

Economisch - Statistische Berichten

47e JAARGANG - 7 FEBRUARI 1962 - No. 2323

WIJNEN UIT ALLE
WIJNPRODUCERENDE LANDEN

BINNEN- EN BUITENLANDS
GEDISTILLEERD

ACCIJNSVRIJE LEVERANTIES
VAN SPIRITUALIËN UIT
ONS ENTREPOT VOOR:

*Uw buitenlandse
relaties of voor Uw
privé- of zakenreizen
naar het buitenland*

Wijnhandel GALL & GALL
Stadhuisplein 25 (naast Corso) Tel. 11 39 54
ROTTERDAM



Met Wijnhandel GALL & GALL

bent U thuis beter uit

H. BRONS Jr
MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON (010) 11.19.80 *

MAURITSWEG 23
ROTTERDAM-2



HOTEL
RESTAURANT

„Het Witte Paard”

Groenezoom 245
Rotterdam-Zuid - Tel. 19 20 20

Bond van Coöp. Zuivelfabrieken in Drenthe

Prins Hendrikstraat 5, ASSEN

vraagt voor zijn afdeling Accountantsdienst

ambtenaar

voor de

administratieve controle

van de Drentse zuivelfabrieken.

Sollicitanten moeten beschikken over een degelijke administratieve opleiding en ervaring in controlewerkzaamheden.

Vereist is het volledig S.P.D. diploma of studerend voor tweede deel.

Salaris in nader overleg. Premievrije pensioenregeling.

Sollicitaties schriftelijk indienen binnen een week na verschijning van dit blad.

Adviezen
en bemiddeling
inzake
levensverzekeringen
en
pensioencontracten

R. MEES & ZONEN

ROTTERDAM



ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van de
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.
Telefoon redactie: (010) 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.

Zwitserland

Het lijkt waarschijnlijk dat bij velen aan de naam van Zwitserland de gedachtenassociatie van „welvarend” is verbonden. In dit geval stemt de associatie overeen met de werkelijkheid. In de onlangs verschenen O.E.S.O.-studie ¹⁾ wordt, op een voor deze auteurskring bijna lyrische wijze, geconstateerd dat „the state of the Swiss economy may be regarded as satisfactory in every respect”. Weliswaar is dit land lid van de E.V.A., waarvan de economische groei aanmerkelijk achterligt bij die van de E.E.G., doch deze achterstand wordt hoofdzakelijk veroorzaakt door Groot-Brittannië.

De toename van het reële netto nationaal produkt beliep 6,5 pCt. in 1960 t.o.v. 1959. Ook 1961 stond in het teken van voortgaande groei. Niettegenstaande de vertraagde exportvergroting nam de totale vraag zo krachtig toe, dat deze niet geheel kon worden bevredigd. Deze toename was te danken aan de versnelde stijging van verbruik en investeringen. De ontwikkeling van het particulier verbruik manifesteerde zich o.a. in de voornaamste indicator, namelijk in het beloop van de kleinhandelsomzetten. Deze stegen in het eerste halfjaar van 1961 met ca. 11 pCt. t.o.v. de overeenkomstige periode in 1960. De afzet van duurzame consumptiegoederen vertoonde een scherpe stijging. De uitbreiding van de overheidsconsumptie bleef daarentegen betrekkelijk gering.

Ook in de investeringssector bleef de overheidsactiviteit aanzienlijk achter bij die van de particuliere ondernemers. Ten gevolge van deze anticyclische politiek is de wachtlijst van overheidswerken jaarlijks langer geworden. Daarentegen fungeerden ook in dit land de particuliere investeringen als motor van de economische expansie. De toename van de bruto investeringen beliep in 1960 21 pCt. t.o.v. 1959. De hausse deed zich vooral voor bij industriële bouwwerken, machines en uitrusting met een geraamde stijging van 30 pCt. in 1961. Daarentegen werd de toename van de investeringen in de bouwsector trager. Hierbij speelde de verzadigde woningmarkt een rol hetgeen bij redelijke huren onze nationale jaloezie zou moeten opwekken.

Er zijn echter zaken waarbij Nederland een voorsprong heeft. Zo beschikken de Zwitsers nog niet over een algemene index van de industriële produktie. De bestaande gegevens wijzen op een voortgaande krachtige groei. Tot de leidende bedrijfstakken in dit opzicht behoren die van uurwerken, de bouw, chemicaliën en machines. Arbeidschaarste, arbeidstijdverkorting en volledige capaciteits-

bezetting begrenzen ook hier de expansiemogelijkheden. De elasticiteit van de arbeidsmarkt werd echter vergroot door de opmerkelijke omvang van het aantal tewerkgestelde buitenlandse arbeiders, namelijk ca. 548.000 personen in augustus 1961 (in augustus 1960 nog ca. 435.000). Hiervan bezitten 392.000 de Italiaanse, 73.000 de Duitse en 30.000 de Oostenrijkse nationaliteit. Deze recrutering zal vermoedelijk worden bemoeilijkt door de toenemende migratie naar andere landen en door de grotere werkgelegenheid in Italië.

De belangrijke dienstensector deelde in de bloei. Symptomen hiervan zijn de expansie van het vreemdelingenverkeer en van de omzetten van het bank- en verzekeringswezen. Ondanks de expansie van deze en andere vormen van onzichtbare transacties zal de lopende rekening van de betalingsbalans voor 1961 vermoedelijk een tekort vertonen, hetgeen voor Zwitserland een zeldzaam verschijnsel is. Door de grote toevloed van buitenlands kapitaal zal de deviezenvoorraad echter toch toenemen. De invloed van de E.V.A. kwam vooral in de grotere export naar de lid-staten tot uiting. Overigens klopte ook Zwitserland reeds aan de E.E.G.-deur ten behoeve van een associatie hetgeen met gemengde gevoelens werd begroet.

De stijging van de prijzen bleef bescheiden vooral dank zij de grote toename van de invoer tegen betrekkelijk lage prijzen. De monetaire autoriteiten namen maatregelen tegen de potentiële inflatoire gevolgen van de springgolven van buitenlands kapitaal en de zeer grote stijging van bankkrediet. Hiertoe behoorden bevrozing van liquiditeiten en hogere dekkingspercentages bij kredietverlening. Zoals reeds bleek voerde de Zwitserse overheid een anticyclische budgetpolitiek. In 1960 werd een aanmerkelijk overschot geboekt en voor 1961 wordt eveneens een aardig surplus verwacht.

