

# Economisch - Statistische Berichten

46e JAARGANG - 15 NOVEMBER 1961 - No. 2312



**N.V. Instituut voor  
Electronische Administratie**

Glashaven 10a, Rotterdam-1, tel. (010) 125751

Verricht tegen **vast tarief** administraties en rekenwerk. Loonadministratie met inbegrip van: afleveren van gevulde loonzakjes overal in Nederland, vermelding van gecumuleerde gegevens op loonslips, jaar- en kwartaalcijfers in overzichtelijke vorm, verdeling van lonen over kostensoort en -plaats naar behoefte. Tevens voorraad- en debiteuren-administratie, aangepast aan Uw eisen — Contractsduur (min. 6 maanden) naar verkiezing.

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

**R. MEES & ZONEN**

ROTTERDAM



*M.A.B.* n.v.  
K. C. SLIJK

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

*M*akelaars in onroerende goederen.  
Vertrouwensopdrachten.

*A*ministraties voor Verenigingen  
van Eigenaren (Appartementenwet)

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

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

★ **HYPOTHEKEN**

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

**ECONOMISCH-  
STATISTISCHE BERICHTEN**

Uitgave van de  
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

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

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

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

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

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

Abonnementsprijs: *franco per post, voor Nederland en de  
Overzeese Rijksdelen (per zeepost) f. 29,—, overige landen  
f. 31,— per jaar (België en Luxemburg B.fr. 400).*

*Abonnementen kunnen ingaan met elk nummer en slechts  
worden beëindigd per ultimo van een kalenderjaar.*

Losse exemplaren van dit nummer 75 ct.

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

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

# De Spaanse economie

Spanjes toetreding tot de O.E.E.C. in 1959 betekende een doorbraak uit een langdurig isolement. De schaarste op de arbeidsmarkt, de Twentse sociologische spanningen en de vakantiebesteding stimuleren eveneens de Nederlandse belangstelling voor dit land. Een uiting hiervan was het bezoek van een economische missie van het Nederlandse bedrijfsleven in 1960. Inmiddels is een Nederlands-Spaanse commissie voor economische samenwerking ingesteld. Het rapport van de missie en twee O.E.E.C.-studies <sup>1)</sup> zijn de belangrijkste bronnen voor onderstaande Spaanse impressies. De nadering van het overbestedingsfestijn van 5 december is hierbij wellicht een goede „timing”.

Echter ook in Spanje kunnen overbestedingen niet duurzaam zijn. Na de krachtige inflatie tijdens de jaren 1955-1958 moest de Overheid de roede van de bestedingsbeperking hanteren. Inmiddels was het prijsniveau t.o.v. 1954 met niet minder dan 50 pCt. gestegen en de deviezenreserve bijna weggesmolten. Het „stabilisatieprogramma” (deze term lijkt niet alleen t.o.v. „aanpassing” doch ook van „bestedingsbeperking” tactisch-psychologisch superieur) werd in juli 1959 aangevangen met steun van o.a. het I.M.F. en van de O.E.E.C. De beperking van binnenlandse bestedingen ging gepaard met devaluatie van de valuta, de overgang naar een multilateraal betalingsstelsel en liberalisatie van de invoer. Ook t.a.v. andere sectoren wordt getracht meer van het marktmechanisme gebruik te maken. Ten behoeve van een ontwikkelingsplan op lange termijn zijn onderhandelingen gevoerd met de Wereldbank.

Het stabilisatieprogramma leidde tot een spoedig herstel van het binnenlands financieel evenwicht. De deviezenreserve was in juni jl. reeds toegenomen tot ca. \$ 700 mln. De kosten van levensonderhoud waren in deze periode slechts in geringe mate gestegen. Een onaangenaam effect van de saneringsmaatregelen was stagnatie in de produktie. De expansie hiervan berustte namelijk vooral op de excessieve vraag zoals deze voortspoot uit grote tekorten in de overheids sfeer en uit het speculatieve karakter van investeringen en voorraadvorming. Desalniettemin deed de beruchte deflatiespiraal zich niet voor dank zij de gunstige oogst van 1959, de toenemende export en de onverminderde activiteit in de bouwsector. Er was „slechts een recessie”. Na het begin van dit jaar kan evenwel van een opwaartse trend worden gesproken met een

<sup>1)</sup> Economic conditions in member and associated countries of the O.E.E.C., Spain. Uitgegeven door de O.E.E.C., Parijs, juli 1960 (44 blz.), f. 1,70 en juli 1961 (39 blz.), f. 2. Wegens het ontbreken van adequate Spaanse gegevens hebben de O.E.E.C.-studies noodgedwongen hoofdzakelijk een kwalitatief karakter.

terugkeer tot „normale” niveaus van produktie en arbeidsuren. Deze opgang ontwikkelt zich echter slechts in een zeer geleidelijk tempo. Zelfs in juni jl. werd door een aantal bedrijfstakken nog niet het produktieniveau van vóór de recessie bereikt.

Na het voorgaande verwekt het geen verbazing dat de werkgelegenheid in de industrie waarschijnlijk evenmin op het peil van 1958 is teruggekeerd. In deze sector is het reële loonniveau van vóór de recessie nog slechts benaderd. Het aantal officieel geregistreerde werklozen in alle sectoren beliep in het tweede kwartaal van de jaren 1959 en 1961 achtereenvolgens 73.171 en 121.128 personen. Deze gegevens hebben slechts een beperkte betekenis. Volgens een schatting van het Departement van Arbeid bedroeg in december 1960 het totaal aantal werkelijke werklozen namelijk ca. 200.000, hoewel er slechts ca. 130.000 officieel waren geregistreerd. De wettelijke regelen inzake ontslag bevorderen de zgn. „verborgen werkloosheid”. Hierdoor wordt een afnemende behoefte aan arbeidskrachten vooral opgevangen door vermindering van het aantal arbeidsuren per werknemer. Het economisch herstel manifesteert zich dan ook hoofdzakelijk in een verlenging van de arbeidstijd.

Het samengaan van de recessie met de arbeidsschaarste in andere landen heeft tot een aanzienlijke vergroting van de emigratie van werknemers geleid. Merkwaardigerwijze is het exacte aantal hiervan onbekend. Velen verlaten namelijk als „toerist” het land waarna zij in het buitenland een werkkring aanvaarden. In de O.E.E.C.-studie over 1961 wordt opgemerkt dat de Spaanse autoriteiten de neiging hebben de emigratie van geschoolde industriële arbeiders tegen te gaan. Dit is geen opwekkende noot bij de voortdurende Nederlandse behoefte aan buitenlandse arbeidskrachten zoals deze onlangs door de voorzitter van een werkgeversvereniging is gesteld. Van Spaanse zijde is evenwel voorgesteld dat de buitenlandse industrieën hun arbeidstekorten oplossen door zich in Spanje te vestigen resp. door de Spaanse industrie „in regie” te laten werken <sup>2)</sup>.

De toenemende circulatie van de namen Palma de Mallorca en Costa Brava in ons taalverkeer correleert met een aanzienlijke groei van het toerisme naar Spanje. De ontvangsten uit deze bron beliepen in 1960 met \$ 297 mln. (1959: \$ 159 mln.) zelfs 40 pCt. van de totale exportontvangsten. Voor de naaste toekomst na het afsluiten van de studie in juni van dit jaar verwacht de O.E.E.C. geen markante „spontane” versterking van de opwaartse trend en bepleit derhalve een krachtiger reflatiepolitiek.

<sup>2)</sup> Zie „De Nederlandse Industrie” van 1 augustus jl.

## INHOUD

	Blz.		Blz.
De Spaanse economie .....	1063	Verticale prijsbinding en haar invloed op de kruideniersbranche, door Drs. H. F. K. van Walree .....	1070
Demografische invloeden op het buitenlands-politieke en militaire beleid van de Sowjet-Unie, door Drs. P. Valkenburgh .....	1064	De groeiende invloed van de consument, door Drs. H. J. Duller .....	1074
De nieuwe loterijbelasting, door Dr. J. H. Christiaanse .....	1068	Ingezonden stukken .....	1076
		Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman .....	1082

**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. Vandeputte; A. J. Vlerick.

In dit artikel brengt schrijver de stelling naar voren, dat de thans beschikbare mankracht in de Sowjet-Unie een ernstige terugslag ondervindt als gevolg van de nawerking van de verliezen in de tweede wereldoorlog, en dat deze terugslag — welke schrijver kwantitatief tracht te benaderen — mede het huidige buitenlands-politieke en militaire beleid ongunstig beïnvloedt. Het tekort aan mankracht voor het militaire apparaat stelt de Sowjet-Unie voor het dilemma: of het risico nemen van een zwakke conventionele strijdmacht of meer vertrouwen stellen in een nucleaire bewapening. Dit dilemma kan volgens schrijver enerzijds leiden tot het forceren van een regeling waardoor de internationale situatie gunstiger wordt (bewapeningsvermindering, vredesverdrag met Duitsland!) en de nadelen van een verzwakte conventionele legermacht minder zwaar wegen. Het kan anderzijds ook leiden tot het overschakelen op een atoomstrategie, waarbij dan aan de kernbewapening een fundamentele betekenis wordt toegekend dan tot nu toe in de Sowjet-strategie gebruikelijk was.

### Inleiding.

Sociale verschijnselen laten zich — dit in tegenstelling tot natuurverschijnselen — slechts zelden tot één factor terugbrengen, doch vereisen voor hun verklaring meestal een veelheid van factoren die dan als een soort van mozaïek gerangschikt en in elkaar gepast moeten worden. Ook verschijnselen als buitenlandse politiek, agressie en oorlog maken geen uitzondering op deze methodologische regel en vereisen eveneens een pluri-causale verklaring. Theorieën die oorlogsdreiging, oorlog of agressie begrijpelijk trachten te maken door de oorzaak ervan uitsluitend bij één factor te zoeken, bijv. in overbevolking, houden dan ook veelal iets onbevredigends. Toch kan het, ondanks alle bezwaren die men kan hebben tegen de eenzijdig demografische theorieën van Malthus tot Bouthoul toe, nuttig zijn om de bevolkingsfactor eens afzonderlijk te beschouwen<sup>1)</sup>.

In dit artikel willen wij pogen na te gaan welke demografische invloeden een rol spelen bij het huidige Sowjet-russische beleid, waarbij wij in het bijzonder denken aan de grote nadruk die de Sowjet-Regering thans legt op het Duitse vraagstuk en de veiligheid in Europa en aan de eenzijdige hervatting van de kernproeven. Bij deze beschouwing blijve men er evenwel op bedacht dat het hier slechts om één aspect van dit beleid gaat en dat wij zeker geen volledige en afdoende verklaring van het huidige politieke gedrag van de Sowjet-Unie wensen te geven.

Uit onze beschouwing blijkt ook hoe binnenlandse en buitenlandse politiek onverbrekkelijk verbonden zijn. Wat de binnenlandse politiek van de Sowjet-Unie betreft, denken wij vooral aan de grootscheepse plannen voor economische en technologische ontwikkeling, zoals die in tal van Sowjetrussische publikaties zijn beschreven. Het aspect van al deze plannen dat voor onze uiteenzetting van betekenis is, houdt verband met de behoefte aan mankracht die voor de verwezenlijking van al die plannen vereist is. De stelling die wij in dit artikel naar voren willen brengen, luidt nu, dat de thans beschikbare mankracht

# Demografische invloeden op het buitenlands-politieke en militaire beleid van de Sowjet-Unie

een ernstige terugslag ondervindt ten gevolge van de nawerking van de verliezen in de tweede wereldoorlog, en dat deze terugslag — welke wij kwantitatief trachten te benaderen — mede het huidige buitenlandse beleid ongunstig beïnvloedt.

### De bevolkingsgrootte.

Verschillende omstandigheden hebben ertoe bijgedragen dat de bevolkingscijfers die wij van de Sowjet-Unie bezitten, niet bijzonder exact kunnen worden genoemd. Enkele van die omstandigheden zijn: de verschillende grenswijzigingen die in de jaren na 1917 hebben plaats gevonden, waardoor tal van cijfers voor de achtereenvolgende jaren bezwaarlijk met elkaar vergeleken kunnen worden. In de tweede plaats noemen wij het geringe aantal volkstellingen dat tijdens het Sowjet-regime is verricht, en in de derde plaats de veranderingen die in de loop van de tijd zijn aangebracht in de verschillende statistische methoden en indelingsschema's.

De eerstgenoemde moeilijkheid doet zich voor als wij de bevolkingsgrootte van de Sowjet-Unie vóór de tweede wereldoorlog pogen vast te stellen. Volgens de officiële cijfers bedroeg de omvang van de bevolking van de Sowjet-Unie in 1939: 170,5 mln. zielen, een getal waarvan ook het rapport: „The future population of Europe and the Soviet Union”, van de toenmalige Volkenbond, uitgaat. De „Grote Sowjet Encyclopedie” noemt een getal van 171 mln. en geeft voor 1940 een bevolkingsgrootte van 191,7 mln. mensen. Het aanzienlijke verschil wordt, behalve uit de natuurlijke aanwas, verklaard uit het feit dat gedurende 1939/1940 de Baltische Staten alsmede de westelijke delen van de Oekraïne en Witrusland bij de Sowjet-Unie zijn gevoegd. J. A. Newth geeft in zijn artikel: „Some trends in the Soviet population 1939-1956”, als bevolkingsgrootte voor 1940 een totaal van 195 mln. zielen.

Ook inzake de geboorte- en sterftecijfers bestaat er onzekerheid. Lorimer geeft in zijn boek: „The population of the Soviet Union”, als gemiddelden (per 1.000 inwoners) voor de jaren 1935-1940: geboortecijfer: 38,3, sterftecijfer: 17,8, geboorte-overschot: 20,5, cijfers, die toenmaals de hoogste in Europa waren. De „Grote Sowjet Encyclopedie”

<sup>1)</sup> G. Bouthoul, Les Guerres, 1951.

noemt voor 1940: geboortecijfer: 31,7, sterftcijfer: 18,3 en geboorte-overschot: 13,4.

Over de omvang van de bevolking in later jaren staan ons in de „Grote Sowjet Encyclopedie” de volgende gegevens ter beschikking: bevolkingsgrootte 1956: 203 mln. en in 1959: 208,8 mln. De geboorte- en sterftcijfers voor deze en andere jaren zijn eveneens te vinden in genoemde encyclopedie. De cijfers in tabel 1 zijn hieruit overgenomen.

TABEL 1.

	1950	1956
geboortecijfer .....	26,5	25,0
sterftcijfer .....	9,7	7,7
geboorte-overschot .....	16,9	17,3

Over de grootte van de bevolking in de jaren 1945-1956 zijn geen officiële gegevens bekend, terwijl de schattingen die verschillende onderzoekers hebben gemaakt, blijken onderstaande cijfers sterk uiteenlopen. Newth geeft in zijn al eerder genoemde artikel een raming voor 1945/46 van 166 mln. inwoners, terwijl de „Oxford Atlas” als bevolkingsgrootte voor 1946 een getal noemt van 193 mln. zielen. Terugrekenend vanuit gegevens die thans bekend zijn, komen wij op een bevolkingsgrootte voor 1945/46 van 173 mln. De grote verschillen die hier rijzen, zijn te wijten aan de onzekerheid betreffende de verliezen aan mensenlevens die de Sowjet-Unie tijdens de oorlog en onder de Duitse bezetting heeft geleden.

Intussen stellen de hier genoemde cijfers ons in de gelegenheid een overigens vrij ruwe prognose te maken voor de bevolkingsgrootte van de Sowjet-Unie *indien er geen oorlog zou zijn geweest*. Een dergelijke prognose kan men ook vinden in het hierboven genoemde Volkenbondsrapport, waarin de bevolkingsomvang voor de Europese landen voor de jaren 1940-1970 is berekend, telkens voor vijfjarige tijdvakken. Uitgaande van de officiële gegevens voor 1939, komt het rapport tot de cijfers, vermeld in tabel 2.

TABEL 2.

*Bevolkingsprognose 1940-1970 voor de Sowjet-Unie*

Jaar	Aantal in mln.
1939 .....	170,5
1940 .....	174,0
1945 .....	189,0
1950 .....	203,0
1955 .....	216,0
1960 .....	228,0
1965 .....	240,0
1970 .....	251,0

Zoals men ziet, is de toeneming van de bevolking ten gevolge van de gebiedsuitbreidingen 1939/1940, niet in deze prognose verwerkt. Doet men dit wel, dan wordt de tabel als volgt gewijzigd:

TABEL 3.

*Bevolkingsprognose 1940-1970 voor de Sowjet-Unie (gecorrigeerd)*

Jaar	Aantal in mln.
1939 .....	170,5
1940 .....	191,7
1945 .....	209,0
1950 .....	226,0
1955 .....	241,0
1960 .....	256,0
1965 .....	270,0
1970 .....	283,0

Het geboorte-overschot in de Sowjet-Unie vertoont na 1940 een geleidelijke stijging en blijft na 1950 vrij stabiel;

het schommelt dan om de 17,1. Houdt men even vast aan dit gemiddelde en neemt men aan dat dit cijfer ook voor de jaren 1940-1950 niet ver van de werkelijkheid zal hebben gelegen, dan komt men voor 1960 op een bevolkingsomvang van 267 mln. zielen. Een schatting van de bevolkingsgrootte voor 1960 met behulp van na-oorlogse gegevens, leidt tot een getal van 211 mln.

Het berekende getal van 267 mln. geeft ongetwijfeld een theoretisch maximum aan, daar de invloed van de oorlogsverliezen er niet in is verwerkt, terwijl bovendien het geboorte-overschot voor de jaren 1940-1950 wel lager zal hebben gelegen dan 17,1. Het verschil tussen de berekende theoretische bevolkingsgrootte en de reële omvang van de bevolking in 1960, is dus te wijten aan:

1. veranderingen in het geboorte-overschot welke wij niet nauwkeurig kennen;
2. verliezen in de tweede wereldoorlog. Hierbij moeten wij dan ook nog denken aan de gebruikelijke daling van het geboortecijfer in oorlogstijd, die ook in andere landen is waar te nemen. Plausibiliteitsoverwegingen doen ons besluiten dat de onder punt 2 genoemde invloed, verreweg de belangrijkste moet worden geacht.

**De tweede wereldoorlog.**

Gedurende de jaren 1941-1945 werd een aanzienlijk deel van de Sowjet-Unie door de Duitsers bezet. Ongeveer 60 mln. inwoners van het Europese deel van de Sowjet-Unie zijn verscheidene jaren onder Duits bewind geweest. Het aantal slachtoffers dat ten gevolge van oorlogshandelingen en Duitse terreur is gevallen, is niet nauwkeurig bekend, zodat ook hier de ramingen sterk uiteenlopen. Verschillende Sowjetrussische publikaties spreken van 25 mln. slachtoffers, terwijl tal van Westelijke auteurs een iets lager getal noemen. Deutscher bijv. gaat uit van 20 mln. slachtoffers, een getal dat ook door Fleming genoemd wordt. Newth daarentegen komt bij zijn berekeningen tot een resultaat dat aanzienlijk hoger ligt dan de Sowjetrussische cijfers. Hij berekende een bevolkingsvermindering van 29 mln. mensen, in vergelijking met de bevolkingsgrootte van 1940. Zijn prognose ziet er als volgt uit:

TABEL 4.

