten naaste bij worden vastgesteld, al moet ook rekening worden gehouden met irrationele factoren en met de invloed van de technische ontwikkeling. Veel bezwaarlijker echter is een benadering van de vraagelasticiteit. Bij melk gaat het daarbij niet alleen om consumptiemelk; maar tevens om zuivelprodukten (boter en kaas), om melkprodukten (gecondenseerde melk, melkpoeder, caseïne) en om consumptiemelkprodukten (yoghurt, room, koffiemelk, pap e.d.). Bovendien moet rekening worden gehouden met de omstandigheid dat ons land grote hoeveelheden zuivel- en melkprodukten naar een groot aantal landen exporteert. Het is in het bijzonder met het oog op deze buitenlandse afzetgebieden dat wij ons niet kunnen voorstellen dat de vraagelasticiteit voor Nederlandse melk zodanig is te bepalen dat de Minister van Landbouw hieraan een bruikbaar houvast voor de bepaling van de basisproductie zou kunnen ontleenen.

Intussen moet op een andere, onzes inziens nog grotere moeilijkheid worden gewezen, die zich voordoet als men het begrip basisproductie interpreteert zoals wij hebben gedaan. De melkproductie in ons land bedroeg in 1960 ongeveer 6 mln. ton. Hiervan bleef een deel, naar schatting ongeveer tweederde deel, in het binnenland, de rest werd geëxporteerd. Nu nemen wij een ogenblik aan dat de nationale basisproductie op 5 mln. ton wordt vastgesteld. Ook van deze productie zou dus nog een aanzienlijk deel op de buitenlandse markten moeten worden geplaatst. Het is mogelijk dat deze inkrimping van het aanbod in hogere prijzen zou resulteren, maar dit effect wordt naar onze mening gemakkelijk overschat. Wij zullen namelijk ook dan op de wereldmarkt moeten concurreren. Zodra immers onze prijzen te ver zouden uitgaan boven die waartegen onze concurrenten aanbieden, neemt de belangstelling van buitenlandse kopers van Nederlandse zuivel- en melkprodukten snel in betekenis af. Indien in ons land tot een productiebeperking zou worden overgegaan, zou zulks, gezien de kwantitatieve verhoudingen van het totale aanbod op de wereldmarkt, geen of nauwelijks enige invloed op het wereldmarktprijspeil hebben. En dit prijspeil is nu eenmaal voor de Nederlandse melkproducenten verliesgevend. Hierbij dient in aanmerking te worden genomen dat de kostprijs van de melk stijgt naarmate minder wordt geproduceerd; de invloed van de vaste kosten immers, daarop wijst S. uitdrukkelijk, is groot.

Aangenomen mag dan ook worden dat de nationale basisproductie, indien hieronder die hoeveelheid melk wordt verstaan die tegen kostprijs zal kunnen worden verkocht, aanzienlijk lager zal blijken te liggen dan de even door ons veronderstelde omvang. Aanzienlijk lager, omdat elke hoeveelheid melk die moet worden geëxporteerd, verliesgevend zal blijken te zijn en dus zou de nationale basisproductie, zelfs kleiner blijken te zijn dan de hoeveelheid melk die thans in het binnenland wordt verkocht. Kleiner, omdat de kostprijs van deze basisproductie aanzienlijk hoger zou blijken dan die waarvan thans wordt uitgegaan.

De therapie van S. zou dus hierop neerkomen dat hij de melkproductie in ons land zou moeten beperken tot die hoeveelheid, welke in het binnenland lonend zou kun-

nen worden afgezet. Dat op deze wijze „het landbouwvraagstuk” niet kan worden opgelost, spreekt vanzelf. Autarchie kan niet de doelstelling van de in Nederland te voeren economische politiek en van de landbouwpolitiek zijn. En daartoe leidt de suggestie van S., althans ingeval onze interpretatie van het begrip nationale basisproductie juist zou zijn.

Maar S. zal ons ongetwijfeld tegenwerpen dat onze interpretatie van het begrip nationale basisproductie geheel in strijd is met zijn opvattingen daaromtrent. Hij zal ter staving van zijn verweer willen memoreren in dit verband te hebben geschreven: „Voor invoering (van het voorgestelde systeem) is het nodig, dat voor elk bedrijf een basiskwantum wordt vastgesteld, bijv. een bepaald percentage van de geleverde hoeveelheid melk gedurende de laatste twee jaar. Voor 90 pCt. van de gemiddelde produktie van de laatste jaren kan bijv. 30 cent per kg worden uitgekeerd, voor de resterende 10 pCt. bijv. 10 cent en voor hetgeen meer wordt geleverd 5 cent”. Daarom zullen wij in het volgende van een basisproductie uitgaan die met de geciteerde passage overeenkomt. Voordat wij hiertoe echter overgaan dient eerst nog een enkele opmerking over dit interpretatievraagstuk te worden gemaakt.

In het bovenstaande hebben wij getracht aan te tonen dat het weinig consequent is eensdeels voorop te stellen dat de individuele producent voor een additionele produktie, die privaateconomisch lonend en nationaal-economisch verliesgevend blijkt, een prijs dient te ontvangen welke met de marginale waarde van deze meerproduktie overeenkomt en anderdeels tezelfder tijd uit te gaan van een basisproductie waarvan een deel het karakter van een additionele produktie heeft. En deze inconsequentie doet zich voor als het begrip basisproductie wordt geïnterpreteerd als in de vorige alinea is aangegeven. Reeds hebben wij immers betwijfeld of toepassing van een voorstel, waarbij wordt uitgegaan van een basisproductie die overeenkomt met de feitelijke produktie in een recente basisperiode, zou kunnen leiden tot een zodanige produktiebeperking dat daardoor een wezenlijke bijdrage tot de oplossing van „het landbouwvraagstuk” zou worden geleverd.

De melkproduktie in ons land, juister gezegd de hoeveelheid melk die in zuivelfabrieken en in melkinrichtingen is verwerkt, bedroeg in de jaren 1956 tot en met 1960 resp. 5,0; 5,1; 5,4; 5,6 en 6,0 mln. ton. Stelt men nu de basisproductie op 90 pCt. van zeg 5,5 mln. ton — veel lager zal S. toch niet willen gaan — dan zou voor bijna 5 mln. ton de volle prijs worden betaald en voor bijna een half miljoen ton zouden de producenten op een prijs kunnen rekenen die wellicht ten naaste bij de variabele produktiekosten zou blijken te dekken. Het resultaat zou dan ook een zodanig geringe beperking van de melkproduktie zijn dat van een oplossing van het „pièce de résistance” van „het landbouwvraagstuk” ten onzent niet zou kunnen worden gesproken.

Trouwens, wie op grond van de overweging dat „het landbouwvraagstuk” aan een overproduktie is toe te schrijven, in het kader van de in ons land te voeren landbouwpolitiek een produktiebeperking aanbeveelt, dient zich naar onze overtuiging van twee feiten ter dege bewust te zijn. Het eerste is dat een voorstel om de landbouwproduktie in ons land te beperken alleen zin heeft voor die produkten ten aanzien waarvan zich ook in ons land een overproduktie blijkt voor te doen. Dat S. zijn illustraties aan de melkproduktie heeft ontleend ligt ook om deze reden

voor de hand. Voor tarwe en voor eieren zou dit geen zin hebben. En waarschijnlijk zelfs niet, zij het ook op grond van andere overwegingen, voor suikerbieten. Het tweede is dat een produktiebeperking in een klein land als het onze geen invloed op het wereldmarktprijspeil zou blijken te hebben en de prijzen, die voor onze zuivel- en melkprodukten kunnen worden bedongen, worden juist door dit wereldmarktprijspeil, dat voor de producenten verliesgevend is, bepaald.

Maar al komt men dan ook tot de conclusie dat het artikel van S. van een veel beperktere stekking is dan menig lezer vermoedelijk zal hebben gedacht, daarmee wil niet worden gesuggereerd dat het voorstel van weinig betekenis is. Integendeel, wij hebben hiervoor grote waardering, hetgeen trouwens reeds is geconstateerd. Waarop is nu deze waardering gegrond?

Tijdens het bewind van Minister Vondeling werd een belangrijke wijziging in het melkprijsgarantiebeleid ingevoerd. Deze bewindsman namelijk stelde destijds dat hij zich met het oog op de voortdurende stijging van de melkproduktie genoodzaakt had gezien de garantieprijs slechts van toepassing te verklaren op een basisproductie, die op 5 mln. ton per jaar werd bepaald en dat de prijstoeslag zou moeten worden gehalveerd voor zover meer dan de basishoeveelheid zou worden geproduceerd. Met andere woorden: een „gedeeld marktrisico” werd geïntroduceerd. Het is duidelijk dat de toenmalige Minister een in nationaal-economisch opzicht verliesgevende produktiestijging wenste af te remmen. Zijn opvolger, Minister Marijnen, heeft dit beginsel gehandhaafd.

Helaas is deze methode niet effectief gebleken. De individuele producent immers krijgt ook onder vigeur van het huidige stelsel voor de additionele produktie een veel hogere prijs dan met de grenswaarde daarvan overeenkomt. Het is met het oog hierop dat het artikel van S. moet worden gelezen. Hij toch doet het voorstel om het thans geldende stelsel van het gedeelde marktrisico door een geheel ander systeem te doen vervangen. Het is zonder meer duidelijk dat van dit voorstel wel degelijk een produktiebeperkend effect mag worden verwacht.

Wie in overweging geeft te bevorderen dat de producenten voor de meerproduktie slechts de werkelijke waarde — niet de gemiddelde maar de grenswaarde — daarvan ontvangen, komt onherroepelijk tot de conclusie dat voor elk der producenten een basiscontingent moet worden vastgesteld. Nu is het verdelen van een nationale basisproductie onder de individuele producenten bepaald geen eenvoudige zaak. De ervaring gedurende de crisisjaren heeft zelfs aangetoond dat dit vraagstuk in feite praktisch onoplosbaar is en dat de melkproduktiebeperking waartoe destijds werd overgegaan tot zodanig bezwaarlijke complicaties heeft geleid dat de communis opinio is dat een herhaling tot elke prijs dient te worden voorkomen. Wij hebben de indruk dat S. de bezwaren, die aan de uitvoering van zijn voorstel inherent zijn, sterk onderschat. Toegegeven kan echter worden dat aan het meest ernstige bezwaar, namelijk het gevaar dat bestaande verhoudingen worden bevroren ten gevolge waarvan aan de ontwikkeling het dynamisch karakter geheel zou worden ontnomen, wellicht zou kunnen worden tegemoetgekomen door de introductie van verhandelbare certificaten, een mogelijkheid waarop S. in een noot de aandacht vestigt. Daartegenover staat evenwel dat een melkproduktiebeperking in ons land, waar melk goedkoper dan in de andere partnerlanden wordt geproduceerd, niet past in het kader van de

landbouwpolitiek die in E.E.G.-verband zal moeten worden gevoerd.

De suggesties van S. zullen dan ook moeten worden uitgewerkt. Daarvan hangt het antwoord af, dat moet

worden gegeven op de vraag of zijn voorstel voor toepassing in aanmerking komt. Hetgeen wij van harte hopen, maar vooralsnog betwijfelen.

Rotterdam.

H. J. FRIETEMA.

NASCHRIFT

Het is goed om duidelijk voor ogen te houden, dat Prof. Frietema de probleemstelling aanzienlijk beperkter heeft gehouden dan wij bedoelden. Prof. Frietema bepaalt zich in zijn betoog vrijwel geheel tot de situatie in Nederland en dan nog weer tot de situatie in de melkveehouderij. Dat dan vervolgens de conclusie luidt, dat geen oplossing is te verwachten van een wereldprobleem als de landbouwcrisis, ligt voor de hand.