De geschetste gunstige gang van zaken geldt niet alleen voor de laatste jaren. Sinds 1945 ontwikkelde zich zonder scherpe fluctuaties een opmerkelijke groei met een gemiddelde jaarlijkse toename van het netto nationaal produkt met 4,8 pCt. De prijzen bleven vrijwel stabiel; zelden was er een betalingsbalanstekort. Opmerkenswaard voor Nederland is hierbij de belangrijke bijdrage door een krachtig bevorderde research. Een meer negatief gevolg hadden de wilde toe- en wegstromende kapitaalbewegingen waardoor voortdurend veranderingen in de monetaire en financiële politiek nodig waren. Gezien het idyllisch samengaan van bevredigende groei en interne stabiliteit kon de O.E.C.D. haar studie besluiten met wijze adviezen van weinig ingrijpende aard.

M. H

INHOUD

	Blz.		Blz.
Zwitserland, door Drs. M. Hart.....	115	Nadelen van een aardappeltermijnmarkt, door J. M. Schoutendorp	125
Buitenlandse industrievestigingen in Nederland na de tweede wereldoorlog, door Dr. L. Bak.....	116	Bedrijfseconomische notities:	
Volkshuisvesting en huurbeleid in Europa, door Dr. H. Umrath.....	119	Kwaliteitskosten, door Drs. G. B. M. Janzing..	128
Termijnhandel op ongezonde basis, door Drs. C. de Schipper	122	Arbeid een vloek of een zegen?, door Drs. P. S. J. Ablij	129
		Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman..	130

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.

Met betrekking tot de buitenlandse industrievestigingen in ons land is nauwelijks enige openbare documentatie beschikbaar. Teneinde in deze lacune te voorzien heeft schrijver getracht een inzicht te verwerven in omvang, structuur en regionale verspreiding der na-oorlogse buitenlandse vestigingen. In de periode 1945-1960 zijn in totaal 158 nieuwe industriële vestigingen door of in samenwerking met buitenlands initiatief tot stand gekomen. De werkgelegenheid welke hierdoor is geschapen omvatte medio 1960 bijna 20.000 personen, d.i. gemiddeld 125 werknemers per vestiging. Ongeveer de helft der vestigingen is van Amerikaanse origine. De tweede plaats wordt ingenomen door de Engelse bedrijven. De metaalnijverheid vormt met meer dan 50 pCt. der vestigingen en bijna 60 pCt. van de personeelssterkte de hoeksteen van de buitenlandse vestigingen. De regionale verspreiding is, althans per landsdeel bezien, in globale evenredigheid met de bevolkingsverspreiding. In de verschillende landsdelen komen echter wel opmerkelijke verschillen voor tussen de afzonderlijke provincies. Voor de stedelijke gemeenten bestaat een duidelijke voorkeur. De regionale vestigingsvoorkeur blijkt afhankelijk te zijn van de nationaliteit der vestigingen.

Buitenlandse industrievestigingen in Nederland na de tweede wereldoorlog

Een belangrijk aspect van de na-oorlogse industriële ontwikkeling hier te lande vormt ongetwijfeld de versterkte internationale belangstelling voor Nederland als vestigingsplaats van industriële bedrijven. Deze interesse van buitenlandse zijde is op zich niet nieuw. Reeds gedurende de 19de eeuw hebben vele buitenlandse initiatieven bijgedragen tot de expansie van onze vaderlandse nijverheid. Met name in het zuiden des lands zijn de resultaten hiervan duidelijk aanwijsbaar. Zo is de ontplooiing van de steenkolenmijnbouw, de aardewerkindustrie, de zinkwitfabricage en de cementindustrie in Limburg overwegend te danken aan Belgische initiatiefnemers. Op dezelfde wijze heeft het Belgisch initiatief ook een grote rol gespeeld in de beginperiode van de Brabantse bietsuikerindustrie en in het ontstaan der chemische en textielnijverheid van Zeeuwsch-Vlaanderen. Bepaaldelijk echter niet alleen in de zuidelijke provincies heeft zich deze buitenlandse interventie voltrokken. Men denke in dit verband bijv. eens aan de grote betekenis van de Engelsman Ainsworth voor de opbouw van de Twentse katoenindustrie. Bovendien kwamen in het westen en oosten des lands — naarmate de industrialisatie in de 20ste eeuw verder voortschreed — verscheidene buitenlandse bedrijfsvestigingen tot stand.

Na 1945 is de frequentie van de buitenlandse industrievestigingen in Nederland bijzonder sterk toegenomen. Aan deze recente vestigingen ligt in het algemeen een geheel ander motief ten grondslag dan aan de vroeger plaats gehad hebbende vestigingen. In het verleden waren het vooral Europese ondernemers die in ons land — gebruikmakend van de hier bestaande industriële achterstand — o.m. de mogelijkheden zagen van een ruime arbeidsmarkt en een aantrekkelijk nationaal afzetgebied. Thans zien speciaal de niet-Europese ondernemers Nederland als een zeer geschikte basis, van waaruit men de gehele Europese markt kan bestrijken. Juist de realisatie van de Europese Economische Gemeenschap heeft bij vele niet-continen-

tale industrieën het verlangen gewekt tijdig een eigen produktie- en distributie-apparaat binnen de Euromarkt tot stand te brengen. Dat daarbij zo veelvuldig de keuze van vestigingsplaats op Nederland valt, hangt ongetwijfeld samen met factoren als de gunstige verkeersligging, het relatief lage loonpeil, de heersende arbeidsvrede en de stabiliteit van het openbaar bestuur. In zekere zin bewijst deze voorkeur voor vestiging in Nederland echter ook dat te onzent een niveau van industriële volwassenheid is bereikt.