*Bevolkingsprognose voor de Sowjet-Unie*

Jaar	Aantal in mln.
1939 .....	170,5
1940 .....	195,0
1945 .....	166,0
1950 .....	183,0
1954 .....	195,0

Merkwaardig is dat de statistische tabel in de „Oxford Atlas” zulk een betrekkelijk hoge schatting voor 1946 opgeeft: 193 mln. Vergeleken met de demografische prognose betekent dit een tekort van 16 mln. zielen. In het volgende zullen wij vasthouden aan de Sowjetrussische opgave van 25 mln. slachtoffers. Dit aanzienlijke verlies aan mensenlevens kan in tweeërlei opzicht nader worden gespecificeerd. Ten eerste is het mogelijk de groepen waarin deze slachtoffers zijn gevallen nader te omschrijven, en in de tweede plaats is het wenselijk een indeling te maken naar de aard van deze verliezen.

Allereerst iets over de groepen die van de oorlog zo sterk te lijden hebben gehad. Wij kunnen daarbij primair een onderscheid maken tussen de militaire verliezen (gesneuvelden en in gevangenschap omgekomenen) en burgerlijke verliezen. Deze laatste zijn dan weer verder te splitsen in: verliezen aan guerrillastrijders, represailleslachtoffers,

slachtoffers van ontberingen, en tenslotte slachtoffers van de systematische uitroeiing, zoals Joden en enkele slavische bevolkingsgroepen. Voor geen der hier genoemde categorieën zijn gedetailleerde gegevens beschikbaar, zodat met grove schattingen moet worden volstaan. Ook Dallin, die uitvoerig studie heeft gemaakt van de Duitse bezettingspolitiek in de Sowjet-Unie, geeft slechts zeer globale cijfers. Al met al zijn er naar schatting 8 mln. militairen omgekomen, van wie ruim 4 mln. in gevangenschap, en ongeveer 17 mln. burgers. Dit totaal van 25 mln. slachtoffers noemen wij de directe verliezen.

Daarnaast staan dan de indirecte verliezen. Hiertoe rekenen wij de terugslag in het geboortecijfer ten gevolge van de directe verliezen en andere oorlogsomstandigheden. Ook de afnemning van de bevolking ten gevolge van de onwil of onmacht van velen om na 1945 terug te keren naar de Sowjet-Unie, is als een indirect verlies te beschouwen. Doch daar naar schatting deze gedwongen migratie of ballingschap slechts enkele honderdduizenden omvat, valt zij in het niet vergeleken bij de miljoenen overige slachtoffers. De invloed ervan op het totale bevolkingsbeloop ligt waarschijnlijk tussen de 0,5 en de 1 promille. Naar ons gevoel laat Newth in zijn artikel de migratiefactor dan ook terecht buiten beschouwing.

Wij staan nu voor het probleem een schatting te maken van de indirecte verliezen. Het kan alweer niet anders, of deze schatting zal vrij ruw zijn. Terecht schrijft het Volkenbondsrapport dat „The precise measurement of the demographic effects of war is an indeterminate problem”. Wellicht kan men het vraagstuk het best als volgt formuleren: hoe groot is de geboortevermindering ten gevolge van de directe verliezen? Een dergelijke geboortevermindering weerspiegelt zich zowel in de bevolkingsopbouw (en later in de structuur van de beroepsbevolking tevens) alsook in de ruimtelijke verdeling van de bevolking van de Sowjet-Unie. Wat dit laatste betreft is immers duidelijk dat de gebieden die onder de Duitse bezetting te lijden hebben gehad, zwaarder verliezen hebben geleden dan de overige Sowjet-gebieden. Newth toont dit duidelijk aan voor Rusland, aan welk gebied hij speciale aandacht heeft geschonken.

Volgens zijn berekeningen telde deze Sowjetrepubliek in 1945, 15 mln. inwoners minder dan in 1940. Zijn tabel aangaande het inwonertal van Rusland ziet er als volgt uit:

TABEL 5.

Jaar	Aantal in mln.
1940	110
1945	95
1950	104
1956	113
1959	117 a)

a) Het aantal inwoners in 1959 is niet van Newth afkomstig, doch is overgenomen uit de verslagen van de volkstelling die in dat jaar in de Sowjet-Unie is gehouden.

Als men nagaat welke sector van de volkshuishouding de zwaarste verliezen heeft geleden, komt men terecht bij de landbouw. Ten eerste omdat de belangrijke agrarische gebieden Oekraïne en Witrusland onder Duits bewind zijn geweest, ten tweede omdat de Sowjet-strijdmacht vooral vanuit de agrarische bevolking van mankracht werd voorzien.

Om nu tot een zij het ook grove kwantitatieve schatting te geraken inzake de bevolkingsvermindering ten gevolge van de directe verliezen, hebben wij getracht de omvang te berekenen van de nakomelingschap die de verloren

**elk aandeel**

**'Vereenigd**

**Bezit van**

**1894'**

**vormt in**

**feite een**

**deskundig**

**samengestelde**

**aandelen-**

**portefeuille**

Dit is mogelijk, omdat 'Vereenigd Bezit' een beleggingsmaatschappij is, die de gezamenlijke inbreng van haar aandeelhouders belegt in ca. 200 zorgvuldig geselecteerde fondsen. Zodoende wordt een belang verkregen bij tal van bedrijfstakken in binnen- en buitenland. Elk aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' verschaft U een aantrekkelijk rendement met beperking van risico.

Alle banken en commissarissen kunnen U inlichten.

**N.V. VEREENIGD**

**BEZIT VAN 1894**

*De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico.*

WESTERSINGEL 84, ROTTERDAM



gegane bevolkingsgroep van 25 mln. zielen had kunnen voortbrengen indien er geen oorlog ware geweest. Bij deze berekening zijn wij verder van de volgende veronderstellingen uitgegaan:

- a. de groep van 25 mln. is qua leeftijdsopbouw gelijkvormig aan de gehele Sowjet-bevolking;
- b. de geboortecijfers voor deze groep zijn gelijk aan de geboortecijfers van de gehele bevolking;
- c. de vermindering van de groep is gelijkmatig geschied in de jaren 1941-1945.

Wij hebben ons beperkt tot het berekenen van de potentiële nakomelingschap voor de jaren 1941-1945. Op grond van de genoemde voorwaarden zijn wij gekomen tot een absolute geboortevermindering van 2,5 mln. Het aldus verkregen getal is zeker een minimum, omdat:

1. de leeftijdsopbouw van de groep slachtoffers stellig niet overeenstemt met die van de totale bevolking; de groep vormt in dit opzicht geen representatieve steekproef. Het is veel waarschijnlijker dat de oorlogsslachtoffers vooral hebben behoord tot jongere leeftijdsgroepen (denken wij alleen maar aan de militairen of aan jeugdige koeriers en koeriersters!) voor wie het geboortecijfer aanzienlijk hoger ligt dan voor de gehele bevolking; neemt men aan dat de slachtoffers behoorden tot de meest vruchtbare leeftijdsgroepen, dan komt men tot een absolute geboortevermindering van ca. 12 mln. Daar officiële cijfers nagenoeg ontbreken, bezitten deze schattingen echter een sterk speculatieve inslag.

2. een daling van het geboortecijfer bij de overige bevolking niet in aanmerking is genomen. Toch heeft ook deze daling een negatieve invloed op de bevolkingsontwikkeling gedurende de oorlogsjaren uitgeoefend. De terugslag in de bevolkingsgroei komt bij onze berekening dus geheel en al voor rekening van de directe slachtoffers.

Volgens het herhaaldelijk genoemde Volkenbondsrapport bedraagt de geraamde omvang van de leeftijdsgroep van 15-19-jarigen voor 1960 bijna 23 mln. (dit zijn dus degenen die in de jaren 1942-1946 geboren — zouden — zijn). Correctie van dit getal voor de cijfers van 1940 na de gebiedsuitbreiding geeft ongeveer 25 mln. mensen. Volgens onze uitkomst zal het werkelijke aantal op zijn minst 2,5 mln. minder zijn, dus ongeveer 10 pCt. In werkelijkheid kan het heel best een veelvoud hiervan bedragen. Helaas hebben wij (nog) geen mogelijkheid gevonden deze uitkomst op enigerlei wijze te verifiëren. Vergelijking met overeenkomstige cijfers en groepen van andere landen is vrij zinloos, terwijl ook vergelijking met overeenkomstige gegevens van na de eerste wereldoorlog, van twijfelachtige waarde moet worden geacht.

De teruggang in grootte van de leeftijdsgroep der 15-19-jarigen, een groep die thans voor de huishouding en het militaire apparaat van de Sowjet-Unie van belang gaat worden omdat zij in de jaren 1960-1964 de maatschappij binnentreedt, stelt de Sowjet-Regering voor een ernstig dilemma. Immers, zoals reeds gezegd, vereist de verwerking van de industriële programma's veel mankracht, terwijl de landbouw eyeneens met een tekort aan arbeidskrachten heeft te kampen. Bovendien eist de internationale conflictsituatie het op de been houden van een grote strijdmacht. Het beleidsprobleem is nu de kleinere hoeveelheid beschikbare jonge mensen zo doelmatig mogelijk te verdelen over industrie, landbouw en strijdmacht.

Dat hier inderdaad wezenlijke moeilijkheden liggen, is mede af te leiden uit enkele recente documenten <sup>2)</sup>. Wij doelen daarbij op de nieuwe onderwijswet van december

1958, waarin gesteld wordt dat leerlingen van middelbare scholen en studenten naast hun studie ook geruime tijd in het produktie-apparaat werkzaam dienen te zijn. Een tweede document dat wij willen noemen, is de wet van januari 1960, volgens welke de Sowjet-strijdkrachten met 1,2 mln. man worden verminderd, waarbij dan, zoals de wet letterlijk in art. 3 schrijft: „de aan de strijdmacht onttrokken tewerk gesteld zullen worden in de nationale economie”.

Ter vergelijking volge hier een schatting van de grootte van de Sowjet-strijdkrachten, zoals die voor 1958 is gemaakt door Garthoff.

TABEL 6.

landmacht .....	2.250.000
luchtmacht .....	800.000
zeemacht .....	650.000
mariniers .....	50.000
totaal .....	3.750.000

Het toenemende tekort aan arbeidskrachten in de nationale huishouding kan ten dele worden opgevangen door vrouwenarbeid, ten dele ook door automatisering die in de Sowjet-Unie met grote voortvarendheid ter hand is genomen. Het tekort aan mankracht voor het militaire apparaat stelt de Sowjet-Unie min of meer voor hetzelfde probleem waarmee de Westelijke mogendheden kort na 1945 te kampen hadden: het risico nemen van een zwakkere conventionele strijdmacht of meer vertrouwen stellen in een nucleaire bewapening.

Dit dilemma kan enerzijds leiden tot het forceren van een regeling waardoor de internationale situatie gunstiger wordt (bewapeningsvermindering, vredesverdrag met Duitsland!) en de nadelen van een verzwakte conventionele legermacht minder zwaar wegen. Het kan anderzijds ook leiden tot het overschakelen op een atoomstrategie, waarbij dan aan de kernbewapening een fundamentele betekenis wordt toegekend dan tot nu toe in de Sowjet-strategie gebruikelijk was. De eenzijdige hervatting van de kernproeven die volgens Chroesjtsjov moet dienen om de achterstand in de kernbewapening in te halen, is wellicht voor beide gedraglijnen een indicatie.

Groningen.

Drs. P. VALKENBURGH.

<sup>2)</sup> Bezorgdheid over de demografische ontwikkeling spreekt ook uit een reeds op 8 juli 1944 (!) door de Sowjet-Regering ingevoerd systeem van maatregelen, dienende om de teruggang in de bevolking te keren.

#### Geraadpleegde literatuur

1. The future population of Europe and the Soviet Union; Population Projections 1940-1970, Volkenbondsrapport 1944.
2. J. A. Newth: Some trends in the Soviet population, 1939-1956, Soviet Studies X, 1959.
3. F. Lorimer: The population of the Soviet Union, 1946.
4. Grote Sowjet Encyclopedie, editie 1959.
5. Beknopte statistische gegevens voor 1959-1965 (uitgave van de Ambassade van de U.S.S.R.), 1959.
6. Uitkomsten derde volkstelling in de Sowjet-Unie, 1959.
7. The future growth of the world population, U.N.O., 1958.
8. Oxford Atlas, uitgave 1957.
9. A. Dallin: German rule in Russia 1941-45; a study of occupation policies, 1957.
10. I. Deutscher: The great contest, 1960.
11. D. F. Fleming: The Cold War and its Origins, 1961.
12. Wet inzake de betrekkingen tussen school en leven, 1958.
13. Wet inzake de vermindering van de strijdkrachten van de U.S.S.R., 1960.
14. R. Garthoff: Soviet strategy for the nuclear age, 1958.
15. A. N. Lagowski: Strategie und Ökonomie, 1959.

# De nieuwe loterijbelasting

## Inleiding.

Op 1 november jl. is de beruchte wijziging van de Loterijwet, waarbij een voorlopig regime voor de voetbalpools is vastgesteld, in werking getreden. Op dezelfde datum is de Wet op de loterijbelasting van kracht geworden <sup>1)</sup>. Deze laatste is een geheel nieuwe loot aan de Nederlandse belastingstam. Zij brengt uniformiteit in de fiscale bepalingen op loterijgebied en verhoogt daarmee de rechtszekerheid.

Tot voor kort was de fiscale regeling op dit terrein, globaal gesproken, als volgt, waarbij wordt afgezien van de prijzen, die beroeps- of bedrijfsmatig worden gewonnen. Prijzen uit loterijen, prijsvragen e.d., waarbij de fortuin beslissend is, waren altijd vrij van inkomstenbelasting. Dit was het geval bij de voetbalpools. Daarentegen was belastbaarheid niet uitgesloten van prijzen uit prijsvragen, waarvoor een zekere arbeid moet worden verricht (bijv. de slagzinprijsvragen). De jurisprudentie was echter steeds minder geneigd deze belastbaarheid aan te nemen <sup>2)</sup>. Van de prijzen uit de Staatsloterij werd tot nu toe, zoals bekend, 15 pCt. ingehouden.

De nieuwe loterijbelasting onderwerpt nu, behoudens enkele niet onbelangrijke vrijstellingen, alle prijzen aan een uniform, proportioneel tarief van 15 pCt. Door een wijziging van de inkomstenbelasting kan het deelnemen aan een loterij of ander kansspel niet langer meer leiden tot heffing van inkomstenbelasting, indien de loterijbelasting eindheffing is.

Opgemerkt zij, dat de loterijbelasting de eerste heffingswet is, waarvoor de tot nu toe „sluimerende” nieuwe Algemene wet inzake rijksbelastingen in werking is gesteld. Dit is eveneens met ingang van 1 november jl. geschied <sup>3)</sup>. In deze Algemene wet vindt men het meer formele belastingrecht voor in hoofdzaak de directe belastingen. Dit is één van de redenen, dat de eigenlijke loterijbelasting in 11 artikelen kon worden geregeld. De bij de Tweede Kamer aanhangige ontwerpen van wet voor een nieuwe inkomstenbelasting, loonbelasting, vermogensbelasting en vennootschapsbelasting zijn eveneens op deze Algemene wet afgestemd. Indien men iets wil weten over de termijn van aangifte, de wijze van afdracht en voldoening van de loterijbelasting, de mogelijkheid van naheffingsaanslagen, de regeling van het bezwaar en het beroep, het strafrecht e.d., moet men deze wet en de daarop gegronde uitvoeringsvoorschriften raadplegen.

De nieuwe loterijbelasting kan, zoals de meeste andere directe belastingen, in grote lijnen worden gescheitst aan de hand van de volgende onderdelen: de subjectieve belastingplicht, de maatstaf van heffing, de vrijstellingen en het tarief. Over elk onderdeel worden hierna een paar opmerkingen gemaakt <sup>4)</sup>. De wijze van heffing komt bij de subjectieve belastingplicht aan de orde. Ook zal in het kort

worden nagegaan wat het karakter is van de loterijbelasting en hoe zij kan worden gemotiveerd.

## Subjectieve belastingplicht.

De Wet op de loterijbelasting onderscheidt twee categorieën belastingplichtigen:

a. de gerechtigden tot de prijzen van *binnenlandse* loterijen en andere binnenlandse kansspelen, ongeacht de plaats waar zij wonen;

b. de in Nederland wonende gerechtigden tot de prijzen van *buitenlandse* loterijen en andere buitenlandse kansspelen.

Een loterij e.d. is binnenlands, zodra één van de organisatoren in Nederland gevestigd is of woont. De plaats waar de loterij wordt georganiseerd doet niet ter zake.

Het verschil tussen a. en b. zit vooral in de wijze van heffing. Van categorie a. wordt de belasting bij de bron geheven. De organisator van de loterij, de zgn. inhoudingsplichtige, houdt de belasting op de prijs in en draagt de belasting vervolgens aan de ontvanger af <sup>5)</sup>. Bij dit systeem is het uiteraard onverschillig waar de gerechtigden tot de prijzen wonen. Zij zullen in de meeste gevallen niet bij name bekend zijn. Zij krijgen de prijs op vertoon van het lot, waarop de prijs is gevallen. De genoemde inhouding bij de bron is tevens de eindheffing, behoudens één uitzondering. Indien de prijs beroeps- of bedrijfsmatig wordt genoten (bijv. door de collectrices van de Staatsloterij zelf) behoort de prijs tot de fiscale winst van het beroep of bedrijf en wordt deze met inkomstenbelasting of vennootschapsbelasting getroffen. In dit uitzonderlijke geval wordt de ingehouden loterijbelasting verrekend met de inkomstenbelasting of de vennootschapsbelasting. Zij werkt dan als een voorheffing.

De onder b. genoemde gerechtigden tot de prijzen van buitenlandse loterijen moeten zelf aangifte doen. Gelijktijdig daarmee moeten zij de belasting van 15 pCt. aan de ontvanger voldoen. Zij krijgen dus geen aanslagbiljet, maar betalen gelijk met de aangifte. Dit is hetzelfde systeem als voor de omzetbelasting geldt. Deze gerechtigden zijn verplicht een aangiftebiljet te vragen. Het is de vraag, of in de praktijk van deze heffing van buitenlandse prijzen veel terecht zal komen. In vele gevallen geldt overigens de vrijstelling ter voorkoming van dubbele belasting (zie hierna).

## Begrip loterij en ander kansspel.

Welke loterijen en andere kansspelen kunnen nu aanleiding geven tot heffing van loterijbelasting?