Het lijkt ons evenwel niet juist om de problemen die hier liggen uitsluitend te bezien vanuit Nederland. Op het ogenblik speelt het probleem, hoe de landbouwproductie kan worden beperkt, in een vrij groot aantal landen. Wat de melkveehouderij betreft, worden in Engeland, Zweden, Zwitserland, Noorwegen en Frankrijk pogingen gedaan de productie-uitbreiding tegen te gaan. Typisch Engels is de volgende stap van de Britse Regering: indien de Engelse boerenbond en de Milk Marketing Board niet vóór een bepaalde datum een systeem ontworpen hebben, waarbij het individuele veehoudersbedrijf wordt geconfronteerd met de lage prijs van de industriemelk — voor Engeland de marginale produktie — dan behoudt de Regering zich het recht voor de melkprijs in zijn geheel te verlagen.

Wij hebben bedoeld aan te tonen dat de landbouwcrisis kan worden overwonnen, indien een systeem van een gestaffelde uitbetalingsprijs vrij algemeen wordt ingevoerd. Wat de melkveehouderij aangaat: indien een dergelijk systeem ingevoerd zou worden in Engeland, Zwitserland, de Verenigde Staten, Duitsland, Noorwegen, Zweden, Nederland en eventueel Nieuw-Zeeland en Australië — alle landen, waar invoering administratief geen grote problemen zal opleveren — dan wordt de dreiging van een permanente zuivelcrisis overwonnen.

Onze pretentie lag dus inderdaad wat hoog. Maar in feite is niets anders mogelijk. Een wereldprobleem is alleen in internationaal verband te analyseren en eventueel op te lossen. In dit verband kan worden gewezen op de Verenigde Staten. Dit land vormt ook op landbouwgebied een economische eenheid en door de relatief geringe import en export wordt daar het landbouwprobleem automatisch als geheel bezien. In de Verenigde Staten is het probleem, hoe de produktie kan worden beperkt, reeds veel eerder actueel geworden dan in Europa, dat eerst de laatste jaren wordt geconfronteerd met de dreiging van een totale landbouwcrisis. Volgens schattingen bedraagt de overproduktie sinds 1950 6 à 8 pCt. van de totale produktie. Eén van de middelen ter bestrijding van de overproduktie is het bekende „soil-bank“-programma. Hierbij poogt de Regering door het onttrekken van land aan het produktieproces, de landbouwproductie in te perken.

Hoewel de resultaten van dit programma verschillend worden beoordeeld, besloot de Regering Kennedy dit programma nog uit te breiden. Op het ogenblik wordt in de Verenigde Staten gediscussieerd over een invoering van een quotaregeling. Op grond van de afzetvooruitzichten voor het komende jaar zou moeten worden vastgesteld hoeveel van elk produkt nodig is. Op grond hiervan krijgt dan elk bedrijf een kwantum toegewezen, dat ge-

produceerd en afgezet mag worden¹⁾. Reeds eerder hadden bepaalde sectoren van het bedrijfsleven uit eigen initiatief een soort quotaregeling ingevoerd (bijv. voor suiker, fruit, tabak en consumptiemelk). Te vermelden is verder dat vorig jaar bij een stemming 87,3 pCt. van de Amerikaanse tarwewekers stemden vóór invoering van een quotaregeling.

Keren wij nog even tot ons eigen land terug: in de tuinbouw is het systeem van teeltvergunningen nimmer op grote moeilijkheden gestuit. In de pluimveehouderij gold tot voor kort eveneens een produktieregeling. Op een vreemde — en o.i. onverantwoorde — wijze is deze enige maanden geleden (voorlopig?) terzijde geschoven. Het probleem van de omvang van de landbouwproductie is dus in vele landen en takken van het landbouwbedrijf onderkend. Tot dusver troffen wij echter het idee van een invoering van een gestaffelde uitbetalingsprijs, gebaseerd op de marginale opbrengst, (nog) niet aan.

De veel meer begrensde benadering van Prof. Frietema is overigens zeker niet onrealistisch. Zijn betoog kunnen wij ten dele ook wel volgen. Wij staan t.a.v. een beperking van de produktie *alleen* in de Nederlandse melkveehouderij uiteraard ook gereserveerder dan tegenover een internationale regeling, waarbij alle betrokken landen overeenkomen om maatregelen te nemen teneinde de produktie te beperken. De huidige ontwikkeling van vraag en aanbod voert overigens — zoals wij getracht hebben aan te tonen — zowel binnen de E.E.G. als daarbuiten, noodwendig tot een dergelijke overeenkomst.

Toch zijn wij van mening dat ook bij een toepassing alleen in Nederland de resultaten groter zijn dan Prof. Frietema verwacht. In de eerste plaats kan worden opgemerkt, dat het voor ons land en ook voor de melkveehouderij nimmer nadelig kan zijn het deel van de produktie af te stoten, waarvan de marginale kosten hoger zijn dan de marginale opbrengsten. Het prijsgeven van een dergelijke positie op de internationale markt, die is verkregen door te produceren tegen een opbrengst, die de marginale kosten niet dekt, is verantwoord. Overigens zal er hoofdzakelijk sprake zijn van een beperking van de *binnenlandse* afzet. De afzet in het buitenland is vrijwel nimmer marginaal. Dit kan duidelijk worden als wij de mogelijke gevolgen van een beperking van de melkproduktie voor de geldelijke opbrengst bezien.

Als voorbeeld willen wij hier geven de situatie op de binnenlandse kaasmarkt. Het afgelopen jaar was de gemiddelde groothandelsprijs voor kaas in het binnenland f. 1,80 per kg. Dit prijsniveau is laag. In de ons omringende landen ligt de groothandelsprijs voor de Nederlandse kaas-soorten — vooral dank zij regeringsmaatregelen — zeker

¹⁾ Te wijzen is hier, behalve op het reeds eerder vermelde boek van Willard W. Cochrane: „Farm Prices; Myth and Reality” nog op twee publikaties, die eerst in ons bezit kwamen na het schrijven van het artikel, nl. Willard W. Cochrane: „Some further reflections on supply control”, in het „Journal of Farm Economics” van november 1959 en G. E. Brandow: „Potentialities and limitations of comprehensive supply control” in het „Journal of Farm Economics” van december 1960.

met één aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' hebt U 200 ijzers in het vuur



Elk aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' maakt U mede-eigenaar van een grote, deskundig samengestelde aandelenportefeuille, die een aantrekkelijk rendement oplevert. S-p-r-e-i-d-i-n-g over ca. 200 fondsen beperkt het risico. Bovendien bestaat goede kans, dat Uw bezit in waarde vermeerdert.

Alle banken en commissionairs kunnen U inlichten.

N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico

WESTERSINGEL 84, ROTTERDAM

ned

30 à 60 cent per kg. hoger. Een optrekken van de binnenlandse kaasprijs verdient zeker overweging, afgezien nog van de Euromarkt. De prijselasticiteit van het kaasgebruik is gering. Vele, vooral buitenlandse, onderzoeken wijzen op een prijsgevoeligheid van hoogstens — 0,4. Indien aangenomen wordt, dat een dergelijke prijsgevoeligheid geldt bij prijzen tussen f. 1,80 en f. 2,40 — de ervaringen van eind 1959, toen een tijdelijke schaarste de prijzen sterk deed stijgen, kunnen steun verlenen aan een dergelijke veronderstelling — zou de afzet en de geldelijke opbrengst bij opeenvolgende prijsverhogingen als volgt reageren.

Groot handelsprijs	Afzet in tonnen	Geldelijke opbrengst fabrieks-niveau	Geldelijke opbrengst veehouders	Omzet-daling in tonnen	
				per prijs verhoging	totaal
f. 1,80	88.000	f. 158 mln.	f. 118 mln.	—	—
f. 2,—	85.540	f. 171 „	f. 132 „	2.460	2.460
f. 2,20	83.280	f. 183 „	f. 145 „	2.260	4.720
f. 2,40	81.110	f. 195 „	f. 158 „	2.170	6.890
f. 2,60	79.030	f. 205 „	f. 171 „	2.080	8.970

Een verhoging van de prijs tot f. 2,40 heeft — onder de gegeven veronderstelling — tot gevolg een stijging van de geldelijke opbrengst met f. 40 mln. en een daling van de binnenlandse afzet met ca. 7.000 ton. Een dergelijke prijsverhoging is echter — afgezien nog van zeer omvangrijke markttechnische moeilijkheden — niet doorvoerbaar, omdat de vrijkomende 7.000 ton kaas niet — althans moeilijk — elders ondergebracht kan worden. Op de exportmarkten is zij niet geforceerd onder te brengen, daar deze — vooral door genomen of te duchten maatregelen van buitenlandse overheden — zich niet voor expansie van deze omvang lenen. Indien echter de kaasproductie 7.000 ton kleiner was, zou een heffing op de binnenlandse kaasafzet van 60 cent wel mogelijk zijn en zou de opbrengst kunnen stijgen met f. 40 mln. ²⁾

Op enkele praktische bedenkingen van Prof. Frietema zullen wij slechts kort ingaan. In de eerste plaats is er

het bezwaar, dat het basiskwantum niet exact is te bepalen en dat evenmin de marginale opbrengst precies is vast te stellen. Op dit praktische bezwaar kan een praktisch antwoord worden gegeven. Het vaststellen van het basiskwantum op 90 pCt. van de gemiddelde produktie van de laatste twee jaar en het vaststellen van de marginale opbrengst van de resterende 10 pCt. op 10 cent en van hetgeen meer wordt geproduceerd op 5 cent, moge theoretisch bezien een zeer ruwe slag zijn, praktisch gezien zal hetzelfde effect bereikt worden als bij een theoretisch juistere benadering van de betreffende grootheden.

Een belangrijk bezwaar van velen zal uiteraard zijn de administratieve uitvoerbaarheid. Prof. Frietema noemt dit bezwaar ook en verwijst naar vooroorlogse ervaringen. Een grondige behandeling van dit aspect van het probleem zou veel plaatsruimte vergen. Het lijkt daarom hier niet de plaats het probleem uitputtend te behandelen. Slechts het volgende zij opgemerkt. De ervaringen van vóór de oorlog lijken mij nauwelijks maatgevend. Administratief is het toewijzen van een basiskwantum evenmin moeilijk als de huidige uitbetaling van de L.E.F.-gelden. Alleen moet er één keer vaker opgeteld en gedeeld worden! Dreigende verstarringen zijn op velerlei wijzen te voorkomen, o.a. door het verhandelbaar stellen van de basishoeveelheden. Wel zal het gewenst zijn alleen dan een systeem van basishoeveelheid of areaaltoewijzing toe te passen, als een belangrijk aantal boeren er voor is.

Tenslotte nog een verduidelijking. Het is niet de bedoeling — en dit ligt ook geheel in de lijn van de gegeven analyse — om het agrarisch inkomen aan te tasten. Dit betekent, dat voor de basishoeveelheid niet de volle kostprijs moet worden betaald — zoals Prof. Frietema, misschien onbedoeld, stelt —, doch iets meer. In het voorbeeld, dat werd gegeven, is dit ook impliciet aangegeven. Opzettelijk werd hier voor de basishoeveelheid een bedrag van 30 cent genoemd en niet de huidige gemiddelde kostprijs van ca. 29 cent. Een poging, het landbouwprobleem op te lossen ten koste van het agrarisch inkomen — een alternatief door velen direct of indirect gesteld —, achten wij onpraktisch en ontoelaatbaar en bij de huidige levensstandaard in het Westen ook door niets te rechtvaardigen.

²⁾s-Gravenhage.