Het mag worden betreurd dat met betrekking tot de buitenlandse industrievestigingen nauwelijks enige openbare documentatie beschikbaar is. Teneinde in deze lacune te voorzien is dezerzijds getracht een inzicht te verwerven in omvang, structuur en regionale verspreiding der na-oorlogse, buitenlandse industrievestigingen. Voor zover kon worden nagegaan zijn in de periode 1945-1960 in totaal 158 nieuwe industriële vestigingen door of in samenwerking met buitenlands initiatief tot stand gekomen. De overgrote meerderheid van deze nieuwe vestigingen bestaat uit zelfstandige filiaalfabrieken van buitenlandse concerns of uit geheel nieuwe buitenlandse bedrijven. Slechts in 41 gevallen is er bij de vestiging sprake geweest van een samenwerking tussen Nederlandse en buitenlandse ondernemingen. In feite is dit aantal samenwerkingen (o.a. in de vorm van „deelnemingen”) veel groter, maar meestentijds resulteert zulks niet in de vestiging van een nieuwe produktie-eenheid. Alsdan blijft de samenwerking beperkt tot de uitbreiding van het produktieprogramma of de introductie van nieuwe produktieprocessen bij reeds bestaande bedrijven.

De werkgelegenheid welke door de genoemde 158 bedrijven is geschapen, omvatte medio 1960 bijna 20.000 personen, d.i. gemiddeld 125 werknemers per vestiging. Opvallend is dat de gemiddelde bedrijfsgrootte bij de verschillende categorieën vestigingen (filiaalfabrieken, geheel nieuwe buitenlandse bedrijven en zgn. samenwerkingsbedrijven) ongeveer gelijk is. Alhoewel de gemiddelde per-

soneelsbezetting bij de buitenlandse industrievestigingen belangrijk groter is dan bij de Nederlandse nijverheid in haar geheel, leert een differentiatie naar bedrijfsgrootte toch dat het aantal werkelijk grote buitenlandse industrieën in ons land veel kleiner is dan wel eens wordt aangenomen. De feiten wijzen uit dat maar 9 buitenlandse vestigingen meer dan 500 werknemers tellen; 16 bedrijven beschikken over 250 tot 500 werknemers. Ook bij de buitenlandse vestigingen overweegt dus nog altijd het kleinbedrijf met een bezetting van enige tientallen tot ten hoogste een tweehonderdtal werknemers.

In het totaal der buitenlandse industrievestigingen hier te lande bezetten de Amerikaanse bedrijven een dominerende plaats. Ongeveer de helft der vestigingen is van Amerikaanse origine. De tweede plaats wordt ingenomen door de Engelse bedrijven. De niet-continentale bedrijven maken op deze wijze ca. twee-derde uit van alle buitenlandse industrievestigingen. Daarnaast leveren vooral Duitsland en België een belangrijke bijdrage. Bezie men uitsluitend de groep bedrijven, welke is ontstaan door samenwerking tussen Nederlandse en buitenlandse ondernemingen, dan valt het op dat deze samenwerking verhoudingsgewijs weinig plaats heeft met Amerikaanse ondernemingen. Van de Amerikaanse industrievestigingen draagt slechts ongeveer 15 pCt. het karakter van „deelnemingen”. Bij de andere nationaliteiten ligt dit percentage zeer veel hoger.

TABEL 1.

Nationaliteit	Vestigingen	W.o. samenwerking met Ned. bedrijven
Verenigde Staten	78	12
Engeland	28	11
Duitsland	14	6
België	13	5
Zwitserland	9	3
Zweden	6	—
Denemarken	4	2
Frankrijk	4	2
Luxemburg	1	—
Canada	1	—
Totaal	158	41

Evenals dit het geval is bij de nieuwe vestigingen van de eigen, Nederlandse bedrijven, komen ook de buitenlandse industrievestigingen voor een zeer groot deel tot stand binnen de bedrijfsklasse der metaalnijverheid. Met meer dan 50 pCt. der vestigingen en bijna 60 pCt. van de personeelssterkte vormt de metaalnijverheid de hoeksteen van de buitenlandse industrievestigingen hier te lande. Van de metaalnijverheid dienen in de eerste plaats te worden genoemd de fabrieken van kantoormachines. Deze industriële sector, welke voor de tweede wereldoorlog in Nederland niet of nauwelijks tot ontwikkeling was gekomen, onderging door buitenlandse bedrijfsvestigingen een ongemeen sterke uitbreiding. Grote fabrieken van schrijfmachines, rekenmachines, boekhoudmachines e.d. verzezen o.m. te Amsterdam, 's-Hertogenbosch en Leiden. Tezamen bieden deze fabrieken werk aan ruim 4.000 personen. Een tweede belangrijke groep bedrijven wordt gevormd door de gereedschappenfabrieken. Van dit bedrijfstype kwamen o.m. vestigingen tot stand te Vlaardingen en 's-Hertogenbosch. Voorts werd de metaalnijverheid uitgebreid met een aanzienlijk aantal fabrieken van machines, metaalwaren en elektrotechnische apparatuur. Als voorbeelden kunnen worden genoemd: een Zweedse kogellagerfabriek te Veenendaal, een Nederlands-Amerikaanse fitting-

fabriek te Deventer, een Amerikaanse fabriek van textielmachines te Almelo, een Zwitsers wapenbedrijf te Breda en Amerikaanse fabrieken van hefwerktuigen en oliekachels te Nijmegen.

TABEL 2.

Bedrijfsklasse	Vestigingen	Personeelssterkte
Metaalnijverheid	85	11.600
Rubber- en ledernijverheid	7	2.200
Chemische nijverheid	22	1.800
Confectie- en textielnijverheid	15	1.500
Voedingsmiddelenijverheid	9	600
Overige	20	1.900
Totaal	158	19.600