De Wet op de loterijbelasting noemt drie groepen:

1°. de loterijen in de zin van artikel 1 van de Loterijwet met uitzondering van de premieleningen;

2°. de prijsvragen tot het aanleggen of houden waarvan volgens artikel 2, tweede lid, van de Loterijwet toestemming vereist is;

3°. elke andere geboden gelegenheid tot spel of wedenschap.

<sup>1)</sup> K.B. van 20 oktober 1961, *Stb.* 331. De Wet op de loterijbelasting van 14 september 1961 is opgenomen in *Stb.* 313.

<sup>2)</sup> Laatstelijk over deze materie A. J. Woelders in „Weekblad voor Fiscaal Recht” van 29 juli 1961.

<sup>3)</sup> K.B. van 20 oktober 1961, *Stb.* 332. De Algemene wet inzake rijksbelastingen van 2 juli 1959 is opgenomen in *Stb.* 1959, 301.

<sup>4)</sup> Een gedetailleerde beschouwing verschijnt binnenkort onder de titel „De nieuwe loterijbelasting in de praktijk” bij N.V. Uitgeverij FED te Amsterdam.

<sup>5)</sup> In de Uitvoeringsbeschikking loterijbelasting, gepubliceerd in de Staatscourant van 30 oktober jl. zijn voorschriften gegeven over de inrichting van een register, dat de inhoudingsplichtigen moeten bijhouden.



De loterijbelasting sluit dus zoveel mogelijk aan bij de Loterijwet. Zij geeft echter een **sluitpost** in groep 3°, waardoor de fiscus niet spoedig achter het net vist. Gratis-loterijen (bijv. de Appèlkrant) zijn geen loterijen in de zin van de Loterijwet, maar zij vallen wel onder groep 3°!



(I. M.)

De Loterijwet eist nadrukkelijk geen toestemming voor prijsvragen, waarbij de voorwaarde tot deelneming bestaat in een wetenschappelijke of kunstzinnige prestatie. Op grond van groep 2° vallen deze prijsvragen dus niet onder het begrip loterij en ander kansspel van de loterijbelasting. Deze prijsvragen vallen in de regel evenmin onder groep 3°. In verband hiermede zijn de op deze prijsvragen genoten prijzen bijna altijd vrij van loterijbelasting. Het is evenwel niet uitgesloten, dat deze prijzen deel uitmaken van de bedrijfs- of beroepswinst van de prijswinnaar of onder de „andere opbrengst van arbeid” van de inkomstenbelasting vallen. Dit laatste neemt de jurisprudentie echter niet spoedig aan.

#### Maatstaf van heffing.

Volgens artikel 3 van de Wet op de loterijbelasting is het voorwerp van deze belasting: de prijs. Dit is een bruto-bedrag. Met andere woorden, de inleggeden kunnen niet in aftrek gebracht worden. Het zgn. eigen geld is echter wel vrij van loterijbelasting. Nu voor de loterijbelasting van binnenlandse prijzen het eenvoudige systeem van heffing aan de bron is gekozen, kan men zich ook moeilijk een ander systeem, indenken dan heffing van de bruto-prijzen. De organisator van de loterij berekent immers de 15 pCt. belasting over het totaal van de belaste prijzen. Hij kan onmogelijk rekening houden met het inleggeld van de individuele prijswinnaar.

Van groot belang is hoe de prijzen in natura, bijv. een auto, moeten worden gewaardeerd. De wet noemt als waarderingsmaatstaf de waarde welke in het economisch verkeer aan de prijs in natura kan worden toegekend. Dit is dus een objectief criterium. De Staatssecretaris van Financiën heeft tijdens de parlementaire behandeling toegezegd, dat dit criterium voor de loterijbelasting met soepelheid door de Belastingdienst zal worden toegepast<sup>6)</sup>. De catalogusprijs zal alleen in aanmerking komen voor die goederen, welke *zonder veel kosten en moeite* weer van de hand kunnen worden gedaan *voor de nieuwprijs*. In het algemeen geldt dit niet voor auto's. Rekening zal worden gehouden met het bedrag, dat in redelijkheid voor de auto kan worden bedongen bij normale verkoop door de prijswinnaar. Overigens zullen prijzen in goederen vermoedelijk in de toekomst niet zoveel meer voorkomen, aangezien de gewijzigde Loterijwet prijzen in geld niet langer verbiedt. Bovendien is de waarde van de meeste prijzen in goederen minder dan f. 1.000, zodat zij zijn vrijgesteld van loterijbelasting.

<sup>6)</sup> Handelingen Tweede Kamer Deel I Zitting 1960-1961, blz. 1127. Vgl. M.v.A. Tweede Kamer, blz. 5, rechterkolom. (Zitting 1959-1960 - 5787, nr. 5).

#### Vrijstellingen.

De twee vrijstellingen, die de loterijbelasting kent, zijn, wij hierboven reeds tegengekomen:

- a. prijzen van f. 1.000 of minder;
- b. het zgn. eigen geld.

In het aanvankelijk wetsontwerp was de onder a. genoemde vrijstelling veel beperkter. Slechts prijzen beneden de f. 100 waren vrijgesteld, tenzij het ging om een loterij of een ander kansspel waarvan de *hoogste* prijs niet meer bedroeg dan f. 1.000. Bij deze kleine loterijen waren alle prijzen vrij. Bij deze aanvankelijke opzet was het dus mogelijk, dat een T.V.-toestel, dat gewonnen werd als eerste en hoogste prijs in een kleine loterij vrij was van loterijbelasting, terwijl dit toestel belast was, indien het een tweede prijs was in een loterij met als hoofdprijs een huis of een auto. Kennelijk zagen de opstellers van het ontwerp een verschil tussen het meedoen aan een loterij met zeer grote prijzen en aan een loterij met kleinere prijzen. Aanneming van een amendement-Peschar leidde echter tot de huidige vrijstelling van f. 1.000 en minder, ongeacht de grootte van de hoofdprijs. Het lijkt inderdaad juist, dat de fiscus niet participeert in de kleinere toevallsbaten en niet een onderscheid maakt tussen twee prijswinnaars (misschien burens) met éénzelfde prijs, zij het dan gewonnen in twee geheel verschillende loterijen.

Ten einde eventueel misbruik te keren kent de Wet op de loterijbelasting in artikel 4, tweede lid, een bepaling, die het mogelijk maakt de prijzen, welke verschuldigd zijn door dezelfde schuldenaar en vallen op loten of onderdelen van loten *op grond van dezelfde toevallige gebeurtenis*, samen te voegen bij de beoordeling of de vrijstelling van f. 1.000 van toepassing is. Deze samenvoeging is echter niet mogelijk in geval van de paardentoto's en de (buitenlandse) roulettes. In verband hiermede zullen de prijzen, gewonnen in de binnenlandse paardentoto's, gelet op het daarvoor geldende systeem, in de praktijk vrij zijn van loterijbelasting.

#### Voorkoming van dubbele belasting.

Op grond van een speciaal K.B. zal Nederland volledige vrijstelling verlenen voor prijzen uit buitenlandse loterijen en kansspelen, indien in het buitenland onderworpenheid bestaat aan een gelijksoortige belasting ter zake van die loterij of dat kansspel<sup>7)</sup>. Hetzelfde geldt met betrekking tot Suriname, de Nederlandse Antillen en Nederlands Nieuw-Guinea. Dit K.B. noemt zelfs volledigheidshalve ook de volkenrechtelijke organisaties! Wij zijn echter — wellicht gelukkig — nog niet zover, dat een internationale organisatie een loterijbelasting heft. De aandacht zij erop gevestigd dat het niet nodig is, dat de buitenlandse belasting *van de prijzen* wordt geheven. Ook indien deze van de inleggeden wordt geheven is voorkoming van dubbele belasting mogelijk.

#### Tarief.

Het tarief is tijdens de parlementaire behandeling teruggebracht van 20 pCt. op 15 pCt. Elk verband met de inkomstenbelasting, waarbij 20 pCt. de minimumgrens is van het bijzondere tarief van het bekende artikel 48 (20 - 40 pCt.), is hiermede doorgesneden. Voor de prijzen uit de Staatsloterij blijft het tarief dus bij het oude.

<sup>7)</sup> K.B. van 20 oktober 1961, *Stb.* 333. Dit K.B. is gebaseerd op artikel 38 van de Algemene wet inzake rijksbelastingen, zoals dit artikel is gewijzigd bij artikel 15 van de Wet op de loterijbelasting.

## Karakter en rechtsgrond van de loterijbelasting.

In de Memorie van Antwoord op het Voorlopige Verslag van de Tweede Kamer (Zitting 1959-1960-5787, nr. 5, blz. 2) wordt over het karakter van de loterijbelasting opgemerkt:

„Wat betreft het karakter van de onderhavige belasting zij opgemerkt, dat zij volgens artikel 1 van het ontwerp van wet is opgezet als een persoonlijke belasting, welke wordt geheven bij wijze van inhouding op de prijs. De prijswinnaar is de belastingplichtige, die verplicht is de ingehouden belasting op aangifte af te dragen. Met een zakelijke belasting heeft zij dit gemeen, dat bij de heffing van de loterijbelasting geen rekening wordt gehouden met de persoonlijke omstandigheden van de belastingplichtige, zoals zijn overige inkomen en zijn gezinsomstandigheden. Het rekening houden met dergelijke persoonlijke omstandigheden past meer bij de periodieke heffingen, zoals die naar het inkomen, hetwelk immers gewoonlijk dient ter voorziening in de dagelijkse behoeften van het gezin”.

Inderdaad is de loterijbelasting een persoonlijke belasting, ondanks de objectieve uitwerking van de vrijstellingen

en de daarvoor geldende samenvoegingsbepaling. Een vergelijking is bijv. niet mogelijk met de vooroorlogse Couponbelasting, die *naast* de inkomstenbelasting werd geheven en waarvan de belastingplicht objectief was onschreven.

De Regering ziet het zgn. buitenkansbeginsel als de rechtsgrond van de loterijbelasting<sup>9)</sup>. Zeer duidelijk is dit door de Staatssecretaris van Financiën in de Tweede Kamer gezegd (Deel I, Zitting 1960-1961, blz. 1125): „Deze loterij-affaire hoort niet in de inkomstenbelasting; van nature niet. Deze belasting is ook niet op een draagkrachtsgedachte gegrond, maar op het zgn. buitenkansbeginsel, en heeft dus een andere rechtsgrond”.

Voorburg.

Dr. J. H. CHRISTIAANSE.

<sup>9)</sup> Prof. De Langen spreekt in zijn standaardwerk: „De Grondbeginselen van het Nederlandse Belastingrecht”, Alphen aan den Rijn, 1954 en 1958, van het beginsel van de bevoorrechte verkrijging (Deel I, blz. 178; vgl. deel II, blz. 633).

# Verticale prijsbinding en haar invloed op de kruideniersbranche

In dit blad is de verticale prijsbinding reeds vaak aan de orde geweest. Dikwijls ging de inhoud van deze artikelen over de algemene juridisch-economische aspecten. In dit artikel zullen wij niet de juridische aspecten doch de economische achtergronden belichten, speciaal wat betreft de problematiek die de verticale prijsbinding oproept voor de detailhandel in kruidenierswaren. Alvorens in te gaan op de problematiek in de kruideniersbranche laten wij hier eerst nog enkele argumenten pro en contra de verticale prijsbinding volgen, zonder evenwel te pretenderen naar volledigheid te streven. Een deel van deze argumenten zullen wij straks in de kruideniersbranche weer tegen komen.

## De voorstanders van verticale prijsbinding.

Deze hanteren dikwijls de volgende argumenten:

1. Naarmate de markt van een goed groter en doorzichtiger is en naarmate het goed zelf homogener is, des te lager zullen de handelsmarges veelal zijn. De homogeniteit van een artikel wordt nu in sterke mate bevorderd door van het artikel een merkenbeeld op te bouwen. Dit merkenbeeld bestaat uit een uniforme verpakking, uit een constante en uniforme kwaliteit en dus ook uit een uniforme prijs, die liefst volgtijdelijk zo constant mogelijk dient te zijn. Deze drie factoren bepalen het merkenbeeld en vormen als zodanig een drie-eenheid. Is een van deze factoren variabel, treden er bijv. gelijktijdige prijsverschillen op, dan wordt het gehele merkenbeeld verstoord. De consument vraagt zich dan af of de kwaliteit wellicht ook verschillen vertoont; dit zal de kracht van het merk en dus ook de homogeniteit verzwakken.

2. Indien de fabrikant de prijs vaststelt, dan treden er geen gelijktijdige prijsverschillen op; in alle winkels zal de prijs van het artikel gelijk zijn, hetgeen ten eerste ten

goede zal komen aan de prijsvergelijking van de consument wat betreft de verschillende merken. De markt van het betreffende artikel is dus tamelijk doorzichtig voor de consument; tevens is de markt van het artikel een nationale markt. Bij afwezigheid van verticale prijsbinding stelt iedere winkelier zijn eigen prijzen vast; iedere winkel vormt dus als het ware een afzonderlijke deelmarkt van het artikel. De markt wordt tevens voor de consument veel ondoorzichtiger; om zich enigermate te kunnen oriënteren inzake de prijzen van het betreffende artikel t.o.v. die van concurrerende artikelen zou de consument een groot aantal winkels dienen te bezoeken, hetgeen hij uiteraard meestal niet zal doen.

3. De verticale prijsbinding behoeft in het geheel niet te leiden tot hogere handelsmarges dan bij afwezigheid van verticale prijsbinding. Weliswaar schakelt de verticale prijsbinding prijsconcurrentie tussen de winkeliers uit, doch zij schakelt ook het winststreven van de winkeliers uit, voor zover althans tot uiting komende in het streven de detailhandelsmarges te verhogen<sup>1)</sup>. Niet uitgeschakeld wordt immers de prijsconcurrentie tussen de fabrikanten, die voor de consument veel overzichtelijker is dan het geconcurreren tussen de detaillisten. Des te sterker nu een merk is, in des te grotere mate kan de fabrikant de winkeliers dwingen met een lage detailhandelsmarge genoegen te nemen. Door een goed merkenbeeld kan de fabrikant over het hoofd van de detaillist heen verkopen; hij beperkt zodoende de functie van de detaillist tot die van technisch distribuut, hetgeen beperking van de detailhandelsmarge impliceert. Voor de sterke merken leidt verticale prijsbin-

<sup>1)</sup> Zie: „Vaste prijzen als object van theoretische beschouwing”, door Dr. W. J. van de Woestijne in „E.-S.B.” van 21 juni 1961.

ding tot lagere detailhandelsmarges in plaats van tot hogere en vormt zodoende een voordeel voor de consument.

4. Bij de zwakke merken tracht de fabrikant de gunst te winnen van de detaillisten door zgn. margeconcurrentie. Wanneer deze hogere detailhandelsmarges niet geheel ten koste gaan van zijn fabrikantenmarge, zal deze margeconcurrentie tot prijsstijging aanleiding geven. Doch ook al zou de fabrikant van een zwak merk niet zelf de detailhandelsprijs bepalen, dan zullen vele winkeliers, doch dan in het kader van hun eigen prijsbeleid, trachten hogere marges en hogere consumentenprijzen voor deze zwakke artikelen te verkrijgen, teneinde aldus onder de lage marges van de sterke merken uit te komen. Dus ook bij afwezigheid van verticale prijsbinding zal er een streven bestaan de consumentenprijzen van de zwakke merken te verhogen; de verticale prijsbinding zelf is niet de oorzaak van de hogere detailhandelsmarges voor de zwakke merken, doch wel de oorzaak van de lage detailhandelsmarges voor de sterke merken.

5. Bij afwezigheid van verticale prijsbinding zullen de detaillisten niet alleen trachten een eigen deelmarkt op te bouwen voor de sterke merken, doch zij zullen trachten hun deelmarkt nog ondoorzichtiger te maken door het zoveel mogelijk introduceren van eigen merken, ten nadele van de consument. Juist homogene goederen op homogene markten zijn ten voordele van de consument; de fabrikant kan dan de goederen via een zo laag mogelijke detailhandelsmarge bij de consument brengen.

#### De tegenstanders van verticale prijsbinding.

Deze hanteren veelal de volgende argumenten:

1. Voor een goed merkenbeeld is het niet noodzakelijk dat er geen gelijktijdige prijsverschillen zijn. In het buitenland is gebleken dat de consument het goede merk-artikel blijft waarderen en prefereren en dat het homogene karakter van het goed niet wordt aangetast, ook al wordt het in verscheidene winkels tegen verschillende prijzen verkocht.

2. De verticale prijsbinding belemmert de detaillist in zijn economische functie, nl. het uitvoeren van zijn bedrijf op een wijze die hem en de consumenten het meest schikt. De winkelier kan zijn eventuele ondernemerspremie, voortspuitend uit zijn vestigingsplaats en/of ondernemersoptreden, zo hij dat wil, wel doorgeven aan de consument in de vorm van een grotere service en goed verzorgd winkelinterieur. Het kan niet worden ontkend dat dit prettig winkelen, en dus de consument, ten goede komt. De winkelier kan echter niet streven naar bruto-winstmaximalisatie, nl. naar de voor zijn winkel optimale factor „bruto-winst per eenheid maal omzetsnelheid”, zeer ten nadele van die consumenten, die graag een prijsvoordeel hebben t.o.v. een service- en/of afstandsnaadeel.

In principe kan men de winkels in twee soorten onderscheiden: a) winkels, gekenmerkt door hoge marges, veel service en geringe omzetsnelheid; b) winkels, gekenmerkt door lage marges, weinig service en hoge omzetsnelheid. Dit onderscheid kan men niet alleen per winkel maken, doch ook per artikel en/of artikelgroep. De winkelier zal dusdanig experimenteren met de factoren marge en omzetsnelheid per artikel en/of artikelgroep, dat zijn zaak per saldo het optimale rendement afwerpt, zowel voor hem zelf als voor zijn clientèle<sup>2)</sup>. Dit benaderen van het optimum impliceert echter het rationeel handelen van de con-

sument; het gaat ervan uit dat de consument een goed inzicht heeft in zijn eigen waardering en in de prijzen van alle artikelen, zowel die van de betreffende kruidenier als die van zijn concurrenten in de omgeving.

Deze veronderstelling gaat in de praktijk niet geheel op en voor zover het prijsinzicht wel aanwezig is, wordt de invloed daarvan doorkruist door factoren, zoals afstand naar de winkel, de gezelligheid van het winkelen, de omvang van het assortiment en de mate van service. Van belang zijn de prijsverschillen wel, doch men mag er geen te absolute betekenis aan hechten. Indien er echter in het geheel geen prijsverschillen zijn, hetgeen bij verticale prijsbinding het geval is, dan kan de consumentenvoorkeur, als saldo van prijsfactoren en overige factoren, niet tot uitdrukking komen en kan de consument niet naar zijn optimale welvaart streven. De verticale prijsbinding verhindert de winkelier te streven naar bruto-winstoptimalisatie en de consument te streven naar optimale welvaart, hetgeen als een aanzienlijk maatschappelijk nadeel moet worden gezien.