Drs. H. SCHELHAAS

De stelling dat de handelsmarge bij vaste prijzen gelijk moet zijn aan de kosten van het duurste werkende handelsbedrijf, is noch theoretisch noch praktisch houdbaar. Het niet kunnen doorgeven van kostenvoordelen betekent in principe geen afwijking van de vrije concurrentieprijs; het geschiedt ook niet bij filiaalbedrijven. Twee vragen moeten worden beantwoord: past het artikel in het assortiment en hoe hoog moet dan de prijs zijn? De integrale kostentheorie geeft antwoord op de eerste, de marginale theorie op de tweede vraag. Onder bepaalde veronderstellingen hangt de optimale prijs alleen van de elasticiteit en van de variabele kosten af. Bij homogene goederen is de elasticiteit hoog, de winstoverslag laag en bestaat de kans dat de optimale prijs de integrale kosten niet dekt. De vaste prijs is een van de vele middelen die de elasticiteit op een niveau brengt waarbij de integrale kosten worden gedekt. Zou de vaste prijs worden verboden, dan ontstaat in vele gevallen geen chaos maar zal de handel andere middelen toepassen om via een heterogene concurrentie en een minder doorzichtige marktstructuur, de elasticiteit te verkleinen.

Vaste prijzen als object van theoretische beschouwing (II)

In dit tweede artikel willen wij allereerst twee stellingen bespreken, die in een theoretisch kled gestoken zijn. De eerste luidt: in verband met de voorwaarde, dat het merk-artikel overal verkrijgbaar moet zijn, moet de fabrikant de handelsmarge vaststellen op de hoogte van de kosten van het marginale handelsbedrijf. De tweede stelling luidt: de vaste prijs belet de handel om kostenvoordelen door te geven.

Het moet mij van het hart, dat ik mij steeds weer verwonder, zo niet erger, wanneer deze stellingen door geschoolde economen worden geponeerd. Ik kan dit alleen maar verklaren uit het optreden van een zekere theoretische blindheid zodra een vraagstuk een politieke kant heeft.



Bezien wij de stelling, dat het artikel ook in marginale bedrijven winstgevend verkocht moet worden, kritisch. De eerste opmerking is dan, dat, zelfs als wij uitgaan van de eis, dat iedere potentiële consument het kan kopen, nog geenszins volgt dat het „dus” ook in alle winkels aanwezig moet zijn. Verreweg de meeste consumenten hebben bij het aankopen van een bepaald artikel de keuze uit enkele winkels. Zelfs als dat er slechts twee zouden zijn, zou om alle consumenten te bereiken slechts de helft van het totaal aantal winkels nodig kunnen zijn.

De stelling is dus onjuist, dat het noodzakelijk is alle verkooppunten in te schakelen als men alle potentiële afnemers wil bereiken. Maar stel, dat dit bezwaar niet zou bestaan en dat men dus wel alle winkels zou moeten hebben om alle consumenten te kunnen bereiken, dan nog is de stelling niet houdbaar. Wij hebben hier een optimumvraagstuk. Tegenover elkaar moeten worden gesteld de marginale baten van het uitbreiden van het aantal verkooppunten en de marginale offers daaraan verbonden. Nu is het zonder meer duidelijk, dat het irrationeel is aan alle afnemers een hogere marge toe te staan om enkele marginale bedrijven als afzetpunt te verkrijgen.

Het is overigens hoogst merkwaardig dat theoretisch gevormde economen soms deze fout nog maken, resp. die fout niet direct doorzien. De dogmengeschiedenis heeft

namelijk al lang met een analoge fout afgerekend. Toen de marginale theorie opkwam, stelde men terecht dat de marginale opbrengst gelijk moest zijn aan de marginale kosten. Men stelde evenwel ten onrechte de marginale opbrengst gelijk met de prijs, dus onder verwaarlozing van het verband tussen prijs en hoeveelheid. Dit leidde tot de onjuiste stelling, dat de prijs gelijk moest zijn aan de marginale kosten. Zo min nu als de prijs gelijk moet zijn aan de marginale kosten, moet ook de handelsmarge, gelijk zijn aan de kosten van het duurste werkende bedrijf. In beide gevallen dient men zich af te vragen welke invloed de prijs, resp. de handelsmarge heeft op de vergroting of verkleining van de omzet.

Ook in de praktijk is het duidelijk dat de fabrikant de marginale bedrijven niet nodig heeft om alle potentiële afnemers te bereiken. Iedereen is in Nederland in staat om Verkade's producten te kopen en toch maakt Verkade slechts gebruik van zorgvuldig geselecteerde winkels. De stelling, dat de vaste prijs meebrengt dat de marge zo hoog moet zijn als door de kosten van de duurste werkende winkels zou worden bepaald, is dus theoretisch noch praktisch houdbaar.



Thans willen wij de tweede stelling theoretisch onderzoeken, namelijk dat de vaste prijs het onmogelijk zou maken kostenvoordelen door te geven. Bezien wij deze stelling zeer algemeen, dan is het volgende op te merken. Kostenvoordelen, dus kostendifferenties, leiden in principe tot typische differentiële inkomsten van een rent-karakter. Het zijn ondernemerspremies, bijv. als gevolg van vestigingsplaats, bedrijfsomvang of organisatie. Nu weten wij, sinds Ricardo, dat zulke rent-inkomens juist niet door de concurrentie plegen te verdwijnen. Zo gezien is het dus onjuist dat de vaste prijs, die een doorgeven van ondernemerspremies onmogelijk maakt, in strijd is met de theorie van de concurrentieprijs.

In een bepaald opzicht is de stelling evenwel juist. Als een ondernemerspremie eenmaal gemaakt is, staat deze ter vrije beschikking van de ondernemer. Hij kan deze als privé-inkomen aanwenden, maar ook gebruiken voor

expansie. Dit laatste kan in vele vormen gebeuren. Men kan meer reclame maken, het bedrijf vergroten, op bepaalde produkten prijsreducties geven enz. Dit alles heeft zin als het aanwenden van ondernemerspremies leidt tot een in totaal vergroten van het ondernemersinkomen. De ondernemerspremie, die voort zou komen uit kostenvoordelen, kan ook bij vaste prijzen in vele richtingen worden aangewend, doch met één uitzondering, namelijk niet in prijsreducties op goederen met vaste prijs. In die zin is de stelling dus houdbaar. Het feit, dat deze ene aanwending onmogelijk is, bewijst evenwel niet dat er geen andere aanwendingsmogelijkheden zijn. Nu begrijpen wij wel dat het zeer aantrekkelijk kan zijn prijsreducties te geven op artikelen, waarop anderen dit niet doen, terwijl de consument juist daardoor dit prijsverschil duidelijk kan waarnemen. Ondeugend gezegd: men wenst de mogelijkheid tot prijsreductie op goederen met vaste prijzen, mits anderen zich wel aan die prijs houden!

Wij zien niet in dat het een frustratie van de theorie van de concurrentieprijs is als typische ondernemerspremies niet doorgegeven kunnen worden op de plaatsen waar deze ontstaan. Zou zulks wel het geval moeten zijn, dan zou dit tot spanningen binnen de filiaalbedrijven moeten leiden. Wij mogen namelijk aannemen dat bedrijven met enkele honderden filialen ook wel filialen zullen hebben die door vestigingsplaats, omvang, organisatie en leiding kostenvoordelen van een rent-karakter hebben. Als het natuurlijk was dat deze in de prijzen tot uitdrukking zouden moeten komen, dan zouden ook deze filiaalbedrijven voor de produkten, waarvan zij zelf de prijs vaststellen, tot verschillende prijzen voor hun diverse filialen moeten overgaan. Zulk een politiek is zeker niet algemeen. Integendeel.

Wij laten nu nog in het midden dat aanpassing van de prijs van een bepaald artikel aan de distributiekosten van dat artikel op zijn minst kennis van die kosten eist. Kennen zij, die op grond van hun kostenvoorsprong de vaste prijs verwerpen, hun kosten voor elk artikel afzonderlijk? Wij zijn zo vrij dit ernstig te betwijfelen. Hierbij gaan wij niet zo ver als Prof. Van Muiswinkel, die de mogelijkheid van kostentoerekening in de handel principieel ontkent. Integendeel. Wij achten zulk een kostentoerekening in principe zeer goed mogelijk. De problematiek ligt hier onzes inziens niet anders dan in de industrie met heterogene produkten. Maar wij betwijfelen wel of zij, die zich op zulke kostenverschillen beroepen, inderdaad een zo nauwkeurig mogelijke kostentoerekening hebben uitgevoerd.

Een theoretische vraag, die hier gesteld moet worden, is ook nog in hoeverre de *verkoopprijs* uit de *produktiekosten* te verklaren is. Limperg heeft wel geleerd dat de kostprijs de basis voor de aanbiedingsprijs is, maar noch hij, noch de Amsterdamse school hebben aangetoond hoe men van die basis tot de aanbiedingsprijs moet komen. Doordat de Amsterdamse school de invloeden van de vraagzijde niet in haar analyses heeft opgenomen, is het haar naar ons inzicht ook onmogelijk om van de basis tot de aanbiedingsprijs te komen.

Aanvaardt men het bestaan van een spanning tussen kostprijs en aanbiedingsprijs, dan volgt niet uit het bestaan van kostenverschillen zonder meer dat ook de aanbiedingsprijzen moeten verschillen.



Wij hebben tot nu toe enkele theoretische opmerkingen in verband met de vaste prijs gemaakt. Wij gingen daarbij

impliciet van het bestaan van vaste prijzen uit. Dit empirische feit eist evenwel een theoretische verklaring. Wij gaan daarbij uit van de hypothese, dat de ondernemer streeft naar een maximumwinst. De winst is het verschil tussen totale opbrengst en totale of integrale kosten.

Stellen wij de prijs voor door p en de hoeveelheid door q , dan is de totale opbrengst pq . In vele gevallen kunnen wij de totale kosten benaderen door de som van de constante kosten plus een bedrag aan variabele kosten, dat evenredig is met de productie-omvang q en de variabele kosten v . De totale kosten worden dan $c + vq$. De totale winst is dan totale opbrengst pq min totale kosten $c + vq$. Willen wij deze winst maximeren, dan moeten wij het verband tussen prijs en hoeveelheid kennen. Dit verband tussen prijsvariatie en hoeveelheidsvariatie vinden wij uitgedrukt in de elasticiteit van de vraag. Differentiëren wij de formule voor de totale winst naar de prijs p , met behulp van het verband tussen prijs en hoeveelheid, dan levert dit ons een eenvoudige formule voor de optimale prijs. Deze luidt:

$$p = \frac{e}{e-1} v^1)$$

Deze prijs is optimaal, omdat hij leidt tot de hoogste winst resp. het kleinste verlies. Zowel een hogere als een lagere prijs levert een minder gunstig resultaat. Daarom noemen wij die prijs optimaal. Zoals bij alle maximeringsvraagstukken valt hier de constante term c weg. Dit zal onze marginalisten genoeg doen. De constante kosten spelen geen rol bij het bepalen van de optimale prijs!

Deze formule geeft antwoord op de vraag hoe hoog wij de prijs moeten stellen onder twee voorwaarden, nl.:

- a. dat het artikel reeds in ons assortiment is opgenomen;
- b. dat de constante kosten inderdaad constant zijn.