Dat de rubber- en ledernijverheid bij de buitenlandse industrievestigingen, gemeten naar personeelssterkte, op de tweede plaats staat is vooral toe te schrijven aan de vestiging van drie grote autobandenfabrieken. Te Amsterdam en 's-Hertogenbosch kwamen filiaalfabrieken van vermaarde internationale bandenfabrieken, terwijl Enschede werd gekozen als vestigingsplaats voor een gemengd Nederlands-Amerikaans bedrijf. Deze drie bandenfabrieken bieden gezamenlijk werk aan ongeveer 2.000 personen. De in ons land tot stand gekomen chemische bedrijfsvestigingen zijn in meerderheid georiënteerd op de fabricage van geneesmiddelen en plastics, alsmede op de raffinage van aardolie. In het Rotterdamse Waterweggebied ontstonden twee nieuwe aardolieraffinaderijen met een totale raffinagecapaciteit van 8 mln. ton. Alleen reeds deze beide bedrijven hebben een personeelssterkte van ongeveer 1.000 man. Fabrieken van geneesmiddelen en cosmetica werden o.m. gevestigd te Amsterdam, Alkmaar, Haarlem, Emmen, Duiwendrecht en Leiden. Buitenlandse plasticfabrieken kozen domicilie te Zwolle en te Roden. Wat de confectie- en textielnijverheid betreft valt het accent vooral op de fabrieken van nylonkousen, tricotages en zgn. „foundations”. Te Emmen vestigde zich een grote fabriek van nylonkousen. Belangrijke confectie- en textielbedrijven ontstonden verder te Veenendaal, Uden, Culemborg, Beekbergen, Hooge- zand en Amsterdam. Met betrekking tot de voedings- en genotmiddelenindustrie kan worden volstaan met de vermelding van enige speciale voedingsmiddelenfabrieken, t.w. een fabriek van droge soepen te Loosdrecht, een fabriek van visconserven te Harlingen en een melkpoederfabriek te Amersfoort. Van de overige, tot dusver niet genoemde bedrijfsklassen hebben vooral de mijnbouw, de bouwmaterialennijverheid, de papierindustrie- en de houtindustrie een rol gespeeld in de buitenlandse industrialisatie van ons land. De mijnbouw past in deze reeks, omdat uit Nederlands-Amerikaanse samenwerking een groot aardoliewinningsbedrijf is ontstaan, dat zich bezig houdt met de exploitatie van de hier aanwezige aardgas- en aardoliereserves. Dit bedrijf telde medio 1960 ongeveer 1.200 werknemers. In de sfeer van de bouwmaterialennijverheid ligt de vestiging van een grote Belgische vlakglasfabriek te Tiel. De buitenlandse vestigingen in de papiernijverheid betreffen uitsluitend enige kleinere papierwarenfabrieken. Binnen de bedrijfsklasse der houtnijverheid werden tenslotte o.m. een lijstenfabriek, een borstel- fabriek en een meubelfabriek gesticht.

De regionale verspreiding van de buitenlandse bedrijfsvestigingen is, althans per landsdeel bezien, in globale evenredigheid met de bevolkingsverspreiding. In de verschillende landsdelen komen echter wel opmerkelijke ver-

(n.o.d.)

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 commissionairs kunnen U inlichten.

N.V. VEREENIGD
BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico.

WESTERSINGEL 84, ROTTERDAM



(I. M.)

schillen voor tussen de afzonderlijke provincies. In het noorden des lands geeft Drenthe de meeste buitenlandse vestigingen te zien, terwijl Friesland daarentegen nauwelijks aan bod komt. In het oosten des lands blijken Gelderland en Overijssel ongeveer een gelijke aantrekkingskracht te hebben. In het westen des lands is de helft der totale personeelssterkte geconcentreerd in de steden Amsterdam en Rotterdam. Den Haag is als vestigingsplaats van buitenlandse industrieën van weinig betekenis. In het zuiden des lands vervult Noordbrabant de functie van concentratiegebied der buitenlandse industrievestigingen. Zeeland en Limburg hebben tot dusver aan het proces der buitenlandse industrialisatie weinig deel gehad. Dit is te meer opvallend, waar qua ligging en qua historische ontwikkelingsgang het tegendeel verwacht zou mogen worden.

TABEL 3.

Provincies	Vestigingen	Personeelssterkte
Groningen, Friesland, Drenthe	15	1.600
Overijssel, Gelderland	32	4.600
Noordholland, Zuidholland, Utrecht	82	9.100
Zeeland, Noordbrabant, Limburg	29	4.300
Totaal	158	19.600

De buitenlandse industrieën vertonen bij hun vestigingsplaatskeuze een merkwaardige voorkeur voor de stedelijke gemeenten. Gememoreerd werd reeds hoezeer Amsterdam en Rotterdam een relatief groot deel der vestigingen wisten aan te trekken. Daarnaast hebben ook vele kleinere steden een aantal buitenlandse vestigingen kunnen bemachtigen. Genoemd zouden kunnen worden: Emmen, Almelo, Nijmegen, 's-Hertogenbosch, Vlaardingen en Leiden. Bovendien verkregen sommige kleine steden een incidentele buitenlandse vestiging (Breda, Enschede, Deventer). Duidelijk waarneembaar is, dat — behoudens uitzonderingen, zoals te Cuyk en Veenendaal — de grote buitenlandse vestigingen vrijwel uitsluitend in stedelijke milieus worden aangetroffen. Van de in totaal 158 vestigingen bevinden er zich 87 in gemeenten met meer dan 50.000 inwoners en 18 in gemeenten met 20.000 tot 50.000 inwoners. Sterker nog spreekt, dat van de 25 vestigingen met meer dan 250 werknemers er niet minder dan 20 zijn gevestigd in gemeenten met meer dan 50.000 inwoners.

Vermeldenswaard is ten laatste hoe de regionale vestigingsvoorkeur afhankelijk blijkt te zijn van de nationaliteit der vestigingen. Van de Amerikaanse, Canadese en Engelse vestigingen bevindt zich 63 pCt. in het westen des lands en 21 pCt. in het oosten des lands. Daarentegen zijn de Franse, Luxemburgse en Belgische vestigingen voor 67 pCt. samengetrokken in het zuiden des lands. Van deze nationaliteiten vindt men bijv. in het noorden des lands geen enkele vestiging, terwijl juist de Scandinavische vestigingen voor 60 pCt. hebben plaats gehad in de noordelijke en oostelijke provincies. Hoe deze regionale preferenties zijn te verklaren is moeilijk te zeggen. Vermoedelijk zijn hierop echter een viertal factoren van invloed, t.w. de afstandsfactor, de omvang der bestaande handelsrelaties, de verschillen in produktiestructuur en een complex van psychologische overwegingen. Voor zover ooit een algemeen onderzoek naar de achtergronden van de regionale industrialisatie zal worden uitgevoerd, behoort deze problematiek der regionale preferenties daarin echter zeker te worden betrokken.

Voorshoten.