3. Bij verdere technische vooruitgang (productie-automatisering) kunnen bij verticale prijsbinding de voordelen moeilijker worden gerealiseerd en moeilijker worden doorgegeven aan de consument. Bij massale productie treedt een grote verlaging van de produktiekosten op, doch voorwaarde hiertoe is een zeer grote produktievermeerdering. Om de voordelen aan de consument door te geven, dient de massale productie te worden gevolgd door een massale distributie, welke met een lage distributiemarge gepaard gaat. Deze massale distributie met lage distributiekosten vindt men in de grote zelfbedieningswinkels (in het vervolg aangeduid als Z.B.'s), die een grote aantrekkingskracht op het publiek in de verwijderde omtrek hebben. Bij verticale prijsbinding zal de grote super-market voor de merkartikelen, dezelfde marge en dezelfde, voor zijn doen hoge, prijs dienen aan te houden als de kleine kruidenier. Met andere woorden, de mogelijkheden van de grote super-markets kunnen onvoldoende worden benut, waardoor de omzetten lager zijn dan bij afwezigheid van verticale prijsbinding. Deze belemmert dus de hoogst mogelijke omzetten en dus ook de laagst mogelijke distributiekosten in de super-markets.

#### Samenvatting.

Dit waren in het kort een vijftal argumenten ten gunste van de verticale prijsbinding en een drietal argumenten ten nadele van de verticale prijsbinding. De gelijktijdige prijsverschillen worden door de voorstanders als een groot nadeel (ondoorzichtige markt is ten nadele van de consument) en door de tegenstanders als een groot voordeel gezien (de afwezigheid van gelijktijdige prijsverschillen verhinderen zowel de winkelier als de consument naar hun optimaal voordeel te streven). Uniforme prijzen zijn essentieel voor het merkenbeeld en, tegengesteld, zij kunnen zeer goed worden gemist, zonder dat het merk er als zodanig schade van ondervindt. Bij sterke merken kan de fabrikant de detaillist dwingen lage marges te accepteren en, tegengesteld, de marges zijn te hoog om tot een efficiënte en massale distributie en dus ook tot een dito productie te geraken. Vooral deze laatste tegenstelling van meningen zal blijken in de praktijk zeer belangrijk te zijn. Voor een deel wordt deze tegenstelling veroorzaakt door een interpretatieverschil, nl. een statische of een dynamische beschouwing. Hoe liggen nu de verhoudingen en belangen in de sfeer van de kruideniersbranche?

<sup>2)</sup> Dr. J. A. Geertman: Uniforme prijzen, blz. 16.

## De grote particuliere Z.B.'s.

Deze zijn verenigd in de zgn. Zelfbedieningsclub, die behalve als belangenbehartiger en studiecetrum tevens optreedt als gemeenschappelijk inkooporgaan. De concurrenten zijn het G.W.B., de CO-OP, doch vooral ook de particuliere bedieningskruideniers, al dan niet verenigd in commerciële organisaties. De doelstelling van de grote particuliere Z.B.'s is het handhaven van dusdanig lage prijzen voor goede artikelen, dat de consumenten over grote afstanden naar hun Z.B. komen en niet gaan naar de kleine toonbankkruidenier. Gezien de grote oppervlakte van de Z.B.'s is deze doelstelling ook noodzakelijk: van omzet alleen uit de buurt kan men niet leven.

Door de verticale prijsbinding, die voor de A-merken bestaat, passen deze A-merken niet in de commerciële politiek van de particuliere Z.B.'s. Men kan de A-merken wel voeren, doch door de vaste prijs vormen deze geen specifieke trekker (acties van de fabrikanten van A-merken zelf gelden voor de gehele kruideniersbranche). De grote particuliere Z.B.'s worden dus gedwongen B- of C-merken te voeren (o.a. eigen merken), waarmee deze Z.B.'s gezien hun t.o.v. deze merken sterke inkooppositie wél een actieve prijspolitiek kunnen voeren. De Zelfbedieningsclub, die twintig zaken met 60 grote Z.B.-winkels omvat, waarvan de gemiddelde omzet  $15 \times$  zo groot is als die van de gemiddelde kruidenier, heeft een assortiment dat voor 6 à 10 pCt. uit A-merken bestaat, terwijl de toonbankzaken 60 à 70 pCt. A-merken voeren<sup>3)</sup>. De grote particuliere Z.B.'s kunnen dus wel een actieve prijspolitiek voeren, doch met onbekende merken. De kracht van de A-merken is dusdanig groot, dat deze actieve prijspolitiek met onbekende merken kennelijk niet zo succesvol is als men wél zou willen. Het streven van de Zelfbedieningsclub is er derhalve op gericht de verticale prijsbinding te elimineren, waardoor het mogelijk wordt actieve prijspolitiek met de A-merken te gaan voeren. De B- en C-merken kunnen dan over boord worden gezet. Slechts dan komt de Z.B. pas goed tot zijn recht.

### De kleine toonbankkruideniers.

Het is onnodig te beweren dat deze voorstanders van verticale prijsbinding zijn; de aanval van de grote particuliere Z.B.'s kan met het wapen van de verticale prijsbinding ten dele worden gekeerd. Wordt de verticale prijsbinding voor de A-merken opgeheven en gaan de grote particuliere Z.B.'s deze A-merken betrekken in hun actieve prijspolitiek, dan kost dit de kleinere kruideniers omzet en netto-winst. Nu komt het wel voor dat de kleine kruideniers, opgenomen in een commerciële organisatie, B- en C-merken (dikwijls eigen merken) voeren. Het oogmerk hiervan is niet actieve prijspolitiek, doch het ontgaan van de op zichzelf dikwijls verantwoord lage marge van de A-merken. Doordat de A-merken over de hoofden van de

## Bent U al spaarder bij de N.H.M.?

Volg het voorbeeld van enige tienduizenden andere Nederlanders die een spaarrekening bij de N.H.M. hebben geopend. Uw spaargelden zijn er volkomen veilig. Andere belangrijke voordelen zijn:

- $3\frac{1}{4}$  % rente
- een soepele opvragingsregeling
- Uw belastingaanslagen op tijd betaald - niet te vroeg, niet te laat
- geen kosten

Spaar veilig - spaar bij de N.H.M.



**NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ, N.V.**

(I. M.)

detailhandel worden verkocht, zijn de marges hierop veelal relatief laag, vergeleken althans met de gemiddelde marge die de particuliere toonbankwinkels nodig hebben om hun kosten te dekken. Naar de mening van de aan actieve prijspolitiek doende Z.B.'s zijn de marges echter te hoog.

Vele commerciële organisaties die de toonbankkruideniers bevoorraden vinden de marges op A-merken te laag en trachten hier ten dele onderuit te komen door het introduceren van eigen merken (B en C). Door een soms ingewikkelde commerciële bewerking tracht men soms deze enigszins hogere prijzen (en/of marges) minder zichtbaar te maken voor het publiek. Opmerkelijk is dat naar wij hebben vernomen een onderzoek heeft uitgewezen, dat de marges op de prijsgebonden A-merken veelal lager zijn dan de marges op de B- en C-merken. Het zojuist genoemde verschijnsel zal hieraan wel niet vreemd zijn. De B- en C-merken van de Zelfbedieningsclub zullen waarschijnlijk nog een dusdanig relatief gering marktaandeel hebben resp. zijn nog dusdanig gering in aantal, dat zij de conclusie van het onderzoek t.o.v. B- en C-merken niet merkbaar hebben kunnen beïnvloeden. Bij een goede actieve prijspolitiek (gelijkwaardige kwaliteiten) dienen de B- en C-merken van de Zelfbedieningsclub immers lagere marges te vertonen dan de prijsgebonden A-merken. De particuliere toonbankwinkeliers zijn dus tegen opheffing van verticale prijsbinding van A-merken. Zij voeren deze — zoals gezegd — voor 60 à 70 pCt., aangevuld met B- en C-merken met een veelal hogere marge dan de A-merken.

Een bepaald punt is nog dat de kleine winkeliers door middel van hun commerciële organisaties bij de fabrikanten van A-merken wel hogere marges kunnen bedingen (bonussen). Deze hogere marges hebben bedoelde commerciële organisaties echter voor een groot deel nodig om hun kosten te dekken. De hogere marges die de commerciële organisaties kunnen bedingen, hebben bij de kleine kruideniers niet de wens opgeroepen lagere prijzen voor de A-merken te willen calculeren dan de voorgeschreven prijzen.

### Grootwinkelbedrijf en CO-OP.

Deze bedrijfspvormen nemen een tussenpositie in. Zij exploiteren zowel met hogere kosten werkende bedieningsfilialen als rationeler werkende grote Z.B.-filialen. Voor beide typen filialen hanteren zij eenzelfde prijspeil en veelal

<sup>3)</sup> Dr. J. A. Geertman: Uniforme prijzen, blz. 51.

een ongeveer gelijk assortiment. Vooral indien er nog relatief veel bedieningswinkels in verhouding tot Z.B.'s zijn, is het commerciële beleid nog grotendeels op de bedieningsfilialen afgesteld, hetgeen op zichzelf de ontwikkeling van de Z.B.'s belemmert, en uiteraard ook de rentabiliteit daarvan. Men kan dit nadeel wel trachten op te heffen door wat betreft de Z.B.'s de nadruk te leggen op gezellig winkelen, een zeer uitgebreid assortiment en een goede service, waardoor ook meer klanten van verweg naar de Z.B. kunnen worden getrokken. Actieve prijspolitiek, het kenmerk van de grote Z.B., kan echter niet worden gevoerd, tenzij het gehele bedrijf dit doet. Ook dan kan men dit echter niet zo geprononceerd doen als een particuliere Z.B. en wel vanwege het nog steeds grote aantal bedieningsfilialen.

Het G.W.B. en de CO-OP voeren hun eigen merken. Deze worden gevoerd naast de A-merken, welke door hun kracht de eigen merken van G.W.B. en CO-OP ten dele terugdringen. Indien de verticale prijsbinding voor A-merken wordt opgeheven en de grote particuliere Z.B.'s gaan concurreren met A-merken, dan worden het G.W.B. en de CO-OP genoodzaakt ook te concurreren met deze zeer krachtige A-merken en tegen de particuliere Z.B.'s en ook tegen hun eigen merkartikelen. De particuliere Z.B.'s zullen spoedig geneigd zijn hun eigen merken te elimineren; zij produceren deze eigen merken veelal niet zelf. De CO-OP en het G.W.B. daarentegen produceren hun eigen merken in belangrijke mate wel zelf. Zij hebben dan de keuze: of een omzetverlies in A-merken door prijshandhaving daarvan (ter bescherming van het prijspeil van het eigen merk) of een omzetverlies in eigen merken. Vooral bij toenemende productieautomatisering zullen de eigen merken niet tegen een voldoende lage kostprijs kunnen worden geproduceerd, zodat de keuze ten nadele van het eigen merk zal moeten worden gemaakt. Door de hogere produktiekosten van het eigen merk t.o.v. het in zeer grote mate in omzet toenemende A-merk, dat bij de verticale prijsbinding wellicht ook reeds tegen lagere kosten werd geproduceerd, zal het namelijk veelal niet mogelijk zijn het eigen merk zodanig in prijs te verlagen dat het tegen het eveneens in prijs gereduceerde A-merk op kan. Het prijsverschil moet soms nogal aanzienlijk zijn wil een eigen merk tegen een sterk A-merk kunnen optornen.

Voor het eigen merk van G.W.B. en CO-OP is het loslaten van de verticale prijsbinding van A-merken niet erg aantrekkelijk. Ook zal door de lagere marges een aantal kleinere filialen onrendabel worden en voor sluiting in aanmerking komen. Een speciale positie neemt nog de Gruyter in, die geheel met eigen merken werkt, grotendeels in eigen productie. Vanwege zijn kortingssysteem worden A-merken hem niet geleverd. Zijn korting van 10 pCt. is echter wel gebaseerd op het gangbare prijsniveau van A-merken. Bij opheffing van de verticale prijsbinding is het nog maar de vraag, of de Gruyter zijn huidige commerciële politiek, die toch ook al door de parallelisatie wordt bedreigd, kan handhaven.

Nog een factor ten nadele van de filiaalbedrijven, bij opheffing van de verticale prijsbinding, is de toenemende zelfstandige prijsconcurrentie voor A-merken. De particuliere (Z.B.)-kruideniers zullen ieder individueel trachten het boven besproken bruto-winstoptimum te bereiken, ook al zijn er de reeds besproken beperkingen. Indien dit verschijnsel zich in belangrijke mate gaat voordoen, zal het misschien de vraag zijn, of de filiaalbedrijven zich kunnen blijven veroorloven een algemeen, voor ieder filiaal gelijk,

prijnsbeleid te voeren. Het is niet onmogelijk dat noodgedwongen per filiaal een zekere mate van differentiatie zal moeten worden toegepast, hetgeen het beleid ten zeerste zal intensiveren en de algemene reclamevoering zal bemoeilijken. Dit is er bijv. de oorzaak van dat de CO-OP in Engeland, waar een verbod op verticale prijsbinding bestaat, noodgedwongen is overgestapt op prijsdifferentiatie tussen soms nabij gelegen filialen. Indien een dergelijke ontwikkeling zal optreden, komt deze ook niet ten goede aan de propaganda voor het lidmaatschap van de CO-OP, die o.a. gebaseerd is op gelijke voordelen voor alle leden. Een dergelijke ontwikkeling behoeft echter niet per se op te treden. G.W.B. en CO-OP kunnen de zelfstandige gedifferentieerde prijspolitiek in A-merken van de particuliere Z.B.'s ook beantwoorden door een algemeen, doch zeer geprononceerd prijzenbeleid.

#### De fabrikanten van A-merken.

Daar het grootste gedeelte van hun omzet thans nog loopt via de kleine zelfstandige kruideniers zijn de fabrikanten van A-merken vooralsnog tegenstander van een verbod van verticale prijsbinding. Naarmate echter een groter deel van de omzet via de Z.B.'s loopt, zowel in de particuliere sector als in die van de filiaalbedrijven, wordt het voor hen o.i. aantrekkelijker de verticale prijsbinding los te laten. Zij hebben dan een grote kans op een belangrijke omzetvermeerdering ten koste van de eigen merken van de Z.B.-club en van de filiaalbedrijven (tenzij uiteraard de betreffende eigen merken op het ogenblik ook reeds door de fabrikanten van A-merken worden vervaardigd, zij het onder vreemd etiket). Deze omzetvermeerdering zal niet gepaard behoeven te gaan met een dusdanige verlaging van de fabrikantenmarge, dat deze de daling van de consumentenprijzen volledig opvangt. De fabrikantenmarge zal zich bij actieve prijspolitiek in de detailhandelssector anderzijds wel niet geheel zal kunnen handhaven. De fabrikanten van A-merken kunnen deze verlaging opvangen door productieautomatisering, waardoor en de kostprijs wordt verlaagd en massaler kan worden geproduceerd.

Deze ontwikkeling zal tot gevolg hebben:

1. een grotere mate van sluiting van kleine kruidenierswinkels, vooral bij voortgezette motorisering van het publiek. Dit geeft voor de fabrikanten van A-merken geen nadeel, daar de huidige omzet van A-merken van de kleinere kruideniers wel in de Z.B.'s terecht komt (omzetverschuiving);

2. omzetvermeerdering voor de fabrikanten van A-merken ten koste van de „eigen merken” en ook van B- en C-merken van a) de kleine kruidenier, die tot sluiten gedoemd is en van b) de grote particuliere Z.B.'s, G.W.B. en CO-OP;

3. het staken van de productie door de zwakste fabrikanten van merkartikelen (B en C) en eventueel ook van A-merken, indien ook de fabrikantenmarge in belangrijke mate wordt aangetast.

Een deel der fabrikanten van A-merken zal op den duur een groot voordeel kunnen hebben van opheffing van de verticale prijsbinding; een deel zal er nadeel van ondervinden. Er dient echter wel te worden bedacht dat een actieve prijspolitiek van Z.B.'s zeer effectief is, zolang er nog maar weinig Z.B.'s zijn. Naarmate er meer Z.B.'s worden geopend en de ondernemerspremie gemiddeld geringer wordt, zal de lust tot het voeren van een zeer actieve prijspolitiek geringer worden. De omzetvermeerdering zal steeds geringer worden. De voordelen van de opheffing

van de verticale prijsbinding voor de fabrikanten van de sterke A-merken zullen dan ook geringer worden, hoewel zij op zichzelf nog wel zullen blijven bestaan.

#### De consument.

Voor de consument kunnen prijsvoordelen verbonden zijn aan opheffing van de verticale prijsbinding doch ook prijsnadelen. Hiertoë is o.a. bepalend een voldoende mate van onderlinge concurrentie tussen de kruideniers. Zijn keuzemogelijkheid tussen een groot aantal merken zal echter kunnen worden beperkt. Ook zal de consument ten behoeve van dit prijsvoordeel gemiddeld grotere afstanden dienen te overbruggen. Dit laatste nadeel kan weer worden opgeheven door de voordelen van het uitgebreide assortiment van de algemene levensmiddelen-Z.B.'s.

#### De Overheid.

In het algemeen gesteld zal de Overheid belang hebben bij een daling van het prijspeil van een groot deel van het levensmiddelenpakket en als zodanig is de Overheid dan ook wel voorstandster van afschaffing van de verticale prijsbinding. Een voorwaarde hiertoe is echter een voldoende mate van prijsconcurrentie tussen de kruideniers. Dit wordt, afgezien van institutionele factoren, mede bepaald door de stand van de conjunctuur. Indien er (op een

bepaald moment) geen voldoende mate van prijsconcurrentie is, en indien de prijspolitiek van de particuliere Z.B.'s onverhoopt niet in die mate actief zou blijken te zijn als men had aangenomen, dan houdt afschaffing van de verticale prijsbinding zelfs een gevaar in voor een essentieel onderdeel van het economisch overheidsbeleid, nl. het handhaven van een stabiel prijspeil van het levensmiddelenpakket, o.a. door middel van een effectieve prijscontrole.

Indien de fabrikanten de prijzen bepalen, zijn deze prijzen zeer goed controleerbaar, maar wat te doen indien iedere kruidenier voor elk van zijn ca. 1.500 artikelen een eigen prijsbeleid mag en kan voeren? De controleerbaarheid van de prijzen van levensmiddelen zal dan vrijwel verdwenen zijn, hetgeen in een tijd van oplopende conjunctuur wel eens zou kunnen leiden tot een veel grotere stijging van de detailhandelsprijzen dan het geval is met de huidige veel gemakkelijker te controleren verticaal gebonden prijzen. Bij het overheidsbeleid spelen dus deze beide factoren: de mogelijkheid van daling van het prijspeil bij afschaffing van de verticale prijsbinding en de veel geringere controle-mogelijkheden, door elkaar, hetgeen het de Overheid o.i. moeilijk maakt een duidelijk standpunt in te nemen of voor handhaving of voor opheffing van de verticale prijsbinding, speciaal wat betreft de sector kruidenierswaren.