Op de vraag, of wij het artikel in ons assortiment op moeten nemen resp. daarin moeten behouden, geeft de formule evenwel geen antwoord. Om die andere vraag te beantwoorden, moeten wij nagaan of het artikel de ge-

1) Elasticiteit $-e = \frac{dq}{dp} \frac{p}{q}$

$$\frac{dq}{dp} = -e \frac{q}{p}$$

Grensoopbrengst = grenskosten

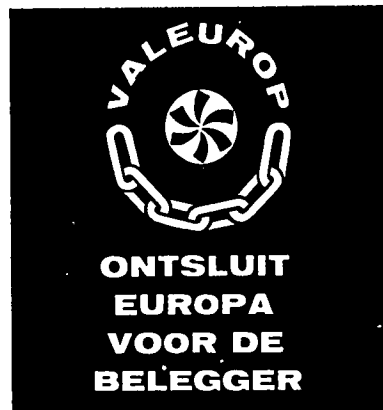
$$\frac{dpq}{dp} = \frac{d(c + vq)}{dp}$$

$$p \frac{dq}{dp} + q = v \frac{dq}{dp}$$

$$-ep \frac{q}{p} + q = v \frac{q}{p}$$

$$-e + 1 = \frac{v}{p} e$$

$$p = \frac{e}{e-1} v$$



(advertentie)

middelste integrale kosten dekt, met andere woorden of de totale kosten $c + vq$, gedeeld door de hoeveelheid q , door de prijs wordt gedekt. Dus:

$$p > \frac{c + vq}{q}$$

Hier hebben wij, met de constante kosten, de integrale kostentheorie als basis voor de prijs. Er zijn dus twee vragen; nl.:

- moeten wij het artikel in ons assortiment opnemen resp. behouden;
- wat is, zo a. bevestigend beantwoord is, de optimale prijs.

Op deze twee vragen zijn er twee verschillende antwoorden. De integralisten geven antwoord op de vraag of een artikel in het assortiment thuishoort, de marginalisten zeggen, zo de eerste vraag bevestigend beantwoord is, maar ook alleen dan, hoe hoog de prijs in dat geval moet zijn. Beide vragen tezamen vinden hun beantwoording in de formule:

$$p = \frac{e}{e-1} v > \frac{c + vq}{q}$$

Hierop kunnen marginalisten en integralisten zich met elkaar verzoenen.

Passen wij de formule voor de optimale prijs op de detailhandel toe, dan kunnen wij zonder grote fout de variabele kosten gelijk aan de inkooprijzen stellen. De handelsmarge wordt dan nog alleen door de factor e bepaald. Hoe hoog deze is, hangt van het artikel en de omstandigheden waaronder het verkocht wordt af.

Er zijn redenen om aan te nemen dat onder „gewone” omstandigheden de factor e in de buurt van de 4 tot 6 ligt.

Als $e = 5$, dan is $p = \frac{5}{4} v = 1,25 v$. De handelsmarge is dan 25 pCt. van de inkooprijzen of 20 pCt. van de verkoopprijzen.

Hebben wij te maken met een goed, waarvan de vraagrijzen en kwaliteiten niet scherp kunnen beoordeeld, dan is de prijselasticiteit, namelijk het reageren van de afnemer op de prijs, geringer. Dit komt bijv. voor bij antiques.

Stellen wij in dat geval e op 2, dan is $p = \frac{2}{1} v = 2 v$. De verkoopprijs is dan het dubbele van de inkooprijzen.

Als de afnemer weet dat een exemplaar bij de ene winkelier precies van dezelfde kwaliteit is als dat bij een andere, dan is uiteraard de prijselasticiteit hoog en als gevolg daarvan is de prijsopslag om van de inkooprijzen tot de optimale verkoopprijs te komen laag. Bij $e = 11$ bijv. is de prijsopslag 10 pCt.

In de formule voor de optimale prijs vinden wij de verklaring waarom bij vrije prijsconcurrentie tussen exemplaren van een homogeen goed de brutowinstmarge in de detailhandel zo laag is. Hierbij is het onverschillig of dit homogeen goed suiker, eieren, boter of een merkartikel met vrije prijs is. Indien nu de optimale prijs beneden de integrale kosten ligt, is niet meer aan de voorwaarde voldaan voor het in het assortiment opnemen resp. daarin houden van het artikel. Er moet dus iets gebeuren.

Het hoger of lager stellen van de prijs dan de optimale geeft geen resultaat. De oplossing moet worden gevonden en wordt in de praktijk ook gevonden in een politiek, waardoor de prijselasticiteit op detailistenniveau kleiner wordt en bijgevolg de optimale handelsmarge hoger. Een van de vele middelen om de prijselasticiteit te verkleinen

is het systeem van de vaste prijs. Het maakt namelijk voor de afzet van een winkelier een groot verschil of hij voor zich de prijs verlaagt (cet. par.) dan wel of de fabrikant een prijsverlaging voor alle winkeliers voorschrijft. Hier hebben wij de verklaring, waarom wij zo veel bij merkartikelen, die naar hun aard homogeen zijn, dat systeem aantreffen.

Maar er zijn ook andere middelen, die tot een verlaging van de elasticiteit leiden. Door verwijdering van het fabrikantenmerk en nog sterker door er een handelaarsmerk voor in de plaats te zetten, wordt het goed in de ogen van de consument heterogeen in plaats van homogeen. Dientengevolge valt de prijselasticiteit terug. In de damesconfectie krijgen de detaillisten voor de omgeving van hun winkel een exclusief recht op bepaalde modellen.

Bij merkartikelen zonder vaste prijs kan bij de detaillisten de handelszucht ontstaan deze artikelen niet met duidelijke prijsvermelding in de etalage uit te stallen. Al deze vormen komen erop neer, dat het de afnemer moeilijk gemaakt wordt om prijzen en kwaliteiten onderling te vergelijken. De markt wordt voor hem minder doorzichtig dan deze bij homogene concurrentie is en daardoor daalt de prijselasticiteit tot een lager niveau. Anders gezegd: de handel heeft bij vrije prijzen de mogelijkheid om de nationale markt op te breken in lokale deelmarkten, waarop het voor iedere handelaar mogelijk is tot een eigen prijszetting te komen en de mogelijkheden tot vergelijking van prijzen en kwaliteiten te beperken.

Sommigen verwachten van een verbod van vaste prijzen een chaos in de handel. Wij zien daarvoor de theoretische noodzaak niet in. Natuurlijk is het wel waarschijnlijk dat hier of daar, direct na een van kracht worden van zulk een verbod, een chaotische toestand kan intreden, maar wij achten dit slechts een overgangstoestand. Er zijn namelijk vele middelen om de concurrentie tussen merkartikelen met vrije prijzen te beperken. Deze middelen zullen worden aangewend en daardoor zal geen chaos, maar zal wel een belangrijke structuurwijziging ontstaan. Theoretisch betekent dit, dat wij uiterst voorzichtig moeten zijn met de gevaarlijke ceteris paribus-redenering.

Een redenering: „Als de vaste prijs verboden wordt en al het andere ongewijzigd blijft, zal het resultaat zijn”, wordt door ons principieel op theoretische gronden verworpen. Het andere blijft niet ongewijzigd, want de vaste prijs is één van de vele factoren van een samenhangend geheel van gedragingen. Het kan niet uit dit complex worden losgemaakt zonder dat het gehele complex verandert.

Vraagt men tenslotte naar de voordelen van een handhaven resp. van een verbod van de vaste prijs, dan moet de theoreticus antwoorden, dat hij hierop geen antwoord kan geven. Voor- en nadelen hangen van de gevolgen af en deze gevolgen worden in hoge mate door feitelijke verhoudingen en omstandigheden bepaald. Deze verschil-



(advertentie)

len van branche tot branche en binnen iedere branche vaak van artikel tot artikel. Een ding mogen wij evenwel als uiterst waarschijnlijk stellen, namelijk dat de markt voor de consument minder doorzichtig om niet te zeggen volkomen ondoorzichtig wordt.



Ons betoog kunnen wij als volgt samenvatten: theorie en praktijk leren, dat de optimale prijs bij homogene concurrentie relatief dicht bij de variabele kosten ligt. Dit maakt het waarschijnlijk dat in vele gevallen deze optimale prijs beneden de integrale kosten ligt en dus niet de hoogste winst, doch het kleinste verlies geeft.

Door een artikel van een merk te voorzien wordt dit artikel in de ogen van de consument meer homogeen dan het anders zou zijn. Dreigt dit artikel verliesgevend te worden, dan is de enige manier zodanig met de afzet-elasticiteit te manipuleren, dat de optimale prijs tenminste de integrale kosten dekt. Een van de middelen daartoe

is de uitschakeling van de concurrentie tussen de detailisten en het laten bepalen van de prijs, resp. de prijsveranderingen door de fabrikant, dus door invoering van het systeem van vaste prijzen. Maar het bedrijfsleven en in het bijzonder de handel beschikken over vele andere middelen om de homogene concurrentie in een heterogene concurrentie om te zetten.

Een verbod van vaste prijzen zal dan ook, een eventuele overgangperiode daargelaten, niet leiden tot een chaos op prijzengebied, maar wel tot een opbreken van een grote nationale markt in lokale deelmarkten en in het algemeen tot een voor de consument minder doorzichtig maken van de markt. Of deze toestand boven die van de vaste prijs te prefereren is, is geen vraag van theoretische analyse, maar van economische politiek. De uitkomst zal evenwel verschillend zijn al naar de feitelijke omstandigheden.

Amsterdam.

Dr. W. J. VAN DE WOESTIJNE.

Belegging in winstdelende personeelsobligaties

Na in een drietal artikelen ¹⁾ de mogelijkheden en beletselen voor de bezitsvorming te hebben geanalyseerd, willen wij deze thans met een praktijkgeval illustreren. Als recent voorbeeld zullen wij in dit artikel de regeling vermelden van een grote elektrotechnische industrie te 's-Gravenhage, waarvan de directie, in het kader van het streven der Regering de bezitsvorming onder de werknemers te stimuleren, heeft besloten met ingang van 1 mei 1961 belegging in winstdelende personeelsobligaties door haar werknemers mogelijk te maken.

Na een uitgebreid onderzoek is deze onderneming tot de conclusie gekomen, dat verstrekking van deze obligaties zowel voor de werkgever als voor de werknemers het meest geschikt is. Voor de werkgever, omdat zowel de vaste als de variabele rente voor de vennootschapsbelasting volledig aftrekbaar is. Bovendien zit men, in een slechte tijd niet aan een lening met een hoge rente vast. De werknemers daarentegen ontvangen een vaste rente, die altijd nog boven de spaarbankrente ligt en een variabele rente, die bij de huidige hoogconjunctuur behoorlijk kan oplopen. Bij deze onderneming zou het dividend op de winstdelende personeelsobligaties dit jaar 8 pCt. hebben dragen. Het is begrijpelijk, dat dit zuiver als een sociaal doel gezien moet worden, daar men momenteel wel een geldlening tegen $4\frac{1}{2}$ à $4\frac{3}{4}$ pCt. zou kunnen afsluiten.

Het bezwaar, dat men naar voren brengt, dat men bij obligaties het risico van geldontwaarding loopt, wordt o.i. bij een dergelijk rendement wel teniet gedaan. Al zou immers de geldontwaarding 2 pCt. per jaar bedragen, dan maakt dit bij een dergelijk rendement niet veel uit. Verder heeft de werknemer bij deze obligaties geen koersrisico, hetgeen bij aandelen wel het geval is. Daardoor zijn aandelen naar onze mening ongeschikt als belegging voor de grote massa der werknemers. Voor een uitvoeriger behandeling der diverse systemen verwijzen wij naar het artikel „Winstuitkering en bezitsvorming” ¹⁾.

Met toestemming der directie, waarvoor wij haar zeer erkentelijk zijn, volgt hieronder de tekst van het reglement.

REGLEMENT VOOR DE WINSTDELENDE PERSONEELSOBLIGATIES

1. In deze regeling wordt verstaan onder:

vennootschap: (volgt naam der onderneming).

directie: de directie van bovenbedoelde vennootschap.

werknemers: alle personen, die krachtens het reglement voor de winstuitkeringsregeling in aanmerking komen voor een winstuitkering over het voorafgaande jaar.

2. Teneinde de bezitsvorming onder het personeel te stimuleren, heeft de directie besloten met ingang van 1 mei 1961 haar werknemers in de gelegenheid te stellen jaarlijks maximaal 5 pCt. van het jaarinkomen te beleggen in winstdelende personeelsobligaties. Het te beleggen bedrag wordt naar boven afgerond op een veelvoud van f. 50.