Dr. L. BAK

De woningbouw bleef in 1960 in Europa als geheel vrijwel op hetzelfde niveau vergeleken met 1959, hetgeen als een weinig verheugend feit moet worden beschouwd. Immers, het tegenwoordige peil van de volkshuisvesting in Europa is zodanig, dat zich vrijwel in alle landen een ernstig woningbouwvraagstuk voordoet. Onder deze omstandigheden moet stilstand als achteruitgang worden gekenmerkt. In bijna alle landen van West-Europa zijn de bouwkosten in 1960 langzaam maar regelmatig gestegen; alleen in Frankrijk is de index stabiel gebleven. In een aantal landen kon door afremming van de woningbouw een sterkere stijging van de bouwkosten worden voorkomen. In andere gevallen zorgden produktiviteitsverhogingen ervoor, dat hogere lonen en materiaalprijzen konden worden opgevangen. In een groot aantal landen van West-Europa wordt veel aandacht besteed aan de verhouding tussen inkomen en huur. Hierbij wordt op verschillende manieren getracht bepaalde normen aan te houden. In ons land neemt de overheid het standpunt in, dat het onjuist, bezwaarlijk en zelfs onmogelijk is te dien aanzien normen vast te stellen.

Het jaarverslag van de Europese Woningbouw-Commissie der V.N.¹⁾ over de ontwikkeling en het beleid t.a.v. de volkshuisvesting in 1960 vermeldt — vergeleken bij voorafgaande jaren — blijkbaar weinig nieuws. Alles gaat min of meer op dezelfde manier zijn gangetje: het aantal gereedgekomen woningen is vrijwel niet veranderd. In West-Europa vallen in enkele landen huurverhogingen waar te nemen, stijgt de vraag naar bouwarbeiders sneller dan het aanbod en gaat de particuliere bouw voor eigen bewoning hier en daar ten koste van de sociale huurwoningen vooruit. De landen van het Sowjetblok gaan door met het maken van plannen, waarvan in de meeste gevallen niet erg veel terecht blijkt te komen. Maar indien men dieper in de details gaat kijken, stuit men wel op enkele facetten, die de moeite van een nadere beschouwing waard zijn.

Afwijkende tendenties.

Het feit, dat over de gehele linie de produktie met een half procent daalde en dus vrijwel onveranderd bleef, is op zichzelf weinig verheugend. Het V.N.-secretariaat te Genève, dat voor het rapport verantwoordelijk is, onderstreept dan ook, dat het tegenwoordige peil van de volkshuisvesting in Europa zodanig is, dat zich vrijwel in alle landen een ernstig woningbouwvraagstuk voordoet. Onder deze omstandigheden moet stilstand als achteruitgang worden gekenmerkt. Juist tegen deze achtergrond lijkt het ons verstandig de nieuwbouwcijfers niet slechts met het voorgaande jaar te vergelijken. Door een langere periode bij deze beschouwingen te betrekken, kan men namelijk constateren, dat het beeld voor bepaalde landen minder rooskleurig is dan de ontwikkeling van 1959 op 1960 (tabel 1) doet uitkomen.

Sterke schommelingen.

Onder de landen in Noord-, West- en Centraal Europa geeft de groep bovenaan in tabel 1 van 1959 op 1960 een stijging te zien, die voor vier landen tussen ca. 7 à 10 pCt. ligt, terwijl Zwitserland met een toename van 41,5 pCt.

¹⁾ „European Housing Trends and Policies in 1960”, Genève 1961.

Volkshuisvesting en huurbeleid in Europa

een echte uitschieter vormt. Hierop volgt een groep van zes landen, waar de produktie vrijwel stabiel is gebleven; immers de daling met een kleine 3 pCt. in de Duitse Bondsrepubliek is bij de grote omvang van het Westduitse bouwprogramma van weinig betekenis. Reeds door weersinvloeden kan een dergelijke afwijking tot stand komen. Slechts Ierland laat met meer dan 13 pCt. een sterke achteruitgang zien, hetgeen gedeeltelijk door de afname van de bevolking te verklaren valt.

TABEL 1.

Gereed gekomen woningen in 1959 en 1960

Noord-, West- en Midden Europa	1959	1960	Verandering van 1959 op 1960
Noord-, West- en Midden Europa	(x 1.000)		pCt.
Zwitserland	35,7	50,5	+ 41,5
Oostenrijk	35,5	39,0	+ 9,9
België	48,2	52,7	+ 9,3
Groot-Brittannië	284,4	307,2	+ 8,0
Denemarken	26,2	28,0	+ 6,9
Finland	30,0	31,5	+ 5,0
Noorwegen	26,5	26,8	+ 1,1
Nederland	84,3	84,6	+ 0,4
Italië	292,8	290,6	— 0,8
Frankrijk	320,4	316,6	— 1,2
Zweden	69,3	68,3	— 1,4
Bondsrep. Duitsland	567,0	551,0	— 2,8
Ierland	6,0	5,2	— 13,3
Zuid-Europa			
Griekenland	54,0	—	—
Zuidslavië	84,5	105,9	+ 25,3
Spanje	114,0	128,4	+ 12,6
Portugal	33,8	34,0	+ 0,6
Oost-Europa			
Tsjechoslowakije	68,3	76,3	+ 11,7
Polen	137,6	137,9	+ 0,2
Bulgarije	50,1	49,8	— 0,6
U.S.S.R.	3.039,0	2.978,0	— 2,0
Hongarije	46,6	42,1	— 9,7
Oost-Duitsland	60,0	54,0	— 10,0

Tabel 2 toont aan, dat onder de „stabiële” groep van het Westen de meeste landen 7 of meer woningen per 1.000 inwoners hebben gebouwd; slechts Italië met 6 ligt er iets beneden, terwijl de Bondsrepubliek en Zweden met resp. 10,5 en 9,1 belangrijk naar boven afwijken. Onder de „Westerse” landen, die een sterke toeneming laten zien, vertonen slechts Zwitserland (9,3 per 1.000 inwoners) en Finland (7,1) een hoge produktie; de andere landen liggen bij 6 (Denemarken) en minder.

TABEL 2.

In 1960 gereedgekomen woningen per 1.000 inwoners

Noord-, West- en Midden Europa	
Bondsrep. Duitsland	10,5
Zwitserland	9,3
Zweden	9,1
Noorwegen	7,5
Nederland	7,4
Finland	7,1
Frankrijk	7,0
Denemarken	6,1
Italië	6,0
Groot-Brittannië	5,9
België	5,7
Oostenrijk	5,5
Ierland	2,1
Zuid-Europa	
Griekenland	6,5 (1959)
Spanje	4,3
Zuidslavië	4,0
Portugal	3,7
Oost-Europa	
U.S.S.R.	14,0
Bulgarije	6,3
Tsjechoslowakije	5,6
Hongarije	4,6
Polen	4,2
Oost-Duitsland	2,9

Nu is het wel opvallend, dat in bepaalde landen over een langere reeks van jaren nogal sterke schommelingen optreden. Dit geldt met name voor de groep, die in 1960 een krachtige stijging vertoont. België — met zijn tot nu toe betrekkelijk laag aandeel — is hier de enige uitzondering van betekenis.