's-Gravenhage.

Drs. H. F. K. VAN WALREE.

## De groeiende invloed van de consument

Er is enige tijd geleden wederom een studie verschenen van de hand van George Katona, een econoom en psycholoog van Hongaarse origine die in Duitsland heeft gestudeerd en in Amerika bekendheid heeft verworven door zijn onderzoekingen op psychologisch-economisch gebied.

Het nieuwe boek „The Powerful Consumer” is ten dele een samenvatting van eerder in de vakpers verschenen artikelen en beschouwt de psychologie van de kopende, niet-kopende en tussen koop-en-niet-koop twijfelende consument. Over een tijdsverloop van zes jaren heeft Katona enquêtes gehouden onder de Amerikaanse consument, waarbij vragen werden gesteld over de persoonlijke financiële toestand, over plannen voor de aankoop van consumentengoederen en over het inzicht in de bestaande marktverhoudingen en de toekomstige economische ontwikkeling. De uitkomsten van die onderzoekingen werden steeds vergeleken met het feitelijk waargenomen conjunctuurverloop.

Katona's uitgangspunt is dat de vraag, behalve van het inkomen, ook afhankelijk is van de mate van vertrouwen waarmee de potentiële koper het economisch proces beschouwt. Wijzigingen in dat vertrouwen zouden uit zijn enquêtes kunnen worden afgelezen en aan conjuncturele fluctuaties voorafgaan. Die fluctuaties namelijk worden volgens Katona niet slechts opgeroepen door veranderingen in het vermogen om te kopen (Keynes: „the propensity to consume is a fairly stable function of income”) maar voornamelijk door veranderingen in de bereidheid tot kopen.

Zolang de economie in het stadium verkeerde waarin een Engel tot de wet van Engel kon komen: het merendeel der gezinnen besteedt het grootste deel van zijn inkomen aan eten en de rest aan huur en kleren, was uitstel van

behoeftebevrediging eigenlijk onmogelijk. Als het inkomen daalde liet men het consumeren node na — tot schade wellicht van de lichamelijke gezondheid. Niet zodra steeg het weer of men bracht dat meerdere terstond ter markt.

Maar nu de Galbraithiaanse overvloed over ons is gekomen liggen de zaken anders. Aan talloze gezinnen vloeit nu meer inkomen toe dan zij voor de bevrediging van hun primaire behoeften nodig hebben. Al in vorige publikaties heeft Katona daar een term voor bedacht: „discretionary income”. Dit naar believen te besteden gedeelte van zijn geld kan de consument ook naar believen nalaten te besteden; hij kan het snel uitgeven of langzaam, op deze markt of gene. Daarmee brengt hij een — vroeger niet bestaand — element van onzekerheid in de economie. Afzien van besteding op een bepaalde markt kan de desbetreffende bedrijven gevoelig treffen — zoals de Amerikaanse auto-industrie recentelijk heeft bemerkt. Afzien van besteden sec, kan een soort verbruikersinvesteringscrisis oproepen — waarvan de Amerikaanse economie in 1958 een voorproefje heeft gekregen.

Crisis zijn er overigens sedert het einde van de tweede wereldoorlog genoeg voorspeld. Toen de soldaten werden gedemobiliseerd en defensie-orders werden herroepen, fabrieken een moeizame overschakeling op vredesproductie begonnen, waren er deskundigen bij de vleet die werkloosheid profeteerden en inflatie. De deskundigen kregen ongelijk. Vele arbeidskrachten, vooral vrouwelijke en oudere, besloten toen zij hun oorlogsbaantjes verloren nu maar met werken op te houden; jongeren werden gehandhaafd door bedrijfsleiders die na de recente arbeidschaarste een al te grote personeelsinkrimping dachten. Het arbeidsaanbod was dus kleiner dan men had begroot. De consumptieve vraag bleek daarentegen ruimer dan was verwacht. En het publiek — alweer strijdig met de

voorspellingen — maakte zijn gespaarde „war bonds” niet op grote schaal te gelde, zodat inflatie uit die oorzaak uitbleef. Katona's enquêtes leerden dat men zijn „war bonds” als een appeltje voor de dorst beschouwde. Uitgaven voor duurzame goederen financierde men dan liever uit zijn lopend inkomen.

Toen in 1948 de overheidsuitgaven afnamen en de voorraden onverkocht produkt toenamen, meldden zich andermaal deskundigen met de mededeling dat het ditmaal écht verkeerd ging: de aanpassing naar gezonde verhoudingen was nu op til. Het uitstel schreef men toe aan de grote na-oorlogse vervangingsvraag naar duurzame consumptiegoederen die in de oorlog waren versleten. Maar een jaar later gingen, de twijfelende producenten ten spijt, de indices weer omhoog. En in januari 1950 kon het Department of Commerce concluderen dat „the most important area of stability throughout 1949 was in the consumer sector of the economy”. Het van geen wijken wetend consumentenoptimisme had de economie geschraagd en het herstel ingeleid.

Deze gang van zaken werd herhaald in 1953, toen de produktie na het bestand in Korea wederom daalde, de werkloosheid steeg en Colin Clark zijn onheilsboodschappen wereldkundig maakte: de grote crisis was nu aan gebroken. Maar andermaal ontstond verbetering door een autonome wijziging van de consumentenhouding — autonoom, omdat de indices er op dat moment geen grond voor gaven. Voor wie uit zijn economieboek had begrepen dat de bevrediging van behoeften tot verzadiging leidt, was dit een vreemd verschijnsel. Tegen 1955 waren de meeste Amerikanen al in het bezit van duurzame behoeftebevredigingsmiddelen zoals auto's, wasmachines, koelkasten en t.v. Als men toen alleen nog nieuw gekocht had om wat kapot was te vervangen, zou de vraag aanmerkelijk zijn afgenomen. Maar, vol vertrouwen in de toekomst, waarin hun inkomen nog wel verder zou stijgen, begonnen de Amerikanen onvervaard nieuw te kopen om nieuw te vervangen — om te vervangen wat technisch nog voortreffelijk was, maar de laatste snufjes miste.

Een verklaring van dit on-Gossense gedrag levert ons Kurt Lewin's theorie van het prestatie-aspiratie-niveau <sup>1)</sup>. De mens streeft, eenmaal een zekere graad van welvaart bereikt hebbend, terstond weer naar een hogere. De omvang van zijn aspiraties is daarbij gekoppeld aan het in feite reeds gepresteerde — hij verliest de realiteit niet uit het oog. Groepsinvloeden bepalen nader de inhoud van de nagestreefde standaard <sup>2)</sup>. Maslow bijv. formuleert het zo: „The most basic consequence of satiation of any need is that this need is submerged and a new and higher need arises” <sup>3)</sup>. Dat is wel een heel verschil met het trouwde beeld dat Gossen oproept. Maar voor Gossen

<sup>1)</sup> K. Lewin, T. Dembo, L. Festinger, P. Sears: „Level of Aspiration”, in J. McV. Hunt (Ed.): „Personality and Behavior Disorders”.

<sup>2)</sup> Vergelijk: David Riesman's: „Standard Package” (in „The Lonely Crowd”) en William Whyte's consumptief conformisme (in „The Organization Man”).

<sup>3)</sup> A. H. Maslow: „Motivation and Personality”.

was een behoefte in de eerste plaats een biologische behoefte, zodat illustraties van zijn eerste wet, ook meestentijds het lessen van dorst en het stillen van honger tot onderwerp hebben. Maslow denkt meer aan de koelkast van eerverleden jaar, waarvan het vriesvakje zo klein is omdat er toen nog geen bevroren groente in behoefde. Nu moeten we die ook kunnen bewaren en de nieuwste kast wordt dan ook in alle advertenties aangeprezen om haar ruime vriesafdeling. Weg dus met de oude — en de laatste nieuwe ervoor in de plaats <sup>4)</sup>. Zo heeft Katona bijv. kunnen vaststellen dat de helft van de ondervraagden die plannen meldden tot aankoop van een ander huis met het oude helemaal niet ontevreden was. Men wilde alleen een mooier, in een betere buurt.

Als de verzadigingsgedachte opging zou, op een periode van gunstige conjunctuur, gekenmerkt door ruime aanschaf van duurzame consumentengoederen, vanzelf een slappe tijd moeten volgen, die duurde tot de goederen weer vervangen moesten worden. Bij een steeds verschuivend aspiratieniveau blijft verzadiging uit. Vrijwel de gehele toename van het bruto nationaal produkt in de Verenigde Staten van 1954 tot 1955 werd veroorzaakt door verhoogde uitgaven voor duurzame consumentengoederen en voor de woningbouw. Die vraag was zo groot, omdat de optimistisch gestemde consument druk bezig was zijn consumptieve peil op te voeren door „upgrading” van zijn bezittingen. „The higher the income, the more things did people mention they would like to have”.

In 1957 daarentegen bleek uit de antwoorden op Katona's vragenlijsten dat de Amerikanen nu toch aan het twijfelen waren geraakt. Van een recessie, zoals men het verschijnsel was gaan noemen, was er nog geen sprake; toch nam Katona een „deterioration of attitudes” waar. Waar er maar een ongunstig teken was — een gestegen prijs, een verkorte werktijd op de één of andere fabriek — de ondervraagden bleken daarvoor op de hoogte. Het goede nieuws — het loonpeil was hoger gestegen dan ooit tevoren — bleek veel minder bekend. De eerste Russische spoetnik gaf aanleiding tot algemene neerslachtigheid. Hoewel het vermogen om te kopen dus helemaal niet vermindert was, nam de bereidheid daartoe af. Algemeen vond men dat „this is a bad time to buy”; en in de herfst van dat jaar daalde de produktie-index van 145 op 126 en steeg de werkloosheid van 2,5 op 5,2 mln.!

Het heeft er veel van dat, als het een tijdlang goed gegaan is met de economie, vanzelf de mening postvat dat die weelde niet lang meer duren kan, dat de omslag nu nabij is. „What goes up must come down” zei men tot Katona. En „trees don't grow to heaven” — volksmondige equivalenten dus van ons eigen indertijd zoveel vernomen: „er zit geen geld meer onder de mensen”. Men wordt voor slechte voortekenen gevoelig; de gunstige worden als niet passend in het beeld klaarblijkelijk verworpen. Wil men blijven geloven aan de welvaart dan moet er ook regelmatig iets gebeuren dat die bestending aannemelijk

<sup>4)</sup> Eva Müller: „A study of Purchase Decisions”, in L. H. Clark (Ed.): „Consumer Behavior”, Vol. I.

**§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §**

maakt. Geen nieuws betekent in dit geval slecht nieuws. En is het getij der stemmingen verlopen dan betekent zelfs goed nieuws geen nieuws, omdat het eenvoudig niet wordt opgemerkt. Zo blijkt ook de economist oog te moeten hebben voor het affectieve achter het cognitieve, voor het door stemmingen gekleurde kennen dat het menselijk handelen motiveert.

Bij latere enquêtes bleek de meerderheid der onder-vraagden in zijn vertrouwen toch niet werkelijk geschokt te zijn. Het mocht dan wel wat slechter gaan, maar „we learned how to avoid a depression”. Het lijkt wel of de ervaringen met New Deal en gedirigeerde oorlogseconomie de Amerikanen de overtuiging heeft gegeven dat de Rege-ring bij machte is een ernstige economische crisis te voor-komen. Er bleek onder de geënquêteerden zelfs een vage voorstelling te bestaan van de daartoe ten dienste staande middelen: „public works, like building roads and schools”. Toch blijft de mogelijkheid bestaan dat de consument zijn optimistische houding eens verlaat, zijn aspiratieniveau niet langer verhoogt en zijn kopen staakt. De beste waar-borg voor een gehandhaafd optimisme ligt in de vooruit-gang zelf. Zelfs stabilisatie blijkt fnuikend te zijn: een jaar waarin uurlonen en winsten niet verder stegen werd door betrokkenen al als een slecht jaar beschouwd, al was het even goed als het vorige, dat zelf weer beter was dan alle voorgaande. „There wouldn't be much use to living if you didn't advance”, zoals één van de geïnterviewden zei.

Hoe staat het in het licht van dit alles nu met het be-faamde rationele gedrag, dat de economische theorie de consumenten toeschrijft? Maximaliseert de consument die zo aan stemmingen onderhevig is zijn nut nu wel? Katona is van mening dat de consument in het dagelijks leven noch geheel rationeel, noch geheel irrationeel is; hij is gewoon een mens die zich in zijn handelen vooral aan de gewoonte houdt, aan bepaalde vuistregels (habitual behavior) die hij alleen verlaat als hij de omstandigheden

als gewijzigd ervaart (problem solving behavior) en die een enkel maal aan een impuls gehoor geeft.

Dat dit irrationele collectief zal groeien tot een massa-psychotisch handelen ten detrimente van de welvaart, lijkt onaannemelijk. Een dusdanige groepsgewijze omslag verwacht Katona eerder van de ondernemers, die in face-to-face groepen opgenomen zijn, waarin onderlinge beïnvloeding tot gelijkgerichte beslissingen kan leiden. De consument is ongeorganiseerd, behoudens de weinig in-vloedrijke consumentenbonden; hij vormt geen geordende belangengemeenschap waarin ontmoeting plaatsvindt. Kennis omtrent het economisch gebeuren wordt aan de krant ontleend. De producenten daarentegen houden onderling contact. Zij beïnvloeden elkander in gesprekken en, optornend tegen Schumpeters „perennial gale of creative destruction”, zijn zij op straffe van hun onder-gang gehouden om elke wijziging in strategie van hun mede-ondernemers in het oog te houden en wellicht na te volgen.

„What we expect others to do we must do”, zei een geënquêteerde industrieel. Waaruit voortkomt de neiging om gelijktijdig te investeren en even gelijktijdig het in-vesteren te beëindigen, ondanks alle pogingen van bijv. het Committee for Economic Development in de Ver-enigde Staten om volgtijdelijke spreiding te bewerken. Maar Katona gelooft niet dat de toon nog langer door de producent wordt aangegeven. Er is zelfs al van een „consumeristic society” gesproken. Dit gaat wat ver, om-dat de voor de economische vooruitgang zo belangrijke „innovations” tenslotte door de producent worden ge-initieerd. Maar Katona's verstandige, behoudende con-sument heeft met zijn „discretionary income” — dat naar „Fortune” schat in 1970 voor de helft der Amerikaanse gezinnen 85 pCt. van het inkomen belopen zal — toch wel het laatste woord.

Haarlem.

Drs. H. J. DULLER.

## INGEZONDEN STUKKEN

### Motievenonderzoek; wat het kan en niet kan

*Dr. Mary Zeldenrust-Noordanus, directrice van het Instituut voor Psychologisch Markt- en Motievenonderzoek te Rotterdam schrijft ons:*

In het nummer van 23 augustus 1961 van „E.-S.B.” verscheen een artikel over „Motievenonderzoek; wat het kan en niet kan” van de heer R. H. Haentjens. Daar dit artikel niet voldoet aan de verwachtingen, die door de titel gewekt zijn omtrent een juiste omschrijving van motievenonderzoek en de daarbij gebruikte methoden, noch voldoet aan de ten allen tijde geldende eisen van objectiviteit, lijkt een repliek op zijn plaats.

Het artikel geeft ruimschoots uiting aan gevoelens van onbehagen, maar de kritiek bleef impliciet en kreeg geen vorm. Dat is een weinig vruchtbare fase, waarin veel ver-warring gewekt kan worden, terwijl degenen die het motie-venonderzoek bedrijven moeilijk kunnen reageren. Kritiek laat zich nu eenmaal eenvoudiger weerleggen dan gevoelens van onbehagen op hun waarde kunnen worden geschat.

Zo geeft een — overigens onjuiste — zinsnede over het vrije interview, waarin gesteld wordt dat daarbij welis-waar gebruik gemaakt wordt van bepaalde technieken,

doch dat de hoofdzaak het ongedwongen gesprek blijft, weliswaar blijk van enig gevoel van onbehagen, maar van kritiek kan men niet spreken. Het is als beweert men, dat een romanschrijver, die men niet mag, zijn romans met een kroontjespen schrijft. Wat wil daarmee gezegd zijn?

Ook de opmerking dat motievenonderzoek zo kostbaar is getuigt van onbehagen en niet meer dan dat, zolang de prijs niet bezien wordt tegen de achtergrond van het be-lang, dat er mee gemoeid is.

Vervolgens ontbreekt in het artikel een enigszins dui-delijke omschrijving van de methoden waarvan het mo-tievenonderzoek zich bedient, met als gevolg een weinig objectieve waardering van de mogelijkheden, d.w.z. van de resultaten die met deze methoden worden bereikt. De heer Haentjens schreef over het vrije interview als methode, en liet de rest in het vage. Daarmee beschreef hij alleen de oriënterende fase van onderzoek, hetgeen een vertekend beeld moet geven. Een aanvulling zal dan ook in het onderstaande worden gegeven.

Het is begrijpelijk dat, na deze eenzijdige beschrijving van wat men in het motievenonderzoek doet, geen juist



beeld kon volgen van wat het motievenonderzoek kan en niet kan. Bij een opsomming van mogelijkheden en onmogelijkheden dient men zich wel te realiseren, dat een dergelijke opsomming alleen zinvol is wanneer men zich beperkt tot het aangeven van grenzen met andere onderzoekvormen en van de juistheid of onjuistheid van bepaalde verwachtingen of pretenties. De opsomming die de heer Haentjens geeft van wat het motievenonderzoek niet kan, lijkt bepaald niet op deze gedachtengang gebaseerd.

Vervolgens dient men bij het beschrijven van wat het motievenonderzoek wel kan, op de hoogte te zijn van de mogelijkheden en deze meer dan fragmentarisch weer te geven. De heer Haentjens stelt bijv., dat het motievenonderzoek constateert dat een bepaald „image” slecht is, en stopt bij deze constatering. In feite echter kan de psycholoog, die door middel van een motievenonderzoek een inzicht heeft in de samenwerking van motiverende factoren in positieve en negatieve richting, aanwijzingen geven voor te nemen maatregelen. Dat hij deze maatregelen niet zelf creëert is geen tekortkoming. Het overzicht van de heer Haentjens is eenzijdig. Het lijkt juist hier een ander beeld van het motievenonderzoek tegenover te stellen.

„Psychologisch marktonderzoek” is een vruchtbaarder benaming dan de term motievenonderzoek, omdat „motief” in de theoretische psychologie nog een duister begrip is en buiten de psychologie meer verwijst naar beweegredenen dan naar factoren, die in feite worden onderzocht. Het psychologisch marktonderzoek is een — in sommige gevallen noodzakelijk — verlengstuk van het economisch-statistisch marktonderzoek, zich bezighoudend met de factoren die het gedrag van de mens als consument, detailist of grossier bepalen.