3. Onder jaarinkomen wordt verstaan het voor de winstuitkering over het voorafgaande jaar berekende inkomen.

4. De obligaties worden uitgegeven in coupures van f. 50 en f. 100. Zij zijn voorzien van jaarcoupons, die binnen 1 jaar na betaalbaarstelling van de rente ter verzilvering moeten worden aangeboden. De niet binnen deze termijn aangeboden coupons verjaren ten bate van de vennootschap.

5. Zij, die wensen in te schrijven, behoren jaarlijks gedurende de maand april mede te delen welk bedrag zij aan obligaties willen besteden.

6. De storting op de obligaties en de betaalbaarstelling van de rente is jaarlijks op 1 mei gesteld ten kantore van de vennootschap.

7. De winstdelende personeelsobligaties luiden op naam, mogen niet beleend of gecedeerd worden en zijn te allen tijde ten kantore der vennootschap verzilverbaar. Bij het verlaten van de dienstbetrekking heeft de werknemer de verplichting de in zijn bezit zijnde obligaties ter verzilvering aan te bieden; bij in gebreke waarvan het recht op terugbetaling en rentevergoeding vervalt ten bate van de vennootschap. In beide gevallen is de aflossing a pari gesteld tegen de vaste rente van 4 pCt. 's-jaars per verstreken volle maand, te rekenen vanaf de laatste couponvervaldag.

8. Door de directie wordt een register aangehouden, waarin de namen en adressen van de houders der stukken worden vermeld. Ten aanzien van de vennootschap zullen de ingeschrevenen domicilie hebben aan het vermelde adres.

9. Aan het totale obligatiebezit per werknemer is geen maximum verbonden. Bij het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd mag de werknemer zijn obligaties behouden. In geval van zijn overlijden worden de obligaties ter beschikking gesteld van zijn echtgenote tot het moment waarop zij hertrouwt of van zijn ongehuwde kinderen tot de leeftijd van 19 jaar.

10. Voor winstdelende personeelsobligaties, die zoek of in het ongereede zijn geraakt, kunnen op schriftelijk verzoek en op kosten van de houder duplicaten onder gelijke nummers als de vervangen stukken worden uitgereikt onder zodanige voorwaarden en waarborgen als de directie in overleg met

¹⁾ „Winstuitkering en bezitsvorming” in „E.-S.B.” van 31 mei 1961; „Overheidsregelingen voor bezitsvorming” in „E.-S.B.” van 7 juni 1961; „Beletselen voor de bezitsvorming” in „E.-S.B.” van 14 en 21 juni 1961.

commissarissen, indien in functie de gedelegeerd commissarissen, zal bepalen. Op de nieuw uit te geven stukken wordt het woord „Duplicaat” geplaatst; de oorspronkelijke stukken worden door de nieuwe uitgifte waardeloos.

11. De rente bestaat uit een vast en een variabel gedeelte. De vaste rente bedraagt 4 pCt. Het variabel gedeelte is afhankelijk van het dividendpercentage, dat op de aandelen wordt uitgekeerd en bedraagt $\frac{1}{2}$ pCt. van elk heel procent boven de 4 pCt., dat gedeclareerd wordt op de gewone aandelen over het boekjaar voorafgaande aan het jaar, waarin de desbetreffende coupon vervalt. De totale rente zal maximaal 10 pCt. bedragen.

12. De rente wordt contant uitgekeerd tegen overlegging van de betreffende coupon onder inhouding van de hierop verschuldigde belasting.

13. De directie behoudt zich het recht voor het totale bedrag aan uit te geven winstdelende personeelsobligaties voorlopig te limiteren tot f. 1 mln.

Nadat de officiële inschrijvingstermijn voor winstdelende personeelsobligaties gesloten was, bleek het resultaat vrij aardig overeen te stemmen met de gegevens van andere bedrijven. Van de inschrijvers behoren namelijk ongeveer 30 pCt. tot de groep der uur- en wekloners en ongeveer 70 pCt. tot de maandloners. Ook het gemiddelde inschrijvingsbedrag ligt het hoogst bij de maandloners. Nu kunnen wel beweren, dat de groep der maandloners een hoger inkomen heeft, doch deze groep zal ook een hogere levensstandaard hebben. Bovendien had men, zoals de bedoeling was, een gedeelte van de ontvangen winstuitkering hiervoor kunnen gebruiken. Daarom heeft men de inschrijvingstermijn op de obligaties direct na de uitbetaling der winstuitkering gesteld. Verder kan men aan een spaarsysteem gaan deelnemen, waardoor wekelijks of maandelijks een bepaald bedrag van het loon of salaris wordt ingehouden om te zijner tijd over het gehele of gedeeltelijke aankoopbedrag der obligaties te kunnen beschikken.

De wet geeft vrijstelling

Het wetsontwerp „voorzieningen met betrekking tot premiespaarregelingen en winstdelingsspaarregelingen” is aangenomen!

De vrijstelling van fiscale en sociale lasten die deze wet biedt t.a.v. genoemde spaarregelingen opent zeer aantrekkelijke mogelijkheden. Bijvoorbeeld:

- brutobijdrage wordt nettobijdrage
- besparing van ten minste f 72 per werknemer per jaar

Kies uit de mogelijkheden met behulp van een deskundig adviseur:

REGELINGEN

BEZITSVORMING

onder redactie van drs. J. W. Jager en mr. J. v. Dooijeweert

een losbladige — dus altijd „bij” blijvende — uitgave die behalve samenvatting en tekst van de nieuwe wet o.m. bevat:

- voorbeelden van spaarregelingen
- combinatiemogelijkheden voor bedrijfspaarregeling en Jeugdsparwet

Profiteer nu van de mogelijkheden die de nieuwe wet u biedt. Abonneer u!

Prijs f 17. Aanvullingen worden automatisch toegezonden tegen geldende paginaprijs.

N. Samsom n.v. uitgever Alphen aan den Rijn
Ook verkrijgbaar via de boekhandel

Vol verwachting wordt nu uitgezien naar het moment waarop wetsontwerp 4273 tot wet zal worden verheven. Hierdoor zal de deelname aan de bezitsvorming worden gestimuleerd. Wetsontwerp 4273 houdt, zoals reeds in onze vorige artikelen is besproken, namelijk in, dat naast werkgeversbijdragen aan bouwspaarfondsen ook de winstuitkeringen en spaarpremies vrij van belasting en sociale lasten zullen worden gesteld. Hierdoor zal belegging in personeelsaandelen of -obligaties aantrekkelijker worden.

Een opmerkelijk feit, dat wij overigens bij verschillende ondernemingen constateerden, is, dat de inschrijvingen van de werkneemsters procentueel veel geringer zijn dan van de werknemers. Ook het gemiddelde inschrijvingsbedrag is bij het vrouwelijk personeel slechts de helft van dat der mannelijke collega's. Hoewel wij niet twijfelen aan het bezitten van een spaarbankboekje door vele vrouwelijke employés en de obligaties ook te allen tijde verzilverbaar zijn, heeft omzetting hiervan, in tegenstelling tot de mannelijke employés, veel minder plaats gehad. Bij ons onderzoek naar de reden hiervan gaf men o.a. op, dat men slechts voor een beperkt bedrag mocht kopen, waardoor versnippering zou optreden. Voor de mannelijke collega's vormt dit klaarblijkelijk geen probleem. Bovendien vermijdt men door belegging in verschillende richtingen het lopen van een eenzijdig risico.

Toch is deze bezitsvorm, vooral voor jonge mensen die bijv. voor een huwelijksuitzet sparen, bijzonder geschikt. Men zal hier o.i. een ruimere bekendheid aan moeten geven: Daarnaast kunnen deze beleggingen na de pensionering een aantrekkelijke aanvulling vormen op de pensioenuitkering, doordat men in de loop der jaren een vermogentje kan opbouwen. Indien men ieder jaar voor een zelfde bedrag deelneemt en de jaarlijkse rente voor de nieuwe belegging aanwendt, betekent dit, dat men steeds minder eigen geld nodig heeft om, in het 13e jaar, een rente te ontvangen, die voldoende is om over het in de aanvang vastgestelde bedrag te kunnen beschikken en er zelfs nog iets van over te houden. Wij zullen dit met een voorbeeld illustreren. Stel, dat men ieder jaar f. 100 wil

	jaarlijkse rente	benodigd eigen geld	winstdelende personeelsobligaties
Belegging na 1 jaar	f. 8	f. 92	f. 100 „ 100
na 2 jaar	„ 16	„ 84	f. 200 „ 100
na 3 jaar	„ 24	„ 76	f. 300 „ 100
na 4 jaar	„ 32	„ 68	f. 400 „ 100
na 5 jaar	„ 40	„ 60	f. 500 „ 100
na 6 jaar	„ 48	„ 52	f. 600 „ 100
na 7 jaar	„ 56	„ 44	f. 700 „ 100
na 8 jaar	„ 64	„ 36	f. 800 „ 100
na 9 jaar	„ 72	„ 28	f. 900 „ 100
na 10 jaar	„ 80	„ 20	f. 1.000 „ 100
na 11 jaar	„ 88	„ 12	f. 1.100 „ 100
na 12 jaar	„ 96	„ 4	f. 1.200 „ 100
na 13 jaar	„ 104	„ -4	f. 1.300 „ 100

beleggen in winstdelende personeelsobligaties en dat hierop jaarlijks bijv. 8 pCt. rente wordt voldaan. Wij krijgen dan voorgaande tabel.

Wij zien hieruit, dat men voor belegging in deze obligaties na 13 jaar dus slechts de rente behoeft aan te wenden.

's-Gravenhage.

Drs. C. P. d'HAANS.

De ontwikkeling van het industrieel klimaat in Nederland

(II)

Na het resumé van de inleidingen door Drs. Rottier, Prof. Rutten en Dr. Hooykaas¹⁾ besluiten wij het overzicht van de jaarvergadering van de Nederlandsche Maatschappij voor Nijverheid en Handel met een samenvatting van het betoog van Prof. Hellema en Mr. Albarda en van de gevoerde discussie.

Financieel en fiscaal klimaat.

Zes stellingen van Prof. Hellema.

1. De vrees voor een structureel tekort aan risicodragend kapitaal is ongegrond gebleken, zodat de externe financiering van de ondernemingen hier te lande geen knelpunt vormt. Verwacht mag worden, dat ook de institutionele beleggers meer belangstelling voor de risicodragende sfeer zullen gaan tonen, waardoor nog belangrijke additionele bedragen ter beschikking kunnen komen.

2. De behoefte aan de typische banque d'affaires is hier te lande niet gebleken.

3. De interne financiering wordt in sterke mate door ons fiscale stelsel bevorderd. De aanhangige belastingontwerpen zullen daar geen belangrijke wijziging in brengen en zullen, bij aanvaarding, een discriminatie teweeg brengen tussen de open en besloten naamloze vennootschappen, waardoor een gezonde groei van laatstgenoemde zal worden tegengegaan.

4. Bij de gegronde klachten over de te zware belastingdruk hier te lande realiseert men zich te weinig, dat het uitgavenniveau van de publiekrechtelijke lichamen primair is en de hoogte van de belastingtarieven bepaalt. Men zal dus of de overheidsbemoedelingen hebben te beperken of het daaruit voortvloeiende belastingniveau hebben te accepteren.

5. Het ontbreken van het criterium van de rentabiliteit bij de verzorging van de collectieve diensten door de Staat en lagere publiekrechtelijke lichamen bemoeilijkt de beoordeling van het nut en de efficiëntie der overheidsuitgaven. Reeds uit dien hoofde verdient het de voorkeur de activiteiten van de particuliere sector te stimuleren, terwijl men bovendien geneigd is uit het oog te verliezen, dat ook de overheidsdiensten ten volle door de belastingplichtigen moeten worden betaald.