TABEL 3.

Gereedgekomen woningen per 1.000 inwoners in bepaalde landen (1955 - 1960)

Land	1955-1957	1958	1959	1960
Bondsrep. Duitsland	10,9	9,4	10,6	10,5
Noorwegen	8,3	7,5	7,5	7,5
Zweden	8,2	8,4	9,3	9,1
Zwitserland	8,2	5,0	6,8	9,3
Finland	7,5	6,9	6,8	7,1
Nederland	6,7	8,1	7,4	7,4
Groot-Brittannië	6,2	5,4	5,5	5,9
Oostenrijk	6,0 a)	5,2	5,0	5,5
Frankrijk	5,2	6,5	7,1	7,0
België	5,2	5,2	5,3	5,7
Denemarken	5,2	4,6	5,8	6,1
Italië	5,0	5,7	6,0	6,0
Ierland	3,6	2,0	2,3	2,1

a) 1955/56.

Uit tabel 3 blijkt, dat het Verenigd Koninkrijk ondanks de vooruitgang van 1958/59 op 1960 nog steeds beneden het — op zich zelf matige — gemiddelde van 1955-1957 ligt. Zwitserland heeft van 1957 op 1958 een daling van liefst een derde, n.l. van 39.000 op 26.000, ondergaan. In 1959 werd het oude cijfer nog niet weer bereikt. Vandaar, dat de verbetering in 1960 niet meer betekent dan het inhalen van een achterstand. België begint nu eindelijk langzaam op gang te komen. Reeds geruime tijd wordt, o.m. door het Nationaal Instituut voor de Volkshuisvesting, de bouw van 60 à 70.000 eenheden per jaar noodzakelijk geacht; een doel, dat ook nu nog op geen stukken na is bereikt.

Merkwaardig is het feit, dat in verschillende landen de woningbouw sterk bij de recessie van 1958 was betrokken. Dit is immers in tegenstelling tot de situatie van vóór 1940. Toen viel namelijk in deze sector meestal een anti-cyclische golfbeweging waar te nemen; een verschijnsel, dat volgens een opmerking in het door Dr. J. J. Polak onlangs uitgebrachte preadvies voor de Vereniging voor de Staathuishoudkunde ook in het na-oorlogse conjunc-

tuurpatroon der Verenigde Staten naar voren komt ²⁾. Het E.C.E.-secretariaat ziet blijkbaar eveneens een dergelijke correlatie, zij het dan ook t.a.v. het omslaan van de conjunctuur. In het rapport wordt namelijk gezegd, dat de buitengewoon snelle groei van de investeringen in de woningbouw in de meeste landen van West- en Centraal Europa de opwaartse beweging van de economische bedrijvigheid in 1959 heeft veroorzaakt. Geheel in overeenstemming met de I.L.O.-Aanbeveling no. 115 betreffende de arbeiderswoningbouw wordt overigens de doelmatigheid van maatregelen die tot afremming van de woningbouwactiviteit in de hoogconjunctuur moeten leiden ernstig in twijfel getrokken. Immers, deze maatregelen werken averechts t.a.v. de produktiviteit en bovendien wordt op deze manier de bevrediging van de nog steeds grote behoefte aan woningen voor de minst-draagkrachtigen en op bepaalde plaatsen met een ernstig tekort verder uitgesteld, afgezien nog van de ongewenste gevolgen voor krotopruiming en sanering. Dat Nederland en Zweden een ander, meer gelijkmatig patroon laten zien, is waarschijnlijk het gevolg van de pogingen tot beheersing van de bouwmarkt, waarbij getracht wordt de woningbouw in het kader van de beschikbare capaciteiten enigszins stabiel te houden. (Te hopen is, dat door het uit de hand lopen van de ongesubsidieerde woningbouw in Nederland in 1961 het evenwicht niet wordt verbroken!).

De voortdurende stijging van het woningbouwvolume in Frankrijk en wel van 210.000 in 1955 tot meer dan 300.000 thans heeft verschillende oorzaken. Uiteraard zal de ruimte, die in de meerjarenplannen aan de woningbouw is toegewezen, hierbij een belangrijke rol hebben gespeeld. Daarnaast wordt in het kader van de subsidiepolitiek steeds meer de klemtoon gelegd op de bouw van goedkope woningen volgens standaardplannen en op de huursector. Een derde, zeker bijzonder belangrijke factor schuilt in het feit, dat door systematische stimulering van de industrialisatie en van andere middelen tot verhoging van de efficiency, de bouwcapaciteit sterk kon worden vergroot. Vandaar, dat de uitbreiding van het woningbouwprogramma met 50 pCt. in de tijd van vier jaar niet tot overspanning van de bouwmarkt heeft geleid. Hoe succesvol dit beleid van het Franse Ministerie voor de Bouwnijverheid is, blijkt eens te meer uit het feit, dat, terwijl volgens het E.C.E.-rapport in bijna alle landen van West-Europa de bouwkosten in 1960 langzaam maar regelmatig zijn gestegen, alleen in Frankrijk de index stabiel is gebleven.

Bouwkosten en overheidsmaatregelen.

In een aantal landen kon door afremming van de woningbouw door middel van financiële maatregelen of door rechtstreeks ingrijpen een sterkere stijging van de bouwkosten worden voorkomen. In andere gevallen zorgden produktiviteitsverhogingen ervoor, dat hogere lonen en materiaalprijzen konden worden opgevangen. Hogere vervoerkosten, gestegen lonen en soms ook schaarste deden de kosten voor bouwmaterialen oplopen, met name voor ijzer, staal en gezaagd hout. Ook baksteen en dakpannen werden duurder. Alleen de prijzen voor glas en cement bleven stabiel of vertoonden zelfs een zekere daling. De lonen stegen over het algemeen sterker dan de prijzen van bouwmaterialen, hetgeen betekent, dat stijgende lonen

²⁾ Vereniging voor de Staathuishoudkunde: „Internationale coördinatie der economische politiek”, 1961, blz. 4/5.

bij stabilisatie van de prijzen nog altijd een onbereikt ideaal is.