De kern van het psychologisch marktonderzoek is niet het vrije gesprek, dat slechts in een eerste — hypothese vormende — fase wordt gehanteerd en nimmer in de eindfase. De gebruikelijke term diepte-interview suggereert teveel een interview, waarbij het onbewuste wordt bereikt — wat niet waar is — en de minder gangbare term breedte-interview geeft beter aan, dat het gaat om een verkenning van het probleem, een verkenning van de betekenis die het object van onderzoek voor de geïnterviewden heeft en van de factoren die hierop van invloed zijn.

In de tweede fase van onderzoek wordt gebruik gemaakt van psychologische technieken, die resultaten opleveren, die kwantificeerbaar zijn. Een belangrijke techniek is bijv. de attitude-schaal, een — per onderzoek te ontwikkelen — meetinstrument, waarmee de houding van mensen tegenover bepaalde objecten kan worden gemeten. Ook de resultaten van associatietests (zoals Osgoods polariteitenmethode) lenen zich voor kwantificering. De resultaten van psychologisch marktonderzoek zijn dan ook niet in de eerste plaats kwalitatieve resultaten, omdat de psychologie evenmin als enige andere empirische wetenschap zonder tellen en meten kan bestaan.

Het instellen van een enquête na deze tweede fase kan gewenst zijn, indien er behoefte bestaat aan gegevens omtrent de intensiteit en extensiteit van de vastgestelde factoren.

Met deze wijze van bedrijven van psychologisch marktonderzoek vervallen m.i. ook de bezwaren van de heer Haentjens tegen de almachtige positie van de „agencies”, die accenten in hun interpretatie verkeerd zouden kunnen leggen. Immers, de resultaten zijn in hun statistische bewerking controleerbaar, omdat bonafide instituten de bij

het onderzoek gebruikte vragenschema's in hun rapporten opnemen, en de wijze waarop het materiaal gecategoriseerd en verwerkt is, duidelijk aangeven.

Indien door een bureau voor psychologisch marktonderzoek gewerkt wordt volgens de normen, aangegeven in de ESOMAR-regels (en het is zeker niet onmogelijk voor zo'n bureau zich aan deze regels te houden), behoeft de opdrachtgever er niet bevreesd voor te zijn, dat „eigen observatie” van de „agency” in de plaats komt van mislukte „diepte-interviews”, zoals de heer Haentjens stelt.

Wanneer de heer Haentjens beschrijft, wat het motievenonderzoek niet kan, dan noemt hij daarbij een aantal dingen op, die het motievenonderzoek wel kan, en een aantal dingen die de psycholoog — marktonderzoeker niet pretendeert te kunnen. Het motievenonderzoek kan nooit de plaats innemen van het ondernemersbeleid; het kan er alleen de nodige gegevens voor verschaffen. Deze gegevens zijn zeker niet alle van zo negatieve aard als gesteld wordt door de heer Haentjens, wanneer hij spreekt van voorbehoed- en controlemiddel. Het motievenonderzoek kan namelijk niet alleen vaststellen, wat er aan mankeert, maar wel degelijk aanwijzingen geven — op grond van wat bekend is geworden omtrent de behoeften en verwachtingen van consument, detailist en grossier — voor verbeteringen. Het motievenonderzoek speelt juist om die reden een niet onbelangrijke rol bij de produktontwikkeling. Het motievenonderzoek constateert en daaruit worden conclusies getrokken. Dat de psycholoog daarna niet een creatieve functie vervult kan alleen maar verheugend zijn voor de ondernemer, de ontwerper, het reclamebureau en vele anderen.

Kortom, wij vrezen dat het psychologisch marktonderzoek, dat als techniek toch wel zijn plaats veroverd heeft op het grote gebied van het marktonderzoek, zeer weinig of geen recht gedaan wordt in de beschrijving die de heer Haentjens ervan geeft. Zijn artikel kan de verwarring die op dit gebied bij leken zijn intrede heeft gedaan met sensationele en onwetenschappelijke beschrijvingen, zoals die van Packard en Dichter, nog slechts vergroten. Tot ergenis van degenen die zich er serieus mee bezig houden.

#### NASCHRIFT

In tegenstelling tot Mevr. Zeldenrust, die tot de verkopers van het motievenonderzoek behoort; sta ik aan de zijde van de kopers van dit instrument; aan de zijde van degenen, die moeten beslissen of het de moeite loont voor bijv. 300 diepte-interviews f. 30.000 tot f. 60.000 uit te geven en die tevens moeten waar maken, dat deze uitgaven, gezien de uitkomsten, gerechtvaardigd waren. Laat ik hier direct aan toevoegen dat ik tevens sta aan de zijde van degenen die regelmatig van het instrument motievenonderzoek gebruik maken en dat het gevoel van onbehagen, dat Mevr. Zeldenrust gemeend heeft in mijn artikel te moeten constateren, beslist niet verder gaat dan onbehagen met betrekking tot de geheimzinnigheid van verschillende (gelukkig niet alle) Europese „agencies”.

Gezien de verhouding verkoper - koper zou men kunnen stellen dat er als het ware een verkoopsgesprek tussen Mevr. Zeldenrust en mijzelf plaatsvindt, welk verkoopsgesprek, wil het vruchtbaar zijn, dient plaats te vinden in een niet door ergenis en anderszins verstoorde sfeer. Het is triest te moeten constateren, dat, wanneer het onderwerp motievenonderzoek of het aanverwante artikel „advertising research” ter sprake wordt gebracht, zo dik-

wijls door emoties vergeten wordt in welke toon een zakelijk gesprek het beste kan worden gevoerd. Ook tijdens het jongste Esomar Congres in Baden-Baden is hier wederom een droevig voorbeeld van gegeven.

Gezien de vorm waarin zij gegoten zijn zal ik vele aanvallen van Mevr. Zeldenrust onbeantwoord laten. Bij één punt wil ik evenwel stil staan, t.w. het punt der methodiek. Wie als koper van motievenonderzoek optreedt kan kiezen tussen de twee uitersten Dichter en Politz. Kiest men een middenweg tussen deze beide uitersten en wenst men 'een diepte-onderzoek met een zekere mate van kwantificering,

dan zal men in de wereld zeer vele „agencies” aantreffen, die aan dit verlangen kunnen voldoen. Op deze middenweg treft men het vrije, ongedwongen gesprek, hier en daar versterkt met speciale technieken, als hoofdschotel aan, en niet enkel als voorgerecht. Natuurlijk kan men ook een andere keuze doen en een „agency” kiezen die de methode, beschreven door Mevr. Zeldenrust, volgt. Gelukkig bestaat er op dit gebied nog een vrije keuze en kan iedereen voor zichzelf uitmaken welke methode van motievenonderzoek het beste aan zijn behoefte voldoet.

's-Gravenhage.

Drs. R. H. HAENTJENS.

## De invloed van de spreiding van het wetenschappelijk onderwijs op het aantal studenten in Nederland

*De heer W. Toonen, rer. pol. drs. te Maastricht schrijft ons:*

In „E.-S.B.” van 20 september jl. (46e jaargang, no. 2304) geven R. Ruiter en M. Eisma een zeer beknopte beschrijving van een onderzoek naar de invloed van de spreiding van het wetenschappelijk onderwijs op het aantal studenten in Nederland. Dit artikel geeft aanleiding tot enkele opmerkingen.

De auteurs verdedigen de stelling, dat de aanwezigheid van een universiteit binnen een straal van 30 km tot een verhoging van de overgang v.h.m.o. naar wetenschappelijk onderwijs met ongeveer 20 pCt. leidt. Zij adstrueren dit met een cartogram, waaruit blijkt, dat over het algemeen de deelneming aan het wetenschappelijk onderwijs tot op een afstand van ca. 30 km van een universiteitsstad *boven*, en op grotere afstand *beneden* het landelijk gemiddelde ligt. Zij concluderen hieruit: „Het blijkt dat de invloed van de universiteiten zich niet verder uitstrekt dan tot ca. 30 km van de universiteitsstad”. Deze conclusie wordt niet gerechtvaardigd door het gepubliceerde bewijsmateriaal. Dat de deelneming voorbij de grens van de 30 km globaal genomen beneden het landelijk gemiddelde zinkt, zegt niets aangaande de invloedsradius van een universiteit, maar vindt haar rekenkundige oorzaak in de omstandigheid, dat bij benadering de helft van de Nederlandse abiturienten binnen een straal van 30 km van de bestaande universiteiten wonen. Het is derhalve noodzakelijk tussen de gebieden, die beneden het landelijk gemiddelde zijn gelegen een verdere differentiatie aan te brengen, wat in het bedoelde cartogram niet is geschied.

Teneinde na te gaan, of ook op grotere afstand de deelneming daalt naarmate de universiteit moeilijker bereikbaar is, hebben wij rond de Nederlandse universiteiten cirkels getrokken met een straal van 60 km. Er zijn slechts een beperkt aantal economisch-geografische gebieden, die (vrijwel) geheel buiten deze cirkels vallen nl. de Waddeneilanden en het Friese weidegebied (economisch-geografisch gebied 6,8 en 37); geheel Overijssel behalve Deventer (economisch-geografisch gebied 14, 15, 16, 17 excl. 17a, 18, 19); Zuid-Limburg (economisch-geografisch gebied 76, 77 en 78); Zeeland (economisch-geografisch gebied 58; 59, 60, 61, 62). Midden-Limburg en West-Brabant, die door de cirkels doorsneden worden, zijn derhalve buiten beschouwing gelaten. Volgens de in het artikel gebruikte methodiek zijn vervolgens de abiturienten in deze gebieden gewogen met hun theoretische kans om toegelaten te worden tot het wetenschappelijk onderwijs. Daarna zijn de

volgende overgangpercentages berekend (de economisch-geografische gebieden zijn groepsgewijs opgeteld om tot absolute aantallen van voldoende grootte te komen):

	overgangspercentage	indexcijfers; landelijk gemiddelde (44,3 pCt.) = 100
Economisch-geografisch gebied 6, 8 en 37	35,4	79,9
Overijssel excl. 17a (Deventer) .....	36,2	81,8
Zuid-Limburg (76, 77, 78) .....	34,3	77,5
Zeeland .....	35,1	79,1

Gegevens ontleend aan: C.B.S., de overgang v.h.m.o. naar hoger onderwijs, regionaal bezien, 1954-1956, Zeist 1958.

Er is derhalve in de overgang een achterstand van ongeveer 20 pCt. bij het landelijk gemiddelde, d.w.z. van ongeveer 30 pCt. bij de „nabije” gebieden, welke Ruiter en Eisma als norm voor de mogelijke deelneming aanvaarden. De te verwachten winst aan eerste-jaarsstudenten stijgt daarmee voor Enschede en Maastricht van 40 à 60 tot 60 à 90, exclusief het stimulerend effect buiten hun 30 km-zone.

De gebruikte methodiek houdt overigens geen rekening met de omstandigheid, dat het al of niet aanwezig zijn van een universiteit enige invloed zal uitoefenen op de richtingkeuze van de middelbare scholieren, in het bijzonder op de keuze tussen m.m.s. en gymnasium bij de meisjes, welke invloed doorwerkt in het „gewogen” aantal abiturienten.

Bepaald verwonderlijk is het slot van het artikel. Na de vaststelling, dat de aanwezigheid van een universiteit in de streek van vestiging leidt tot een verhoging van de deelneming met ongeveer 20 pCt. of in concreto 40 à 60 eerste-jaarsstudenten (per jaar, wel te verstaan) zou men een conclusie verwachten in de geest van „dat is meege-nomen”. Ruiter en Eisma blijken echter van mening dat men spreiding van het wetenschappelijk onderwijs niet kan verdedigen met het argument van stimulering van de belangstelling. Reden is klaarblijkelijk: de winst maakt maar 1 pCt. uit van het totale aantal eerste-jaarsstudenten in Nederland. Maar wordt de recruitering van een 50-tal eerste-jaarsstudenten nu werkelijk een „quantité négligeable” op het moment dat deze in landelijk verband niet tot een indrukwekkend percentage blijken te leiden? Zijn — om een wat cru voorbeeld te nemen — de jaarlijkse 1.900 verkeersslachtoffers onbelangrijk, zodra blijkt dat deze slechts 0,016 pCt. van het Nederlandse volk uitmaken?

Indien men in de gebieden die thans t.a.v. het wetenschappelijk onderwijs het minst gunstig gelegen zijn, een instelling van wetenschappelijk onderwijs opricht — zoals thans t.a.v. Enschede is besloten — zal deze, voorzichtig geschat, een kwart van haar studenten niet aan andere instellingen onttrekken, maar door haar aanwezigheid zelf creëren. En dat is een van de voornaamste argumenten voor spreiding van het wetenschappelijk onderwijs.

### NASCHRIFT

Uit de opmerkingen van de heer Toonen blijkt dat een „zeer beknopte beschrijving” kennelijk tot misverstanden kan leiden. Er zijn echter in het betoog drie punten die de aandacht vragen. Daar is eerst de twijfel of de invloedssfeer van de universiteit zich niet verder uitstrekt dan tot 30 km. Deze twijfel kan wellicht weggenomen worden door de volgende tabel.

*Percentage abiturienten dat gaat studeren en afstand tot de dichtstbij gelegen universiteit*

Afstand (in km)	0-9	10-19	20-29	30-39	40-49	50-79	80 en meer
Overgangspercentage	50	48	46	40	41	41	38

Belangrijk lijkt het verschil van mening of een winst van 1 pCt. eerstejaars nu veel of weinig is. De heer Toonen vindt het nogal wat en tracht dit aan te tonen door een vergelijking, welke niet alleen cru is (dat is niet zo erg), maar die ook mank gaat (en dat is wel erg). Als wij bij de verkeersslachtoffers blijven dan zou een betere vergelijking ongeveer als volgt luiden: „Door het introduceren van de bromfiet is het aantal verkeersslachtoffers met 1 pCt. gestegen”. En het verschil tussen de heer Toonen en ons is dan, dat wij eerder geneigd zijn om aandacht te besteden aan de 99 pCt. van de slachtoffers die bijv. door auto's zijn gemaakt dan aan de 1 pCt. van de bromfietzen.

Aan het slot van zijn opmerkingen stelt de heer Toonen dat het percentage dat de nieuwe studenten uitmaken van het totaal aantal studenten aan nieuwe instellingen van hoger onderwijs een van de voornaamste argumenten is voor de spreiding van het wetenschappelijk onderwijs. Wij betwijfelen dit. Als het namelijk wel zo was dan zou de nieuwe T.H. gevestigd moeten worden in een plaats welke zo excentrisch is gelegen, dat iedereen (behalve de abiturienten in die plaats) de lust zou vergaan om er te studeren.

's-Gravenhage.

R. RUITER.  
M. EISMA.

## Over de agioreserve; theorie en praktijk

*Mr. J. Wilkens te 's-Gravenhage schrijft ons:*

In een bedrijfseconomische notitie in het nummer van 27 september jl. noemt de heer J. G. Nolst Trenité de uitkering in aandelen uit een agioreserve, welke slechts kort van te voren door middel van een emissie is gevormd, „boerenbedrog”, althans wanneer men de zaak van de orthodoxe zijde beziet. Het wil mij voorkomen dat een dergelijke kwalificatie volkomen misplaatst is.

In de praktijk van ons vennootschappelijk bedrijfsleven heeft men in de eerste plaats te maken met wettelijke bepalingen en haar interpretatie door de rechterlijke macht. Indien dus een uitkering in contanten uit de agioreserve niet vrij van inkomstenbelasting is, doch in aandelen wel, dan hangt het geheel af van de mogelijkheden welke de betrokken vennootschap volgens de aanvankelijke inzichten van haar bestuur en haar aandeelhouders gehad heeft en welke naderhand ruimschoots gehonoreerd bleken, of zij daarvan met voordeel voor die aandeelhouders gebruik kan en zal maken.

Het merkwaardige is dat de heer Nolst Trenité zelf al en uit een praktisch en uit een theoretisch voorbeeld constateert dat de aandeelhouder bij dat zgn. boerenbedrog best af kan zijn. Hij wijst op een agio-uitkering bij de Sikkens Groep van 20 pCt. in het jaar, volgende op een agio-emissie van 350 pCt. in september van het betreffende verslagjaar, waarop de beurs met een hogere notering reageerde, wat dan toch zeker een reële waarde-stijging is voor de aandeelhouders. Maar ook in zijn theoretisch voorbeeld berekent hij dat de aandeelhouder A beter af is bij een emissie van 1 op 2 à 200 pCt. dan aandeelhouder C bij een emissie van 1 op 1 à 100 pCt. „Dat aandeelhouder A van het „boerenbedrog” heeft kunnen profiteren zonder dat het aan onderneming A geld gekost heeft, is mooi voor A”, zo schrijft hij zelf, enigszins spottend, maar in wezen terecht.

Men zou zeggen: wat wil men nog meer en in het geval

Sikkens constateerde de verslaggever van „Het Financieel Dagblad” dan ook dat de stemming in de desbetreffende aandeelhoudersvergadering bijzonder goed was. Ja maar, zegt de heer Nolst Trenité, dat alles is alleen maar een gevolg van de algemene haussestemming ter beurze. So what? Wanneer de zaken goed gaan en men verwacht dat zij ook in de naaste toekomst goed zullen blijven gaan dan is er een haussestemming, en in het tegenovergestelde geval een baisse. Moet men met deze realiteiten soms geen rekening houden bij zijn politiek?

Maar tenslotte de cardo quaestionis: welke zijn de overwegingen, waarom men bijv. in het door de heer Nolst Trenité geciteerde geval van de Sikkens Groep besloten heeft eerst een emissie boven pari te plaatsen en daarna tot een uitkering in bonusaandelen uit de agioreserve te besluiten? In hoofdzaak omdat het mogelijk moest blijven over het vergrote nominale aandelenkapitaal minstens eenzelfde dividendpercentage te kunnen blijven uitkeren, ook als de uitkomsten enigszins bij de verwachtingen achter zouden blijven. Toen later dus bleek dat de zaken goed bleven gaan, werd door het bestuur besloten wederom het nominale aandelenkapitaal te vergroten, zonder dat verwacht behoefde te worden dat dit grote consequenties voor de te volgen dividendpolitiek zou hebben.

Aangezien de Sikkens Groep tot nu toe een expansief beleid heeft gevoerd (de rol van het tijdinterval is m.i. door de heer Nolst Trenité te weinig genuanceerd besproken) was het naar het oordeel van het bestuur der vennootschap verantwoord om, teneinde de liquiditeitspositie van de vennootschap niet aan te tasten, de winstuitkering tenslotte op een zodanige wijze te adviseren als in de gegeven omstandigheden ook het meest in het belang van de aandeelhouders zou zijn. De praktijk heeft wel aangetoond dat dit besluit juist is geweest en met „boerenbedrog” heeft dit alles niets te maken. Wie dat woord in de mond of „au sérieux” neemt, werkt m.i. te veel met simplificerende achterna-wijsheid.