6. Tegen investeringsaftrek, vervroegde afschrijving, maatregelen ter bevordering van de export en dergelijke maatregelen bestaan uit een oogpunt van rechtvaardige verdeling van de belastingdruk ernstige bezwaren. Deze maatregelen zijn slechts aanvaardbaar, indien niet op andere wijze voorkomen kan worden, dat het Nederlandse bedrijfsleven in de internationale concurrentie in een zwakkere positie zou komen te verkeren dan de buitenlandse bedrijven.

Toelichting.

Bij de toelichting van de eerste stelling kon inleider niet de verleiding weerstaan de sombere verwachtingen tijdens de na-oorlogse periode te confronteren met de gelukkige ontknoping in de vorm van de huidige welvaart. Na de vrees van velen voor een structureel tekort aan risicodragend kapitaal, constateerde inleider nu een overmaat aan beleggingzoekend kapitaal, welke één der oorzaken van het huidige koersbeloop vormt. In 1960 beliepen de totale besparingen dan ook f. 9,15 mrd., d.w.z. ca. 24 pCt. van het nationaal inkomen. Echter, hetzelfde gebrekkige voorspellingsvermogen is ervoor verantwoordelijk dat het onzeker is of, met een vrije weergave, de bekende deun „happy days are here again” steeds van toepassing zal zijn.

Zo waagde inleider het niet een schatting te geven van de investeringen, die zullen worden gevergd door de voort-

schrijdende automatisering en door de toepassing van kernenergie. Daarenboven verwachtte hij een aanzienlijke toename van de research- en reclamekosten, die eigenlijk tot het begrip investeringen dienen te worden gerekend. Deze kosten zijn in de Verenigde Staten van 1920 tot 1959 gestegen van resp. \$ 40 mln. tot \$ 9 mrd. en van \$ 2,9 mrd. tot \$ 11,1 mrd. Voorts zullen de uitgaven voor scholing van personeel, naast die voor gebouwen en machines, nog zeer grote bedragen vergen.

Wat het aanbod van risicodragend kapitaal betreft, achtte inleider nog belangrijke reserves aanwezig bij de institutionele beleggers. Bij onze levensverzekeringsmaatschappijen maakten eind 1959 aandelen namelijk slechts 3 pCt. uit van het totaal van hun beleggingen, terwijl dit percentage bij soortgelijke instellingen in Groot-Brittannië ca. 25 pCt. bedraagt. Indien men voorts bedenkt dat de levensverzekeringsmaatschappijen 25 pCt. van alle beleggingen van de institutionele beleggers ten onzent (een totaal van f. 28,2 mrd.) voor hun rekening nemen, dan kan worden geconcludeerd dat een stijging van 1 pCt. reeds f. 280 mln. oplevert.

De interne financiering vormt nog steeds de belangrijkste financieringsbron voor het bedrijfsleven. Deze financieringsvorm wordt in belangrijke mate gestimuleerd door de dubbele belastingheffing van de N.V. Het tarief van de vennootschapsbelasting, i.c. 47 pCt., noodzaakt namelijk tot belangrijke reserves naast het nominale kapitaal, waarover een volwaardige N.V. een dividend van minstens 8 à 9 pCt. dient uit te keren. Het tarief van 47 pCt. enerzijds en een dividend van 8 à 9 pCt. anderzijds impliceren immers een uitkering van het uitzonderlijk hoge percentage van 16 tot 18 pCt. netto winst. Derhalve zijn ruime reserves benodigd, die wel bijdragen tot de winst, doch waarover geen dividend hoeft te worden verstrekt.

Van verschillende zijden zijn bezwaren geuit tegen een te grote mate van interne financiering. In het wetsontwerp vennootschapsbelasting wordt dan ook voorgesteld over de uitgedeelde winsten 15 pCt. minder te heffen. Gelet op de 60 à 70 pCt. inkomstenbelasting ten laste van hogere dividenduitkeringen, verwachtte inleider van dit voorstel weinig effect.

Aanvaarding van het genoemde wetsontwerp heeft echter wel bepaald een nadelig gevolg voor de besloten vennootschappen, die nog geen toegang tot de kapitaalmarkt hebben. De importantie van deze categorie blijkt uit de volgende gegevens:

	Aantal werknemers in bedrijven > 10 man personeel	Binnenlandse omzet	Export
Open N.V.'s	306.900	ruim f. 5 mrd.	ruim f. 2 mrd.
Besloten N.V.'s	488.500	ruim f. 10 mrd.	ruim f. 3,3 mrd.
Overige bedrijven ..	213.600		

De vierde stelling werd toegelicht met de bekende huidige paradoxale situatie, waarin de uitvoerende Overheid met alle kracht weerstand moet bieden aan de bestedingsdrang van parlementaire fracties, waarbij de financiële specialisten van deze fracties tijdens de algemene beschouwingen plegen te verklaren dat de weerstand nog groter had moeten zijn.

¹⁾ Zie „E.-S.B.” van 21 juni 1961.

Ten aanzien van de laatste stelling werd opgemerkt, dat door de afschaffing van al die faciliteiten ten behoeve van de industrie een begin kan worden gemaakt met de belastingvrijstelling van het primair dividend en met de afbraak van de economisch onaanvaardbare dubbele heffing in de vorm van vennootschapsbelasting en inkomstenbelasting van de naamloze vennootschappen.

Taak van de Overheid.

Vier stellingen van Mr. Albarda.

1. De Nederlandse Regering dient, met inachtneming van bepaalde voorwaarden, bereid te zijn het politieke risico te garanderen van investeringen van het Nederlandse bedrijfsleven in het buitenland, hetzij in bilateraal, hetzij in multilateraal verband. Het bedrijfsleven zelve zal echter ook een deel van dit risico moeten dragen. In dit geval zal de Regering er niet meer aan kunnen ontkomen, het bedrijfsleven bij de vaststelling van even genoemde voorwaarden (o.a. de selectie van landen waarin de investeringen tegen politiek risico verzekerd zullen kunnen worden, alsmede vaststelling van het maximumrisico) per land een stem in het kapittel te geven.

2. De Nederlandse Regering dient haar hulp aan ontwikkelingslanden *meer dan tot dusverre bilateraal* (in tegenstelling tot multilateraal via internationale organisaties) te verstrekken.

3. Hoewel het in het belang is van de Nederlandse export, vooral van kapitaalgoederen, dat door de kredietverzekeringsinstellingen in de belangrijkste exporterende landen maximumkrediettermijnen worden overeengekomen, zijn de huidige normen in de Berner Unie voor zware kapitaalgoederen, met name voor schepen, bepaald te kort. Zolang geen bindende regeling met de andere buitenlandse kredietinstellingen, als bovenbedoeld, is tot stand gekomen, zal de Nederlandse Regering door een soepel beleid de Nederlandse exporteurs in staat moeten stellen aan de scherpe internationale kredietconcurrentie het hoofd te bieden.

4. De maximum-termijnen voor goederenkrediet, als sub 1 bedoeld, worden in tal van Westeuropese landen omzeild door het instituut der leningen met bestedingsdwang („tied loans”), gegeven hetzij door de regeringen, hetzij door particuliere instanties, in het laatste geval met een garantie van de staat tegen het politieke risico. Zolang dit middel door andere landen wordt gehanteerd zal ook de Nederlandse Regering bereid moeten zijn op deze wijze aan exporteurs de mogelijkheid te verschaffen zich in de internationale kredietconcurrentie te doen gelden.

Toelichting.

Het pleidooi van inleider voor meer steun van de Overheid ten behoeve van de export van ons land werd gevoerd tegen de achtergrond van de positie op de exportmarkten. Na met enige cijfers de grote afhankelijkheid van Nederland van het exportbehoef te hebben geadstrueerd (1959: 50 pCt. van het nationaal produkt) werd geconstateerd dat de verbetering in de communicatiemiddelen een toenemende buitenlandse concurrentie op de „traditionele” Nederlandse exportmarkten heeft bevorderd.

De buitenlandse concurrentie doet zich ook scherp gevoelen bij de „ontginning” van nieuwe markten in de „nieuwe” of „ontwikkelingslanden”. Hierbij mag ons land niet ten achter blijven, daar ook de afzetmogelijkheden binnen het gebied van de E.E.G. beperkt zijn. Immers, in dit gebied worden onze meeste traditionele produkten reeds voortgebracht door ondernemingen, die stellig niet bij de onze achterstaan. Daarenboven zijn de kopers in de andere lid-staten meer chauvinistisch of mogelijk minder snobistisch, zouden wij hieraan willen toevoegen.

Het is dus belangrijk dat Nederland een goede positie verkrijgt op de buiten-Europese markten. Waarom kan het bedrijfsleven daarbij niet zichzelf bedruipen? Dereden hiervan is gelegen in de bereidheid van andere westelijke leveranciers van kapitaalgoederen en westerse regeringen om aan de ontwikkelingslanden „op de meest royale wijze en in de ruimste zin des woords en op de voorstelbaar langste termijn „krediet” te verlenen”.

Inleider beschouwde die houding van onze concurrenten kennelijk niet als halfzacht ethisch, doch sprak van een

toepassing van de regel „de cost voor de baet”. Aldus kunnen immers tijdig gunstige uitgangspunten voor belangrijke toekomstige afzetmarkten worden veroverd. Hierbij merken wij op dat deze visie de hulp aan de onderontwikkelde landen uit de sfeer van de filantropie haalt en „promoveert” tot een economisch strijdmiddel. Ongewijfeld wordt deze „hulp” hierdoor voor velen meer aanvaardbaar.

De achterstand van de Nederlandse exporteurs op de exportmarkten overzee betreft derhalve niet alleen een minder grote bekendheid doch vooral het onvermogen om in gelijke mate als de concurrenten uit de machtige industrielanden tijdelijk resp. blijvend geldmiddelen ter beschikking te stellen.

De populaire mening dat de drang naar financiële steun op *langere* termijn slechts zou berusten op een macchiavellistische tactiek om verschillende landen tegen elkaar uit te spelen werd geamendeerd door de constatering dat het veelal voor deze landen objectief onmogelijk is de aflossingsverplichtingen uit aangegane leningen na te komen. De boven weergegeven analyse werd als volgt samengevat: het gebrek aan eigen kapitaal in de afnemerslanden vormt thans in het algemeen de bodem waarop de industrielanden hun strijd voeren om de directe afzet van kapitaalgoederen en om het verwerven van posities in deze „groeimarkten”.

Welke vormen van kapitaalverstrekking kunnen hierbij worden onderscheiden? Inleider verdeelde deze in verstrekingen van *tijdelijke* (leveranciers- en financieringskrediet, benevens ontwikkelingsleningen) en in die van *blijvende* aard. De achterstand van Nederland in de wedloop van „vrijgevigheid” heeft zich tot voor enige tijd vrijwel uitsluitend doen gevoelen t.o.v. het *leverancierskrediet*. De hieraan verbonden concrete faciliteiten zijn in de kapitaalarme landen van doorslaggevende aard voor het al dan niet doorgaan van een transactie. Onze achterstand is echter geen „natuurlijke” zaak, gezien de uiteenlopende steun van de buitenlandse overheden aan het bedrijfsleven.

Een belangrijke rol op dit gebied wordt gespeeld door de *kredietverzekering*, welke als een „onschietdige” risico-bestrijding is opgezet, doch nu een economisch strijdwapen is geworden. De effectiviteit van dit wapen wordt vooral bepaald door de bereidheid van de overheden zekere risico's van de verzekerde organen over te nemen.