Bijzondere aandacht verdient het feit, dat in de Verenigde Staten in 1960 17 pCt. woningen minder zijn gebouwd dan in 1959, het aanbod van bouwarbeiders de vraag heeft overtroffen en de prijzen voor bouwmaterialen zijn gedaald, terwijl de bouwkosten voor eengezinswoningen met 2 pCt. zijn gestegen.

Zuid- en Oost-Europa.

Van de landen aan de Middellandse Zee werd Italië reeds samen met West- en Centraal Europa vermeld.

Zuidslavië vertoont een vooruitgang van meer dan een kwart. Met 4 woningen per 1.000 inwoners blijft men nog steeds aan de lage kant. Bovendien bevatte in 1960 meer dan 80 pCt. van de nieuwe woningen niet meer dan een of twee kamers plus keuken.

Het andere uiterste vormt hier Spanje, waar veel grote en dure luxe woningen tot stand kwamen. De woningmarkt is dan ook een sprekende weerspiegeling van een weinig sociaal getint beleid. Tegenover een grote behoefte aan goedkope woningen staat slechts een zeer beperkt aanbod. De gemiddelde koopkracht is zo gering, dat de vraag naar woningen in het algemeen afneemt. Daarentegen is het aanbod van luxe woningen zo groot, dat de prijzen voor koopwoningen omlaag gaan en vele leegstaande flats tegen dalende huurprijzen worden aangeboden.

Oost-Europa.

Ondanks de lichte achteruitgang met 2 pCt. tegenover 1959 geeft de Sowjet-Unie met 14,5 woningen per 1.000 inwoners een hoge produktie te zien. De daling deed zich haast uitsluitend in de landbouwgebieden voor. Door verdergaande industrialisatie van de bouw in de steden werd hier zelfs vooruitgang geboekt.

In tegenstelling tot de Sowjet-Unie is in de satellietlanden de produktie nog steeds aan de lage kant. Slechts Bulgarije nadert met 6,3 woningen per 1.000 inwoners het Europees gemiddelde. Tsjechoslowakije geeft wel vooruitgang te zien, maar reeds in het tweede jaar van het twaalfjarenplan (1959-1970) werd het streefcijfer van 81.000 woningen niet gehaald.

Men zou zich kunnen afvragen, waarom de communistische landen steeds weer trachten met plancijfers indruk te maken op anderen. In het onderhavige rapport prijkt Oost-Duitsland met 110.000 eenheden per jaar over de periode 1959-1960. In feite liep de produktie terug van 60.000 in 1959 tot 54.000 in 1960. Polen voorspelt voor hetzelfde tijdvak gemiddeld 190.000 woningen per jaar, terwijl tot nu toe de 140.000 nog niet kon worden bereikt.

Huurpolitiek.

In West-Europa streven de regeringen veelal naar uiteindelijke opheffing van de huurcontrole en naar een huurpeil dat ten minste toereikend is om normaal onderhoud te waarborgen. Soms dreigt hierbij het gevaar, dat voor vele gezinnen de lasten voor de huisvesting te hoog worden. Vandaar, dat in stijgende mate individuele huurtoeslagen al naar gelang van het inkomen van de kostwinner, soms ook van alle inwonende gezinsleden, worden toegekend.

Het klassieke land voor dit stelsel van zgn. „subjectieve” subsidies voor de bewoner in plaats van „objectieve” op het huis, is Frankrijk. Naast ruime „objectieve” toeslagen en naast de algemene gezinsbijslag ontvangen

hier de bewoners van behoorlijke voor- en na-oorlogse woningen huurtoeslagen, die afgestemd zijn op de huur of de lasten van een eigen huis, het inkomen en de gezinsomvang. Dit systeem heeft tot gevolg, dat bewoners met lage en matige inkomens in de nieuwbouw vrijwel nooit meer dan 8 à 10 pCt. van het bruto-inkomen voor huur moeten betalen. Van de periodieke huurverhogingen, die in Frankrijk voor de vooroorlogse en de vlak na de bevrijding gebouwde volkswoningen ten gevolge van de sterke waardevermindering van het geld nog steeds doorgaan, wordt het overgrote gedeelte door verhoging van de huurtoeslagen, die door de staat worden betaald, opgevangen.

Ook in de Bondsrepubliek Duitsland wint de „huur- en lastenbijdrage” op grondslag van het inkomen gestadig veld.

In Groot-Brittannië worden de gemeenten door de nieuwe huurwet min of meer verplicht huuregalisatie gebaseerd op de inkomens van de bewoners toe te passen. Door de huren van tegen lagere kosten gebouwde en door de staat gedurende 60 jaar gesubsidieerde gemeentewoningen aan te passen aan de inkomens van de bewoners, kan het vrijkomende gedeelte van de subsidie worden gebruikt om te hoge huren in de nieuwste nieuwbouw te verlagen. Deze gedachte vindt men ook in de artikelen 29 en 29a van ons Woningbesluit, maar zo lang bij elke huurverhoging de subsidies worden verlaagd, kan van deze in de woningwetsector wettelijk toegestane mogelijkheid geen gebruik worden gemaakt.

Ook België heeft maatregelen genomen om de overheidssteun vooral aan gezinnen met lage inkomens te doen toekomen. In de sociale woningbouw voor de verhuur blijft de tegenwoordige lage huur slechts voor gezinnen met inkomens van maximaal ca. f. 5.200 per jaar gehandhaafd. Voor elke f. 650 inkomen per jaar meer, gaat de huur met 10 pCt. omhoog tot maximaal het dubbele. Ongeveer dezelfde inkomensgrenzen gelden ook voor de premies voor eigen woningbezit. Verwacht wordt, dat hier de nieuwe regeling tot een drastische vermindering van het aantal gegadigden zal leiden. Dit zou een volledige ommekeer van het Belgische beleid betekenen, aangezien bij onze Zuiderburen van oudsher het eigen woningbezit in veel sterkere mate werd bevorderd dan de sociale woningbouw voor de verhuur.

In Denemarken en Zweden werden zekere huurverhogingen voor gezinnen met kinderen en met matige inkomens verregaand gecompenseerd door verhoging en uitbreiding van de huurbijlagen die door het Rijk worden betaald. De Ierse gemeenten tenslotte passen een systeem van gedifferentieerde huurvaststelling toe waarbij eveneens rekening wordt gehouden met het inkomen, de gezinsomstandigheden en „andere factoren, die invloed uitoefenen op de mogelijkheid om een bepaalde huur te betalen”.