## NASCHRIFT

In ons artikel over de agioreserve haalden wij een beursbericht aan van een bekend effectenkantoor, dat — met Sikkens als voorbeeld — het kort na een emissie boven pari uitkeren van agio in aandelen gepaard aan een verlaging van het contante dividend „boerenbedrog” noemde. In dat artikel hebben wij het manipuleren met agio in voor-noemde zin uitgebreid geanalyseerd en ook de kwestie van het zgn. boerenbedrog onder de loep genomen. Na de rol van het tijdinterval daarbij te hebben betrokken spraken wij ten leste nog slechts van boerenbedrog *schijnende* agiomanipulaties.

Het ingezonden stuk geeft aanleiding tot de volgende veronderstellingen:

1. Het in subjectieve zin betrekken van de dividendpolitiek of reeds van de enkele naam van de Sikkens Groep bij het begrip boerenbedrog is Mr. Wilkens onaangenaam (ongeacht de verdere analyse) en is vermoedelijk de drijfveer tot het schrijven van bovengenoemd stuk.

2. Mr. Wilkens heeft willen mededelen dat bij de

dividendpolitiek van de Sikkens Groep van boerenbedrog geen sprake is geweest. Daartoe geeft hij de motieven die tot de gevoerde dividendpolitiek hebben geleid.

Ad 1. Dit is het goed recht van Mr. Wilkens, en meer dan dat. Sinds Sikkens aan de beurs werd geïntroduceerd heeft dit fonds aan de financiële pers zowel als aan aandeelhouders steeds ruimschoots stof tot waarderende commentaar gegeven.

Ad 2. Mr. Wilkens bevestigt ten aanzien van de Sikkens Groep als feit wat wij onder het hoofdje „De rol van het tijdinterval” reeds als mogelijkheid aangaven, waar wij schreven: „...vertrouwen dat het bestuur de kapitalisatie niet zou vergroten als dit bestuur niet in de tijd tussen emissie en bonusuitkering zich bereid en in staat was gaan voelen — op grond van gunstige vooruitzichten — om over het vergrote kapitaal in de toekomst tenminste eenzelfde dividendpercentage uit te keren”.

De ondubbelzinnige beleidsverklaring door Mr. Wilkens in „E.-S.B.”, waarvoor ook wij hem gaarne dankzeggen, zullen aandeelhouders zeker op prijs stellen.

Velsen-Noord.

J. G. NOLST TRENITÉ.

## Smalende redder aan de kant

*Drs. P. S. Hidma te Leeuwarden schreef ons dd. 25 oktober:*

Met belangstelling namen wij in „Economisch-Statistische Berichten” van 18 oktober jl. kennis van de inhoud van het artikel: „Middeleeuws” van de hand van Dr. R. A. de Widt. Schrijver laat in dit artikel enkele kritische geluiden horen naar aanleiding van een tweetal opmerkingen van de heren Biewenga en Roosenschoon, die door hen zijn gemaakt in verband met de binnenkort door de Minister te nemen beslissing inzake de nieuwe garantieprijs voor melk.

Hij is van mening, dat het door genoemde heren in de strijd om de garantieprijs naar voren gebrachte nieuwe wapen weinig indruk zal maken en hij zou dan ook gaarne zien, dat de Groenen goed bewapend ten strijde trokken, d.w.z. met een sluitend geheel van constructieve voorstellen.

Welnu, de strijd der Groenen zal voortduren en elke strijder, die — althans naar de opvatting van anderen — zijn strijd moet strijden met middeleeuwse wapenen zal, zo wil het ons voorkomen, gaarne open staan voor suggesties met betrekking tot moderne en meer doeltreffende wapenen. M.a.w., Dr. De Widt zou de Groenen zeer aan zich verplichten als hij hun nu eens de wapenen zou kunnen verschaffen, waarmee zij anno 1961 met succes ten strijde zouden kunnen trekken. Laat hem dan echter hier niet al te lang mee wachten!

## NASCHRIFT

Anno 1961 kan naar men weet de Nederlandse boer het niet stellen zonder protectie van overheidswege. Hierbij heeft men gekozen voor steun via gegarandeerde prijzen, hoewel o.i. steun met het accent op toeslagen per producent de voorkeur verdient omdat dan het gevaar kleiner is dat het contact van de landbouwsector met de rest van de economie te loor gaat. Bovendien is bij het gekozen systeem het „richten” van de produktie moeilijk, speciaal bij melk.

T.a.v. de melk heeft het geven van een prijsgarantie zoals wij dat doen, nl. op basis van een zgn. kostprijs, geleid tot de volgende vraagstukken. In de eerste plaats: wat is „de” kostprijs? Eerst hadden wij een schrale kostprijs, toen met een ruk aan de bel een vette, en nu is de bel weer afgezet. In de tweede plaats zijn er in feite enorme verschillen tussen de kostprijzen van de diverse bedrijven (18-30 ct. per liter). In de derde plaats wordt de melk, anders dan bijv. de suiker, grotendeels met gezinsarbeid geproduceerd en dan leidt het zgn. inkomenseffect tot produktiestijging bij prijsdaling. (Geen kostenbesef t.a.v. de arbeid, neiging tot verwaarlozing van de vaste kosten, waardoor de kans op een geleidelijke „Verschuldung” bestaat). In de vierde plaats bestaat de tendens tot vlucht in de weinige gegarandeerde produkten — zoals melk — in geval van een over het algemeen laag prijsniveau zoals wij dat nu kennen.

Gezien het bovenstaande menen wij ervan uit te kunnen gaan dat bij de melk binnen de politiek mogelijke grenzen via „de” prijs geen invloed kan worden uitgeoefend op de geproduceerde hoeveelheid. Door het uitvoeren van cultuurtechnische werken en door de landbouwtechnische vooruitgang in het algemeen ontstaat een tendens tot produktieverhoging en daling van „de” kostprijs. Dit laatste doet de garantieprijs dalen en leidt, samen met het ten derde en ten vierde hierboven genoemde, tot een extra produktieverhoging.

In het binnenland kan slechts een zeker deel van de produktie — een vrijwel constante hoeveelheid — tegen door de Overheid vastgestelde „redelijke” prijzen worden afgezet. Een steeds groter deel van de produktie moet tegen steeds lagere prijzen worden afgezet in het buitenland. Via het systeem van de beperking van de garantie tot ruim 5 mrd. kg leidt dit weer tot een extra prijsdaling voor de boer en dit heeft weer een extra stimulans tot produktie-uitbreiding tot gevolg. Deze beperking stimuleert dus de overproduktie via het inkomenseffect.

Wij leven in een tijd van „administered prices”, beheerste prijzen om een term van Prof. Hennipman te ge-

bruiken. Deze prijzen worden monopolistisch of oligopolistisch door de ondernemer in de industrie of door de Overheid vastgesteld en veranderen niet frequent. Echter in de industrie wordt de geproduceerde hoeveelheid aangepast aan wat tegen de vastgestelde prijs verkoopbaar is. Bij de melk stelt de Overheid, met het bedrijfsleven, eveneens de prijs vast, maar deze prijs is zoals wij zagen geen regulator t.a.v. de hoeveelheid en evenmin een equatieprijs als de beheerste prijs in de industrie. Als sluitstuk op de prijsvaststelling t.a.v. de melk dient de te produceren hoeveelheid dus eveneens door de Overheid te worden bepaald, ook al is dit niet eenvoudig.

Ten aanzien van het hierbij te volgen systeem gaat onze voorkeur uit naar het uitgeven van verhandelbare certificaten rechtgevend op de produktie van bijv. 90 pCt.

van de gemiddelde produktie van de laatste drie jaar. Wat andere mogelijkheden betreft verwijzen wij verder naar het artikel van Drs. Schelhaas in het nummer van 31 mei jl. van dit blad en naar daarna gedane suggesties. Het is o.i. te betreuren dat de georganiseerde landbouw hieraan officieel vrijwel geen aandacht heeft geschonken.

Tot slot dit: men moet t.a.v. de zuivel geen grote verwachtingen hebben van de E.E.G. In de eerste plaats voorzien wij dat men speciaal t.a.v. de landbouw nog ver verwijderd is van het tijdstip dat de Euromarkt zal functioneren als een binnenlandse markt en in de tweede plaats wijzen alle berekeningen er op dat binnen die markt weer sprake zal zijn van een overschot zodat het probleem van produktiebeperking zich weer zal voordoen.

Rolde.

Dr. R. A. DE WIDT.

## De meting van de inflatoire overheidsimpuls

*Prof. Dr. H. W. J. Bosman te Tilburg schrijft ons:*

In zijn zoals altijd boeiende beschouwing over de conjuncturele betekenis van de begroting moet Prof. Witteveen ook een mening geven omtrent de stelling van Minister Zijlstra, dat de in de begroting 1962 opgenomen stelpost van f. 200 mln. voor verhoging van de salarissen der ambtenaren, niet als een inflatoire impuls van de Overheid mag worden gezien. Het is over dit detailpunt, dat overigens in het geheel van de analyse toch wel van enige betekenis is, dat ik een enkele opmerking wil maken („E.-S.B.” van 1 november 1961, blz. 1015-1016).

Prof. Witteveen meent, dat de salarisstijging, die met de produktiviteitsstijging in het bedrijfsleven correspondeert, in ieder geval een inflatoire impuls van de Overheid vormt. Daarmee ben ik het eens. Voor zover de salarisstijging daar boven uitgaat, wil collega Witteveen deze alleen meerekenen, indien men een vergelijking maakt met de stijging van het *nominale* nationaal inkomen, doch niet als men de stijging van het reële inkomen als maatstaf neemt.

Ik meen dit anders te moeten zien en zou, om mijn mening te verduidelijken, de zaak zo eenvoudig mogelijk willen stellen. Ik ben bereid een stijging van de bestedingen, die niet uitgaat boven de stijging van het reële nationaal produkt niet als inflatoir te beschouwen (hoewel daarover ook wel iets meer zou zijn te zeggen). Een dergelijke beperkte stijging van de bestedingen zou dus ook geen prijsstijging meebrengen, doch iedere stijging, die daar boven uitgaat, veroorzaakt uiteraard een stijging van het prijsniveau, omdat het nationaal produkt in reële zin immers maximaal is. Die stijging van de bestedingen zal zich als autonome factor vooral voordoen bij de investeringen, de export en de overheidsuitgaven. Indien nu ergens de prijzen gaan stijgen, bijv. door een stijging van de buitenlandse bestedingen, en een andere sector meent op grond hiervan dezelfde reële vraag te moeten uitoefenen als tevoren, dan betekent dit, dat de laatstgenoemde sector een groter geldbedrag moet uitgeven en dan betekent dat tevens, dat deze sector op zijn beurt aan de inflatoire ontwikkeling meewerkt. Bij volledige bezetting kan immers een prijsstijging slechts vermeden worden, indien tegenover teveel bestedingen van de een, minder bestedingen van de ander staan. Besteedt men hetzelfde, doch tegen gestegen prijzen, dan geeft men meer uit dan tevoren, hetgeen m.i. een inflatoire impuls vormt. Ik geef

toe, dat deze sector niet met de inflatie begonnen is, doch welke sector wel begonnen is, laat zich moeilijk vaststellen.

Is de reële stijging van het nationaal produkt gegeven, dan betekenen alle bestedingen, die met meer uitgaven gepaard gaan dan met die reële stijging overeenstemt, inflatoire impulsen, althans voor zover zij als autonoom te beschouwen zijn, dus niet (zoals de consumptie) met het inkomen zelf ten nauwste samenhangen.

De Overheid kan dus niet zeggen, dat meerdere uitgaven van haar kant op grond van een te verwachten prijsstijging niet inflatoir zijn, omdat die prijsstijging (in casu de stijging van de salarissen in het bedrijfsleven) door anderen wordt veroorzaakt. Het is immers duidelijk, dat die prijsstijging alleen doorgang kan vinden, omdat iedereen dezelfde vraag blijft uitoefenen als tevoren. Dit betekent niet, dat de Overheid dan maar de salarissen van haar ambtenaren niet moet verhogen, maar wel, dat zij de meeruitgaven, die daaraan worden besteed, (voor zover de stijging van het reële nationaal inkomen procentueel te boven gaande) zou dienen te compenseren door minder uitgaven elders, indien zij althans geen inflatoire impuls tot stand wil brengen.

### NASCHRIFT

Collega Bosman en ik zijn het over zoveel eens, dat de discussie gemakkelijk wordt. Wij zien beiden de salarisstijging, die boven de produktiviteitsstijging in het bedrijfsleven uitgaat, als een inflatoire stijging. De vraag is, of wij deze stijging ook als een inflatoire *impuls* moeten beschouwen. Hier blijf ik met collega Bosman van mening verschillen. Bij de impuls-analyse gaat het om het opsporen van de *oorzaken*, de *bewegende krachten* van in- of deflatie, niet van de *gevolgen*. Die oorzaken liggen in een uiteenlopen van de nagestreefde reële wijziging in de overheidsuitgaven, investeringen, exporten enz. en de mogelijke reële produktiestijging.

Prijsstijgingen zijn een *gevolg* van het ontstaan van een spanning tussen reële middelen en bestedingen. Wel is het waar, dat om deze inflatoire spanning weer op te heffen en dus verdere prijsstijgingen te voorkomen, de reële uitgavenstijging moet worden teruggebracht. Wanneer de Overheid tegenover een inflatoire salarisstijging haar reële uitgaven reduceert, draagt zij daartoe bij. Maar dit betekent dan m.i., dat zij een *geringere inflatoire impuls*

uitoefent om zo tot het evenwichtsherstel bij te dragen. Zij laat dan reëel meer ruimte voor een stijging van andere bestedingscategorieën.

Collega Bosman geeft ook toe, dat een sector, waar de uitgaven reëel niet te veel stijgen „niet met de inflatie begonnen is”; doch hij meent, dat moeilijk is vast te stellen, welke sector wel begonnen is. Hier ligt echter m.i. de crux van het probleem. Bij de impuls-analyse gaat het er juist om, vast te stellen, of en zo ja, welk tegenwicht van de overheidshuishouding te verwachten is in het geheel van de krachten, die een in- of deflatieproces aan de gang brengen.

Rotterdam.

Prof. Dr. H. J. WITTEVEEN.

## GELD EN KAPITAALMARKT

### Geldmarkt.

De Nederlandsche Bank heeft het gebruik van de bijzondere methodes, waarmede zij kasliquiditeiten naar de banken heeft overgeheveld, met ingang van november niet verder meer toegepast. Door middel van de normale discontering, dus tegen het officiële disconto, werd in de eerste week van november nog een klein bedrag, nl. f. 17 mln., naar de markt gevoerd om deze in evenwicht te brengen. Nadien heeft zich een verruiming ingezet, die, zoals gebruikelijk voor de commissie tot vaststelling van de daggeldrente, een commissie die bij een marktverruiming altijd snel reageert, aanleiding was de callrente van  $1\frac{1}{2}$  pCt. tot  $1\frac{1}{4}$  pCt. te verlagen. De achterstand in de reserves der banken in de eerste dagen van de lopende kasreserveperiode zal inmiddels wel zijn ingehaald.

De ten dele seizoenmatige daling in de bankkredieten aan de private sector in de zomermaanden is in september waarschijnlijk weer in een stijging omgeslagen, zoals men met enige voorzichtigheid uit een aantal posten uit de gecombineerde cijfers van de representatieve handelsbanken kan afleiden. Of dit betekent dat het kredietplafond is bereikt dan wel is overschreden kan nog niet worden gezegd.

### Kapitaalmarkt.

Zonder dat voor alle onderdelen reeds exacte cijfers beschikbaar zijn kan men aan de hand van de stukken, die door de Regering aan het parlement zijn voorgelegd, reeds thans van de kapitaalmarkt in 1961 een beeld krijgen. Het ziet er naar uit, dat dit beeld aanmerkelijk zal verschillen van dat, wat 1960 ons te zien heeft gegeven. Puntsgewijs samengevat komen deze verschillen op het volgende neer:

1. Het buitenlandse netto aanbod op de Nederlandse markt is gedaald omdat aankopen door ingezetenen van buitenlandse effecten stijgen en de verkopen van Nederlandse effecten aan buitenlandse belangstellenden afnemen.

2. Nieuw in de ontwikkeling is het beroep van het buitenland op onze emissiemarkt in de vorm van guldensleningen. In het voorjaar en de zomer hebben de autoriteiten vergunningen ten bedrage van f. 365 mln. beschikbaar gesteld. In de najaarstranche zijn tot nu toe vier leningen, nl. Sabena (f. 22 mln.), Oslo (f. 30 mln.), Australië (f. 40 mln.) en Kopenhagen (f. 30 mln.), geplaatst of aangekondigd. Meer leningen staan op stapel, zodat een totaal bedrag van omstreeks f. 550 mln. niet onwaarschijnlijk is.

3. De consolidatieleningen van de lagere overheid hebben zich tot f. 200 mln. beperkt, aldus het Centraal Planbureau.

4. Het beroep van het Rijk zal aanmerkelijk geringer zijn dan in 1960. In 1960 werd bruto f. 936,5 mln. opgenomen en in 1961 f. 693 mln.

5. Na een wat aarzelend begin in het vorig jaar zijn de banken in toenemende mate spaargelden op de kapitaalmarkt aan het beleggen. Het C.P.B. noemt een bedrag van f. 300 mln.