Weliswaar werd door middel van de zgn. „Berner Unie” getracht deze concurrentie te reguleren door het vaststellen van maximum krediettermijnen, doch de effectiviteit hiervan is ernstig verzwakt doordat vele kredietverzekeringmaatschappijen er zich niet aan houden en vooral door het ontstaan van andere financieringsmethoden. Financieringskredieten en ontwikkelingsleningen betreffen namelijk looptijden, die het maximum van vijf jaar van de „Berner Unie” overschrijden. Terwijl de financieringskredieten betrekking hebben op aflossingstermijnen van 5 tot 15 jaar, betreffen de termijnen bij de ontwikkelingsleningen looptijden van 20 à 30 jaar ten behoeve van de financiering van de infrastructuur. Door de koppeling met een bestedingsdwang („tied loans”) leveren deze vormen van kredietverlening een groot voordeel op.

Het functioneren van de „Berner Unie” kan worden verbeterd door het in grotere mate rekening houden met de economische levensduur (bijv. van schepen), hetgeen een nieuwe classificatie van termijnen en goederen wenselijk maakt. In afwachting hiervan wilde inleider de Nederlandse exporteurs van de regelingen van de „Berner Unie” op de wijze dispensereren, zoals dit in inleiders vierde stelling is verrat. Daarenboven zal de Nederlandse Regering met garanties ten behoeve van leningen met een looptijd van langer dan vijf jaar het bedrijfsleven hier te lande in staat moeten stellen het wapen van de financieringsleningen te hanteren. Voorts zal de Overheid het verstrekken van infrastructuur-leningen moeten koppelen aan een besteding hiervan bij het Nederlandse bedrijfsleven. Indien de ge-

wenste overheidsgaranties worden gegeven, kan het aanzeggen en toereikende financieringspotentieel worden geactiveerd (Export Financiering Maatschappij e.a.).

Inleiders eerste stelling over de investeringsgaranties werd nader gemotiveerd door te verwijzen naar de zwakke deviezenpositie van de ontwikkelingslanden. De afzet naar deze landen is veelal slechts te handhaven indien de geringe exportmogelijkheden worden aangevuld door de produktie ter plaatse ter hand te nemen. De politieke risico's, die met deze investeringen samenhangen, dienen door de Overheid te worden gegarandeerd, zoals dit ook geschiedt in West-Duitsland en in de Verenigde Staten. Bij de organisatie hiervan gaf inleider de voorkeur aan een start, conform het bilaterale plan van de verbonden van Nederlandse werkgevers, waarna zo spoedig mogelijk het multilaterale plan-Van Eeghen behoort te worden gerealiseerd.

Genoemd bilateraal plan omvat de volgende punten:

1. Bilaterale verdragen met de ontwikkelingslanden, met een garantie voor een goede behandeling van de Nederlandse investeringen.
2. Instelling van een garantiefonds voor dekking van de politieke risico's.
3. Voeding van dit fonds door jaarlijkse premies (ca. 1 pCt.) en door stortingen (3,5 pCt.) van de verzekerde bedragen.
4. Deze reserves worden in de eerste plaats aangesproken in geval van schade. Bij uitputting van de reserves wordt de schade betaald door de Nederlandse Staat, die nakoming van de verplichtingen van het fonds garandeert.

Het multilaterale plan-Van Eeghen omvat o.a. de volgende elementen:

1. Oprichting van een *internationaal instituut*, dat garanties verstrekt tegen politieke risico's, voortvloeiende uit particuliere investeringen in ontwikkelingslanden. Deelnemers zijn zowel de verstrekende als de ontvangende landen.
2. De *particuliere investeerders* betalen een jaarlijkse premie van ten hoogste 1,5 pCt. over de waarde van de gegarandeerde investeringen.
3. Eventuele ontoereikendheid van de reserves wordt opgevangen door de *regeringen* van alle aangesloten landen.

Eén van de voordelen van dit plan is een maximale risicospreiding over alle aangesloten landen.

De tweede stelling inzake meer hulp in een bilaterale vorm werd geïllustreerd door het magere percentage van 2½, waarmee deze vorm een aandeel heeft in de voor 1961 vastgestelde hulp door de Nederlandse Regering aan ontwikkelingslanden. Het commerciële belang wordt echter meer gediend door de directe banden van een bilaterale hulpverlening.

Forum.

De inleiders vormden na het toelichten van hun stellingen een forum. Enkele fragmenten van de hierbij gemaakte opmerkingen worden in het onderstaande weergegeven.

Als eerste opmerking kwam die van een vooraanstaand statisticus aan de orde, die opkwam tegen de scepsis van Prof. Hellema inzake het maken van *prognoses*. Prof. Hellema verdedigde zich door te wijzen op de vele onzekere elementen, die hierbij een rol spelen. Karakteristiek in dit verband was de beursreactie op de twee hartaanvallen van Eisenhower. Hierbij vond, merkwaardigerwijze, geen herhaling plaats van de grote koersdaling na de eerste aanval.

De groeiende *tegenzin tegen de industrie* kon Prof. Rutten niet met vaderlandse cijfers kwantificeren. Wel achtte hij deze afkeer een dertigtal jaren geleden nog groter. Toen was het werken in de industrie zelfs iets devaluerends.

Bij het nog weinig „industrial minded” zijn van ons volk spelen volgens hem de volgende factoren een rol: het nationale verleden van handel en dienstenverlening; de angst om „een nummer te worden in een ondoorzichtige organisatie; de mening dat het perspectief voor een carrière gering is en tenslotte de stijgende welvaart. Overigens werd de mening gelanceerd dat er een onderscheid gemaakt moet worden tussen de meer positieve gezindheid van de bevolking in de „jonge” industriestreek (bijv. Drachten) en die in de „oude” regionen. (o.a. de IJmond.)

Het rendement van de *technische scholing in de agrarische*

strekken is beperkt bij het ontbreken van voldoende industriële bedrijven, die de leerlingen kunnen opvangen. Het probleem van de *scholing van de oudere industriële arbeiders* leidde tot een confrontatie van enerzijds het standpunt van een benodigde aanvullende opleiding met die van een gewenste *algemene* vorming als ondergrond. Opgemerkt werd dat weerstanden voorkomen tegen een nieuwe technische vorming. In een concreet geval weigerde hollerith-personeel zich te laten omscholen ten behoeve van een voorgenomen automatisering.

Wat de houding t.o.v. *vestigingen van buitenlandse ondernemingen* betreft, sorteerde Dr. Hooykaas de reacties in drie categorieën: 1. beperking tot nieuwe produkten; 2. voldoen aan de eis van versterking van het exportpakket en 3. het weigeren van iedere vorm van deze vestigingen, o.a. wegens het tekort aan arbeiders. De reacties onder 1 en 2 gaven dit forumlid aanleiding na te gaan of in deze materie discriminatie mogelijk is. Het antwoord hierop was ontkennend, doch hij zag wel manoeuvreerruimte door een „stimuleringsbeleid”. Een ander aspect, dat aan de orde kwam, was het in dubbele zin „profiteren” van buitenlandse ondernemingen, namelijk in de sfeer van de kunstmatig laag gehouden lonen in ons land en door het uitwijken naar de lagere winstbelastingtarieven in Zwitserland door het oprichten van een verkoopkantoor in dat land.

Het pleidooi van Mr. Albarda voor *overheidssteun ten behoeve van de export* leidde tot een levendig woordenspel met Prof. Hellema, die immers het afschaffen van bijzondere faciliteiten, zoals de investeringsaftrek, in zijn stellingen had verwerkt. Deze inleider zag een tegenspraak tussen de bestaande oververhitting van onze economie en overheidssteun aan de export. Mr. Albarda verdedigde zich door te wijzen op het perspectief na een langere termijn, waarbij concurrenten, zoals West-Duitsland en Groot-Brittannië, markten veroveren die het Nederlandse bedrijfsleven dan wel nodig heeft. Hierop repliceerde Prof. Hellema dat Mr. Albarda te weinig rekening hield met de huidige economische situatie. Deze opmerking pareerde Mr. Albarda met als zijn mening uit te spreken dat bestedingen met een lagere prioriteit in de huidige hausse dan maar moeten worden aangepast. Inleider deed helaas geen poging deze bestedingen met name te vermelden.

In een der landelijke dagbladen is de mening geuit dat het op deze vergadering behandelde onderwerp te ruim was, zodat vele vragen niet voldoende tot hun recht kwamen. Wij onderschrijven deze kritiek niet. Een forumdiscussie van enkele uren in een bijeenkomst van enkele honderden personen kan nimmer tot een uitputtende behandeling van een probleem leiden. Realiseerbaar is slechts een bezinning op en het verkrijgen van enig inzicht in enkele hoofdlijnen en samenhangen, waarvoor de deelnemers in hun dagelijkse besommingen niet de gelegenheid kunnen vinden. Als zodanig kan deze vergadering geslaagd worden genoemd.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

De weekstaat van De Nederlandsche Bank, opgesteld bij kassluiting op 19 juni, wees, vergeleken met de een week eerder gepubliceerde verkorte balans, twee mutaties aan, die zonder twijfel verband met elkaar houden, nl. een daling van de deviezenreserve met f. 48 mln. en een vermindering van het saldo der banken met ruim f. 57 mln. Vrijwel alle commentatoren hebben als oorzaak de overmaking van de opbrengst van de Wereldbank-lening aangewezen. Hoe waarschijnlijk dit ook lijkt, er is reden hier

een vraagteken te plaatsen. Omdat mag worden aangenomen, dat ook de Schatkist geen deviezen heeft gekocht om buitenlandse schuld af te lossen, moet elders een belangrijke transactie hebben plaats gevonden. Het is niet bekend welke deze is geweest en — in dit geval terecht — heeft de Centrale Bank ons dit ook niet onthuld.

Al is de recente deviezen-daling niet toe te schrijven aan de plaatsing van buitenlandse guldenleningen op onze markt, deze factor gaat zonder twijfel in de naaste toekomst als marktverkrappende factor een rol spelen. Wellicht dat de Staat, dit voorziende, nog even een liquiditeitsbuffer heeft willen opbouwen, want de Agent heeft de rente van de tweejaarsbiljetten van $1\frac{3}{4}$ pCt. tot $1\frac{5}{8}$ pCt. verhoogd en is verder vijfjaarsbiljetten gaan afgeven, waarvoor hij een rente van $2\frac{3}{4}$ pCt. biedt.

Kapitaalmarkt.

De activiteit op de emissie-markt blijft aanhouden. In juni heeft de inschrijving op acht emissies opengestaan (5 aandelen- en 3 obligatie-emissies) en reeds zijn voor juli drie emissies, nl. van Tricobest, Geldermans (tevens een introductie) en Thomassen & Drijver (converteerbare obligaties) bekend gemaakt, alsmede weer een nieuwe buitenlandse emissie, nl. de Brusselse Nationale Maatschappij der Waterleidingen. De resultaten van de tot dusver plaats gehad hebbende uitgiften zijn goed, met voor de buitenlandse emissies een tot nu toe overweldigende belangstelling.

Wat de aandelen betreft, is de koersontwikkeling ter beurze thans aanmerkelijk minder stimulerend dan korte tijd geleden. Nadat op 11 april voor drie categorieën (internationale concerns, industrie en handel) en voor het algemene indexcijfer een top was bereikt, die voor het algemeen gemiddelde met 484 ca. 21 pCt. boven het peil lag van de

RIJKSPOSTSPAARBANK

Voor het verrichten van werkzaamheden op bedrijfs-organisatorisch gebied bestaat gelegenheid tot plaatsing van

bedrijfs-econoom

Gegadigden dienen in het bezit te zijn van het doctoraal-diploma in de economie.

Leeftijd tot 35 jaar.

Schriftelijke sollicitaties met vermelding van opleiding, levensloop e.d. te richten aan de directie van de Rijkspostspaarbank, Van Baerlestraat 27 te Amsterdam-Z.



Contact wordt gezocht met een

JURIST of ECONOOM

die een secretarisfunctie zou willen vervullen op het gezamenlijk secretariaat van een drietal Fabrikantenverenigingen, waarin vrijwel de gehele Twentse textielindustrie is verenigd en dat gevestigd is te Enschede.

Deze verenigingen hebben tot doel het behartigen van de werkgeversbelangen op sociaal terrein.

Voor de goede vervulling van deze functie, die door het overlijden van één der drie secretarissen is ontstaan, is het gewenst, dat men over een gelijksoortige ervaring beschikt. De meest gewenste leeftijd ligt tussen 35 en 45 jaar.

Terwille van de discretie wordt belangstellenden verzocht hun sollicitatiebrief, met vermelding van voldoende gegevens voor een eerste kennismaking, uitsluitend te richten aan de heer J. Huiskamp, directeur van het Twents Instituut voor Bedrijfspsychologie, Grundellaan 18, Hengelo (Ov.), die tevens nadere inlichtingen kan verstrekken.

Contact met het Bestuur zal eerst worden gelegd, nadat daartoe door de sollicitant toestemming is verleend.

TIB

eerste beursdag 1961, is dit cijfer, naar zijn aard fluctuerend, per saldo toch teruggelopen tot 417 op vrijdag jl., een daling dus met ongeveer 14 pCt. Voor de internationale concerns zijn enkele relevante data 31 januari toen het indexcijfer van 600 werd bereikt, 11 april met een top van 677 en 13 juni toen in neerwaartse richting men wederom bij 600 aanlandde. Sindsdien is het cijfer nog met 24 punten gezakt. De golfbeweging bij de industriële fondsen was in haar opgang relatief omvangrijker. De stijging sedert 2 januari tot 11 april bedroeg 31 pCt., de daling beperkte zich tot ca. 15 pCt.

De verklaring van het beloop moet, zoals zo vaak bij beurskoersbewegingen, beperkt blijven tot gissingen. Verminderde of uitblijvende buitenlandse vraag, toeneming van politieke spanningen, een vermoeden dat in het winvermogen der ondernemingen voorlopig een hoogtepunt is bereikt, het kunnen alle factoren zijn, doch of er in welke mate zij hebben gewerkt is niet te zeggen.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	29 dec. 1960	H. & L. 1961	16 juni 1961	23 juni 1961
Algemeen	395	484-391	438	416
Intern. concerns	564	677-555	605	576
Industrie	329	437-331	401	376
Scheepvaart	176	223-177	193	189
Banken	220	251-218	245	236
Handel enz.	149	185-150	173	164

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

Aandelenkoersen.	29 dec. 1960		16 juni 1961	23 juni 1961
Kon. Petroleum	f. 123,10		f. 123,30	f. 120,20
Philips G.B.	1.183 ^{3/4}		1.059 ^{1/2}	1.025 ^{1/2}
Unilever	785		821	796
Hoogovens, n.r.c.	789		1.053	968
A.K.U.	486 ^{1/2}		450 ^{1/2}	428
Kon. Ned. Zoutind., n.r.c.	1.035		1.201	1.145
Zwanenberg-Organon	870		1.155	1.050
Rotterd. Droogdok	467		560	525
Robeco	f. 237		f. 251	f. 246,50
Amsterd. Bank	392		384 ^{1/2}	375 ^{1/2}
New York.				
Dow Jones Industrials	616		686	689
Rentestand.				
Langl. staatsobl. a)	4,20		3,93	3,87
Aand.: internationalen a)	2,80		2,89	
lokalen a)	3,38		3,44	
Disconto driemaands schatkistpapier	1,50		1 ^{1/2}	

a) Bron: Veertiendaags beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

C. D. JONGMAN.

KABINET VAN DE GEVOLMACHTIGDE MINISTER VAN SURINAME

Ten behoeve van het Ministerie van Economische Zaken in Suriname wordt gevraagd:

een DOCTORANDUS IN DE ECONOMIE

die bedrijfseconomisch is geschoold.

- UITZENDING:** in tijdelijke dienst, met een dienstverband van 3 jaren; Sf. 6720,— tot Sf. 10.320,— (10 x 1 x Sf. 360,—). Inpassing in de salarisschaal geschiedt naar gelang van de opgedane ervaring;
- BEZOLDIGING:** 10% van de gedurende de werkzaamstelling in Suriname te verdienen bezoldiging, uit te betalen na afloop van het dienstverband; voor gehuwden $\frac{1}{2}$ gedeelte van de toe te kennen jaarbezoldiging, met een maximum van Sf. 2500,—; voor ongehuwden $\frac{1}{4}$ gedeelte van die bezoldiging;
- KORTVERBANDTOELAGE:** voor Landsrekening, e.q. ook voor het wettig gezin, van Nederland naar Suriname en terug.
- UITRUSTINGSKOSTEN:**
- OVERTOCHT:**

Sollicitaties in duplo (één exemplaar op luchtpostpapier) vermeldende volledige opleiding en levensloop, alsmede een opgave van referenties, binnen 14 dagen na het verschijnen van deze advertentie te zenden aan het Kabinet van de Gevolmachtigde Minister van Suriname, Alex. Gogelweg 2, Den Haag.

Zojuist verschenen

Prof. Dr. F. de Roos

DE INTERNATIONALE LIQUIDITEITS-SITUATIE

Prijs f 1,50

Uitgave van het Instituut voor Sociale Wetenschappen te Den Haag

Verkrijgbaar bij

- De Wester Boekhandel — Rotterdam
- De Academische Boekwinkel — Amsterdam
- Boekhandel Belifante — Den Haag
- Noordned. Boekh. Noording — Groningen
- Boekhandel Gianotten — Tilburg

ADVERTEREN

kost geld

*

NIET adverteren

kost veel

meer geld

!

Wat betekent

open

bewaring van

schatkistpapier

bij de Kas-Associatie



Deskundige behandeling. Bewaring in brand- en inbraakvrije kluisen. Verzilvering van de coupons. Incassering op vervaldatum.

KAS-ASSOCIATIE

spuistraat 172 amsterdam



Het nog 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.

Een onzer relaties, een zich sterk uitbreidende, op financieel terrein werkzaam zijnde maatschappij te Amsterdam, zoekt een

administrateur

Deze functionaris zal worden belast met de algehele leiding van een gecompliceerde administratie met tal van internationale aspecten.

Deze uitstekend gehonoreerde sleutelpositie kan slechts worden vervuld door personen, die beschikken over een veelzijdige ervaring in een leidinggevende administratieve functie en die administratief theoretisch zeer goed zijn onderlegd (M.O. boekhouden of N.I.V.A.-niveau). Belangstelling voor financiële en fiscale zaken is een vereiste. Leeftijd tot 45 jaar.

De maatschappij in kwestie kent een premie-vrije ouderdoms- en duwen- en wezen-pensioenregeling.

Zij, die voor deze functie in aanmerking komen, zullen in een vertrouwelijk onderhoud nadere gegevens kunnen verkrijgen.

Een proeve van handschrift - niet, met ballpoint - dient bij de sollicitatie te worden ingesloten.



Brieven met pasfoto en volledige inlichtingen omtrent opleiding, ervaring, levensloop en reden van sollicitatie onder no. 772 te richten aan het Amsterdams Psychotechnisch Laboratorium, o.l.v. dr. Ph. M. van der Heijden, Verdijkstraat 6, Amsterdam-Z.

CALTEX groep in Nederland

CALTEX PETROLEUM MAATSCHAPPIJ (NEDERLAND) N.V.



Op de Economisch-Statistische Afdeling bestaat plaatsingsmogelijkheid voor een

ECONOMISCH DOCTORANDUS

Leeftijd van 25—30 jaar, bij voorkeur met enige praktijkervaring op het gebied van statistisch-economische analyse.

Sollicitaties gelieve men te richten aan de Employee Relations Manager, Conradkade 178, Den Haag.

Afspraken voor een persoonlijke sollicitatie kunnen worden gemaakt op telefoonnummer 070-614471 toestel 284.

NS zoekt enige jonge academici, die zich thuis voelen in de dynamiek van het verkoopbeleid ten behoeve van goederen- en reizigersvervoer.

Na een oriënterende opleiding in het bedrijf volgt plaatsing bij de acquisitie-, tarief- of marktonderzoekafdelingen in de goederen- of reizigerssector van de Dienst van Economische Zaken.

Zij, die hiervoor belangstelling hebben, kunnen zich wenden tot de

N.V. NEDERLANDSCHE SPOORWEGEN

Dienst van Personeelzaken, 2e Afdeling, Moreelsepark - Utrecht.

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 studenten f. 19,—; fr. per post f. 20,10.

★

Abonnementen worden aangenomen door de boekhandel en door uitgevers

DE ERVEN F. BOHN
TE HAARLEM

28-6-1961



N V KONINKLIJKE NEDERLANDSCHE ZOUTINDUSTRIE

te Hengelo (O)

vraagt voor haar Financiël-
Economische Afdeling

een bedr.

economisch

assistent (ec. drs.).

De taak van deze functionaris is niet alleen zeer gevarieerd, maar na een inwerkperiode ook behoorlijk zelfstandig en dient in samenwerking met verschillende afdelingen uitgevoerd te worden.

Enige adm. kennis (pr. dipl. Boekhouden) is vereist.
Leeftijd: 25 tot 30 jaar.

Eigenhandig geschreven sollicitaties, voorzien van een recente pasfoto in te zenden aan de afdeling Personeel, Postbus 25 te Hengelo (O).



GEMEENTE ROTTERDAM

ENERGIEBEDRIJF

Bij de afdeling Organisatie is plaats voor een

HOOFDCOMMIES

Gevraagd wordt een energieke kracht met enige ervaring betreffende bestudering en behandeling van organisatievraagstukken en efficiencyproblemen. Een goede theoretische opleiding is vereist.

Salarisgrenzen f 7947,- - f 10317,- per jaar, exclusief de huurcompensatie ad 2½% met een minimum van f 17,40 per maand en de vakantie-toeslag ad 4% van de jaarwedde.

Aanstelling boven het minimum is mogelijk.

Aan gehuwden worden in het algemeen de reis- of pensionkosten en verhuiskosten vergoed.

Brieven met volledige inlichtingen ten aanzien van opleiding, ervaring, huidig salaris enz., alsmede een pasfoto van recente datum te richten tot burgemeester en wethouders en te adresseren aan de chef van het bureau Personeelvoorziening, kamer 331, stadhuis, Rotterdam, binnen veertien dagen onder no. 378.

Het Economisch Instituut voor de Middenstand

vraagt voor spoedige indiensttreding

EEN WETENSCHAPPELIJK MEDEWERKER

voor de afd. economisch-sociologisch onderzoek.
Vereiste opleiding: doctoraal examen economie met keuzevak economie.

Gegadigden moeten in staat zijn zelfstandig wetenschappelijk onderzoekwerk te verrichten. Stilistische aanleg is gewenst.

EEN STATISTISCH ANALYST

Vereisten: eindexamen middelbare school, diploma of vergevorderde opleiding statistisch analyst, bij voorkeur met economische specialisatie.

Wiskundige aanleg en interesse. Enige jaren ervaring op wiskundig statistisch terrein strekt tot aanbeveling. 5-daagse werkweek.

Opname in pensioenregeling mogelijk.

Zij, die interesse hebben voor één dezer vacatures wordt verzocht een uitvoerige schriftelijke sollicitatie met vermelding van leeftijd, opleiding en ervaring te richten aan de Directie, Neuhuyskade 94, Den Haag.

In verband met de aanstaande pensionering van de

leider van onze concern-administratie

wensen wij thans zijn opvolger aan onze onderneming te verbinden, die bij het overnemen van de functie zal worden benoemd tot

onderdirecteur

Men die belangstellen in deze functie en over de hiervoor noodzakelijke bekwaamheden en ervaring beschikken, nodigen wij uit zich schriftelijk tot de Hoofddirectie te wenden.

**Koninklijke Nederlandsche Gist- en
Spiritusfabriek N.V. - Delft**