Het is ons ook vergund nog verder vooruit te kijken. De Minister van Financiën heeft namelijk ramingen van het netto aanbod op de markt gepubliceerd, die hij op f. 3.600 mln. schat (1960 volgens De Nederlandsche Bank f. 2.940 mln.). De lagere overheid heeft hiervan f. 850 mln. nodig. Dit bedrag betreft uitsluitend financiering van nieuwe projecten, want de tijd dat middelen voor consolidatie van vlottende schuld zullen worden gebruikt is voorbij. Het Rijk zal in 1962 een kastekort hebben, waarin begrepen f. 440 mln. aflossing binnenlandse schuld. De dekking hiervan zal kunnen worden gevonden in de kapitaalmarkt middelen die op de voorinschrijfrekeningen worden gestort. De Staat zal daarom in 1961 kapitaalverschaffer op de markt worden tot een bedrag van f. 150 mln. Een opmerkelijk verschijnsel.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	29 dec. 1960	H. & L. 1961	3 nov. 1961	10 nov. 1961
Algemeen .....	395	484 — 382	404	410
Intern. concerns .....	564	677 — 528	556	565
Industrie .....	329	437 — 331	364	367
Scheepvaart .....	176	223 — 174	190	191
Banken .....	220	251 — 218	234	244
Handel enz. ....	149	185 — 150	162	165

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

### Aandelenkoersen.

Kon. Petroleum .....	f. 123,10	f. 113,10	f. 116,30
Philips G.B. ....	1.183 $\frac{1}{4}$	1.080	1.068
Unilever .....	785	885	913
Hoogovens, n.r.c. ....	789	769	794
A.K.U. ....	486 $\frac{1}{2}$	381 $\frac{1}{2}$	387 $\frac{1}{2}$
Kon. Ned. Zoutind., Ketjen ..	1.035	1.056	1.030
Zwanenberg-Organon .....	870	1.010	1.010
Rotterd. Droogdok .....	467	549 $\frac{1}{4}$	556
Robeco .....	f. 237	f. 247,50	f. 252
Amsterd. Bank .....	392	381	391 $\frac{1}{4}$

### New York.

Dow Jones Industrials .....	616	709	725
-----------------------------	-----	-----	-----

### Restestand.

Langl. staatsobl. a) .....	4,20	4,16	4,13
Aand.: internationalen a) .....	2,80	2,97	
lokalen a) .....	3,38	3,51	
Disconto driemaands schatkist- papier .....	1,50	2 $\frac{1}{4}$	1 $\frac{7}{8}$

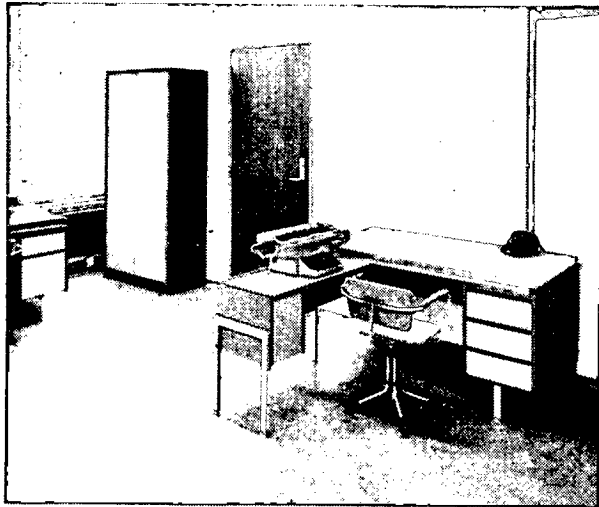
a) Bron: Veertiendaags beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

C. D. JONGMAN.

## Behoeft Uw staf uitbreiding?

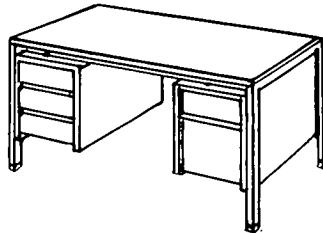
Verzuimt dan niet E.-S.B. voor Uw oproep in te schakelen. E.-S.B. biedt U een grote trefzekerheid, óók bij aspirant-leidinggevende functionarissen in de commerciële, administratieve of aanverwante sectoren.

Advertentie-afd. — Postbus 42 — Schiedam

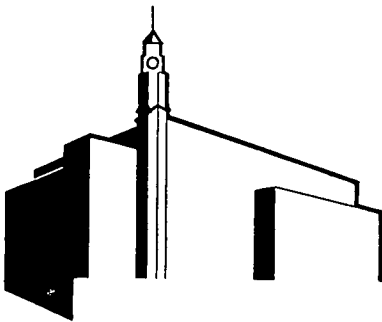


# DELTA meubelen

Een nieuwe tijd . . . een nieuwe vorm



**LIPS** Dordrecht  
Stalen meubelen



**GECONSOLIDEERDE  
WAANDSTAAT  
PER 31 OKTOBER 1961**

<i>jaar geleden</i>		<i>31 Okt. 1961</i>	<i>jaar geleden</i>		<i>31 Okt. 1961</i>
<b>DEBET</b>			<b>CREDIT</b>		
Kas, kassiers en daggeldleningen	f 179.054.283	f 153.848.338	Kapitaal	f 90.010.000	f 90.010.000
Nederlands schatkistpapier	f 531.185.280	f 500.427.248	Reservefonds	f 54.000.000	f 59.000.000
Ander overheidspapier	f 82.666.976	f 29.981.301	3% Deposito-Obligatiën per 1962 en leningen Maatschappij voor Middellang Crediet	f 84.500.000	f 128.595.000
Wissels	f 73.105.760	f 29.284.955	Deposito's op termijn	f 585.029.350	f 490.679.868
Bankiers in binnen- en buitenland	f 431.554.983	f 258.675.215	Crediteuren	f 1.519.125.784	f 1.576.138.798
Effecten en syndicaten	f 59.390.373	f 93.961.461	Geaccepteerde wissels	f 36.475.095	f 33.056.417
Prolongatiën en voorschotten tegen effecten	f 99.832.460	f 116.650.821	Door derden geaccepteerd	f 541.970	f 160.073
Debiteuren	f 992.854.226	f 1.255.255.054	Overlopende saldi en andere rekeningen	f 105.685.106	f 99.755.655
Deelnemingen (incl. voorschotten)	f 25.722.963	f 39.311.417			
Gebouwen en inventarissen	f 1	f 1			
	<b>f 2.475.367.305</b>	<b>f 2.477.395.811</b>		<b>f 2.475.367.305</b>	<b>f 2.477.395.811</b>

# AMSTERDAMSCH E BANK

***Maak gebruik van  
de rubriek***

## VACATURES

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

# DE TWENTSCHE BANK N.V.

Gecombineerde Maandstaat op 31 oktober 1961

Kas, Kassiers en Dag- geldleningen . . . f	81.020.734,42	Kapitaal . . . . . f	55.000.000,-
Nederlands		Reserve . . . . . „	40.000.000,-
Schatkistpapier „	353.800.000,-	Deposito's op Termijn „	596.323.704,01
Ander Overheidspapier „	109.058.579,11	Crediteuren . . . . . „	766.863.307,71
Wissels . . . . . „	20.181.621,25	Geaccepteerde Wissels „	2.095.804,40
Bankiers in Binnen- en Buitenland. . . . . „	152.303.420,94	Door Derden Geaccepteerd . . . . . „	637.971,23
Effecten, Syndicaten en Waarden. . . . . „	77.654.894,73	Kassiers en Genomen Daggeldleningen „	2.000.000,-
Prolongaties en Voor- schotten tegen Effecten „	55.133.475,66	Overlopende Saldi en Andere Rekeningen „	82.747.108,11
Debiteuren . . . . . „	684.453.814,73		
Deelnemingen (incl. Voorschotten). . . . . „	7.061.354,62		
Gebouwen. . . . . „	5.000.000,-		
	<u>f 1.545.667.895,46</u>		<u>f 1.545.667.895,46</u>



## ROTTERDAMSCH BELEGGINGSCONSORTIUM N.V.

Coolsingel 6 - Rotterdam

zoekt een, bij voorkeur academisch gevormde, medewerker die belast zal worden met werkzaamheden op het gebied van

### effecten-research

Hij zal in deze richting worden opgeleid en tot taak krijgen studies in verband met beleggingsselecties in binnen- en buitenland te verrichten.

Naast wetenschappelijke belangstelling dient deze functionaris ook over commerciële kwaliteiten te beschikken.

Kandidaten dienen de moderne talen in woord en geschrift te beheersen. De gedachten gaan uit naar een econoom, jurist of accountant van omstreeks 30 jaar.

Eigenhandig geschreven brieven met uitvoerige gegevens worden onder nummer 223 ingewacht bij

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

Abonneert U op

## DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van

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

★

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

★

Abonnementen worden aan-  
genomen door de boekhandel  
en door uitgevers

DE ERVEN F. BOHN

TE HAARLEM

## Efficiency

bespoedigt  
Uw contacten  
met gegadigden

★

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

NETNUMMER

U reageert op annonces in „E.-S.B.“? Wilt U dit dan steeds duidelijk tot uitdrukking brengen?





Bij de Stichting C.O.M. te 's-Gravenhage zijn wegens uitbreiding van de werkzaamheden de volgende functies te vervullen

### a. Plaatsvervangend directeur

met als taken: leiden van het onderzoek naar de ontwikkeling van het distributieapparaat in binnen- en buitenland. Adviseren van officiële instanties over de bedrijfspandenprojectie in uitbreidings- en komverbeteringsplannen. Onderhouden van contact met de bij de planning en de bouw van bedrijfspanden betrokken instanties en personen.

### b. Wetenschappelijk medewerker

met als taken: uitvoeren van het marktanalytische gedeelte van het onderzoek. Deelnemen aan de rapportering in het kader van de adviezen.

- Voor beide functies worden academisch gevormden, die met de vraagstukken van de distributie vertrouwd zijn, verzocht te solliciteren.
- Salaris in overeenstemming met de zelfstandigheid der functies en voorts naar scholing en ervaring.
- Brieven met uitvoerige bijzonderheden kunnen worden gericht aan

Directeur Centraal Orgaan ter bevordering van de bouw van middenstandsbedrijfspanden (C.O.M.), Neuhuyskade 94 te 's-Gravenhage.

Bij de

## VERZEKERINGSKAMER

vaceert de plaats van

**LID** van het college

\*

Benoeming geschiedt door de Kroon,  
op voordracht van de Minister van Justitie

## Accountantskantoor BURGEMANS

**ROTTERDAM**

vraagt ter versterking van zijn controlestaf een

## ACCOUNTANT

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

Ook zij, die met de accountantsstudie vergevorderd zijn, kunnen voor deze functie in aanmerking komen.

Brieven aan het kantooradres: WIJNHAVEN 70,  
Rotterdam of telef. afspraak onder (010) 12.04.10.

Het Instituut voor Cultuurtechniek en Waterhuishouding  
te Wageningen heeft de mogelijkheid tot plaatsing van een

## MEDEWERKER

voor economisch-statistische werkzaamheden in het kader van het onderzoek naar de ontwikkelingen op lange termijn ten plattelande.

Het is noodzakelijk dat de kandidaat de capaciteiten heeft om van het meer eenvoudige werk te komen tot vrij zelfstandig onderzoek, i.c. tot het niveau van een middelbaar econoom.

De voorkeur wordt gegeven aan hen, die bekend zijn met het beschikbare statistische materiaal en die reeds een middelbare opleiding in economie, statistiek of planologie hebben voltooid.

Sollicitaties te richten aan het Instituut, postbus 35,  
Wageningen.



# Hij heeft het voor elkaar!

Paps is jarig. Vreugde voor héél het gezin. Lang leven en welzijn worden hem van harte toegewenst. Ook Pa hoopt, dat deze wensen in vervulling zullen gaan, want het wel en wee van de zijnen hangt van hem af. Maar...

één ding weet hij zeker:

## ”Wat een ander overkomt, kan ook mij overkomen.”

Dus sluit hij een levensverzekering af. Een goede, die tevens zijn werkkraft verzekert!

### Alleen de VITA - polis

biedt naast de normale garanties van iedere levensverzekering  
**in geval van arbeidsongeschiktheid  
door ziekte of ongeval:**

- indien algeheel, óók kortdurend  
(wachttijd 60 dagen) EXTRA RENTE-UITKERING van 12% per jaar van het verzekerde kapitaal (d.i. 1% per maand).
- indien algeheel en waarschijnlijk blijvend  
(géén wachttijd) BOVENDIEN EXTRA INVALIDITEITS-UITKERING tot maximaal 100% van het verzekerde kapitaal.
- premievrijstelling naar graad en duur van de arbeidsongeschiktheid, dus ook in geval van tijdelijke en/of gedeeltelijke invaliditeit.

Bovendien: • WINSTAANDEEL  
• WEDUWE-ERFRENTE 10%  
• DUBBELE UITKERING bij DOOD door ONGEVAL



”VITA” Levensverzekering-

Maatschappij te Zürich

Kantoor voor Nederland:

's-Gravenhage

Alexanderstraat 21

tel. (070) 18 47 60\*

RAADPLEEG UW ASSURANTIEMAN!

# NU KUNT U GOEDKOOP NAAR NEW YORK

TOT 1 APRIL 1962 EXTRA

## VOORDELIGE

17-DAAGSE „ECONOMY CLASS” RETOURS

PER DC-7C

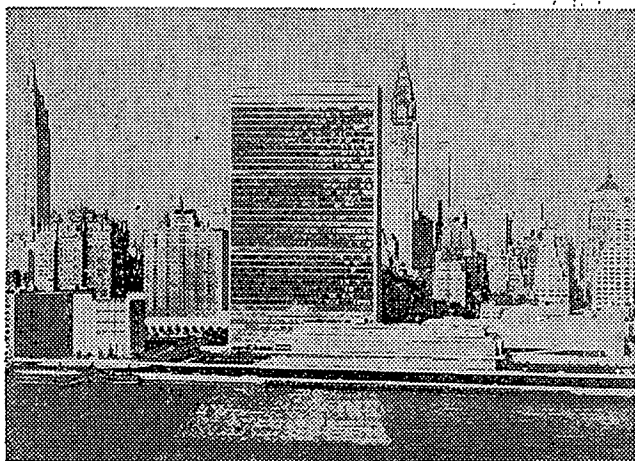
f 1.313.-

(besparing f 410.-)

PER DC-8

f 1.423.-

(besparing f 496.-)



Het leven in New York hoeft U niet meer te kosten dan in welke andere wereldstad ook! Vraag bij Uw passage- of reisbureau of door middel van onderstaande coupon een gratis exemplaar van het boekje „Tips voor New York”. Het vertelt U waar te logeren en te eten, wat te zien en te bezoeken, hoe en wat te betalen enz. enz.

**COUPON**

KLM - Nederland, afdeling  
Postbus 1920, Amsterdam

E.-S.B.

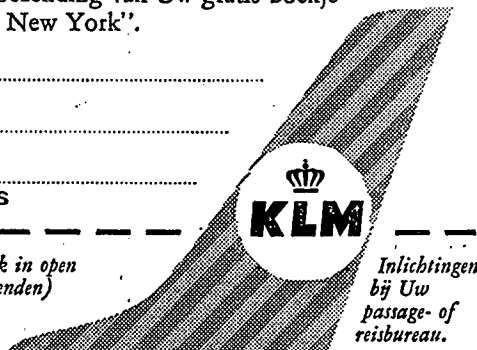
Verzoeken toezending van Uw gratis boekje  
„Tips voor New York”.

.....  
NAAM

.....  
ADRES

.....  
WOONPLAATS

(Als drukwerk in open  
enveloppe verzenden)



Inlichtingen  
bij Uw  
passage- of  
reisbureau.

HOUTHANDEL

J. SCHOENMAKERS N.V.

te Amsterdam zoekt een

**ADMINISTRATEUR**

die tevens de functie van

**CHEF DE BUREAU**

kan vervullen. Hij geeft leiding aan coördinatie van de kantoorwerkzaamheden, waartoe buiten het zuiver administratieve werk ook de correspondentie behoort. De boekhouding wordt verzorgd door een zelfstandige kracht. De aan te stellen functionaris neemt een vertrouwenspositie in en wordt door de directie in vele zaken betrokken. Enige kennis van de zachthouthandel geeft voorkeur, doch is niet noodzakelijk. Leeftijd omstreeks 35 jaar.

Eigenhandig (niet met ballpoint) geschreven brieven met inlichtingen over leeftijd, opleiding en praktijk en vergezeld van een recente pasfoto vóór 27 november a.s. aan de Nederlandsche Stichting voor Psychotechniek, Wittevrouwenkade 6, Utrecht, onder nummer E.S.B. 13736.

## NMB-BELEGINGSBOEKJES

vormen voor de zakenman én voor de particulier een goede en veilige belegging van (tijdelijk) vrijkomende middelen.

## PERSOONLIJKE LENINGEN

daarentegen bieden een goede mogelijkheid gelden te verkrijgen welke nodig zijn voor aanschaffingen in de particuliere sfeer.

Vraag inlichtingen bij een van de 148 vestigingen in Nederland van de



**NEDERLANDSCHE  
MIDDENSTANDBANK N.V.**

Hoofdkantoor: Amsterdam, Herengracht 580

Mb 34

Wat betekent  
**bewind-  
voering**  
door de  
*Kas-Associatie*



Deskundig beheer van effecten, onroerende goederen, enz. Zorgvuldige, objectieve afweging van eventueel tegenstrijdige belangen der verschillende bij een vermogen betrokken personen. Accurate administratie.

**KAS-ASSOCIATIE**

*spuistraat 172 amsterdam*



## COMMONWEALTH OF AUSTRALIA

Uitgifte

van

**nom. f. 40.000.000.- 5 pCt. 20-jarige obligaties 1961**

in stukken van nominaal f. 1.000.- aan toonder.

**tot de koers van 100 pCt.**

De lening heeft een looptijd van ten hoogste 20 jaar. De aflossing geschiedt à pari in 15 nagenoeg gelijke jaarlijkse termijnen, telkens op 15 December, voor het eerst op 15 December 1967.

Vervroegde gehele of gedeeltelijke aflossing is uitsluitend toegestaan op 15 December van elk jaar, voor de eerste maal op 15 December 1971 en in posten van 2.666 of 2.667 obligaties of een veelvoud daarvan, in de jaren 1971 t/m 1975 tot de koers van 101½ %, daarna tot de koers van 101 %.

Ondergetekenden berichten, dat zij de inschrijving op bovengenoemde uitgifte openstellen op

**Vrijdag 17 November 1961**

van des voormiddags 9 uur tot des namiddags 4 uur.

bij hare kantoren te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage, voor zover aldaar gevestigd, op de voorwaarden van het prospectus van uitgifte d.d. 9 November 1961.

Exemplaren van het prospectus en inschrijvingsbiljetten zijn verkrijgbaar bij de inschrijvingskantoren.

Amsterdam  
Rotterdam, 9 November 1961.

**AMSTERDAMSCHER BANK N.V.**

**DE TWENTSCHE BANK N.V.**

**HOPE & CO.**

**LABOUCHERE & CO. N.V.**

**NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ, N.V.**

**PIERSON, HELDRING & PIERSON**

**ROTTERDAMSCHER BANK N.V.**

**R. MEES & ZONEN**

## KWANTITEIT of KWALITEIT ?

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

Wilt U echter een indruk hebben van de kwaliteit van de binnenkomende reacties, dan zal het U interesseren dat talrijke grote ondernemingen regelmatig „E.-S.B.” inschakelen als medium voor het oproepen van functionarissen op hoog niveau. De ervaring leert deze bedrijven namelijk dat een oproep, in „E.-S.B.” geplaatst, een prima selectie van het aantal reacties betekent, hetgeen een niet onbelangrijke aanwijzing is wat betreft het „aanbod”.

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

Advertentie-afdeling  
Postbus 42 — Schiedam

## FONDSSEN ANALYSE

VOLGENS GEHEEL NIEUW SYSTEEM\*

Voortaan elke week, „Beleggers-Belangen”: in één oogopslag vergelijkingen in de vorm van een kaartsysteem naar kwaliteit, groei en rendement. Ook voor hen, die van hun beleggingen geen academische zaak wensen te maken. Overdrukken op stevig karton tegen redelijke prijs verkrijgbaar.



WEEKBLAD TER IN- EN VOORLICHTING  
VAN DE PARTICULIERE BELEGGER

\* vraag gratis proefnummer adm.  
Bel-Bel, postb. 42, Schied.