Uit het voorgaande blijkt, dat in een groot aantal landen van West-Europa veel aandacht wordt besteed aan de verhouding tussen inkomen en huur. Hierbij wordt op verschillende manieren getracht bepaalde normen aan te houden. Tegenover deze feiten doet het merkwaardig aan, dat in de Memorie van Toelichting bij de voorgestelde wijziging van de Huurwet het standpunt wordt ingenomen, dat het onjuist en bezwaarlijk en volgens het persbericht van het Ministerie van Volkshuisvesting en Bouwnijverheid zelfs onmogelijk is, te dien aanzien normen vast te stellen.

Amsterdam.

Dr. H. UMRATH.

Schrijver betoogt in dit artikel, dat de aardappel-termijnmarkt zich niet leent voor hedgetransacties, dat zij ongezonde speculatie uitlokt en dat haar invloed op prijsvorming en voortstuwing ongunstig is. Z.i. moet daarom tot opheffing worden overgegaan. Hiermede zou tegemoet worden gekomen aan een verlangen, dat de handelsorganisaties reeds geruime tijd geleden hebben geuit. Indien de opheffing niet vrijwillig geschiedt, kan een beroep worden gedaan op de veelzijdige ervaring, die de Overheid op het gebied van de marktordening heeft verworven. Opheffing verdient de voorkeur boven saneringsmaatregelen, omdat een volledige sanering onbereikbaar is. In sociaal opzicht lijdt de termijnmarkt aan dezelfde euvelen als een speelbank. Zelfs de kans op „vals spel” is aanwezig, gezien de manipulatiemogelijkheden. Met het oog hierop zal ook om sociale redenen dringend voor opheffing van de aardappeltermijnmarkt moeten worden gepleit.

Termijnhandel op ongezonde basis

Binnen het veelomvattende gebied van de handel vormt de termijnhandel een bijzonder boeiend, zij het wat moeilijk te doorgronden, verschijnsel. Het meest opwindend van alle soorten handel is wel de speculatieve termijnhandel. Deze interessante handelsvorm wordt in de laatste jaren ook op grote schaal in Nederland bedreven. Niet in de klassieke termijnhandelsprodukten zoals rubber en koffie, want in deze produkten zijn de omzetten op de Amsterdamse markt sterk gedaald. Niet in produkten dus, waarvoor een verwerkende industrie bestaat, die belangstelling zou kunnen tonen voor het afsluiten van dekkingstransacties (hedgen), maar in het consumptiegoed aardappelen. Sinds april 1958 kent ons land namelijk een termijnhandel in consumptie-aardappelen.

Aan de bedenkelijke gang van zaken op deze termijnmarkt hebben wij reeds eerder enige kritische opmerkingen gewijd ¹⁾. Helaas zien wij ons genoodzaakt nogmaals op deze kwestie terug te komen. Enerzijds, omdat in de praktijk opnieuw de ernstige tekortkomingen van deze markt zijn gebleken; anderzijds, omdat er wetenschappelijke verdedigers in het krijt zijn getreden, getuige een artikel van Drs. B. H. Hendriks ²⁾ en een recent rapport van de Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam ³⁾.

Onvoldoende prijssamenhang.

Het wezenlijke van de termijnhandel ligt hierin, dat niet de levering resp. de ontvangst van de verhandelde goederen maar de verrekening van prijsverschillen wordt beoogd. Elke transactie wordt namelijk in principe na enige tijd gecompenseerd door een tegengestelde transactie. Voor de buitenstaander krijgt de termijnhandel daardoor iets onwezenlijks. De insider weet echter, dat deze ingewikkelde techniek in sommige gevallen nuttig kan zijn in verband met de overdracht van prijsrisico's,

¹⁾ Drs. C. de Schipper: „Heeft de aardappeltermijnmarkt bestaansrecht?” in „E.-S.B.” van 14 juni 1961.

²⁾ Drs. B. H. Hendriks: „De betekenis van de aardappeltermijnmarkt” in „E.-S.B.” van 13 september 1961.

³⁾ „De termijnhandel in aardappelen”, H. E. Stenfert Kroese N.V., Leiden 1961.

welke zijn verbonden aan een positieve of negatieve voorraadpositie op de effectieve markt.

Indien evenwel geen nauwe samenhang bestaat tussen de prijzen op de termijnmarkt en die op de effectieve markt, kan de termijnhandel geen nuttig hulpmiddel voor de effectieve handel zijn. Hoe gebrekkig nu deze samenhang in het geval van de aardappelen is geweest, moge blijken uit het volgende overzicht, waarin een drietal prijsreeksen voor Bintje 35/binnenland wordt vergeleken met de termijnprijs voor Bintje 35/april (in dit contract speelt zich vrijwel de gehele termijnhandel af).

De betekenis van de noteringen is als volgt:

- Rotterdam : maandelijks max. en min. van de op elke *maandag* vastgestelde middenprijs (levering op wagon, schip of auto);
Goes : maandelijks max. en min. van de op elke *dinsdag* berekende middenprijs (levering sorteerinrichting);
Emmeloord : maandelijks max. en min. van de op elke *donderdag* berekende middenprijs (levering op auto);
Termijnprijs: maandelijks max. en min. van de dagelijks berekende gemiddelde prijs voor de gedane transacties.

Bintje-prijzen: periode 1 januari 1961 tot eind april 1961

	Rotterdam	Goes	Emmeloord	Termijnprijs april
Januari	9,00-8,75	8,60-8,10	8,60-8,50	13,70-11,60
Februari	8,50-7,50	7,50-7,00	8,20-7,70	11,40- 7,20
Maart	7,50-7,00	6,50-6,10	7,00-6,80	7,40- 6,60
April	8,50-7,50	7,00-6,30	7,50-7,30	10,80- 7,00

De correctie, die op de termijnprijs voor april moet worden toegepast in verband met opslagkosten, vermindert geleidelijk van ongeveer 2,5 per begin januari tot 0 per eind april.

Uit het cijfervoorbeeld blijkt, dat de termijnprijs wilde sprongen maakt rond een drietal goed in de pas lopende effectieve prijzen. Volgens het rapport van de Stichting is het evenwel in 1960/61 opvallend, „dat er voor de prijzen op de effectieve en de termijnmarkt van een behoorlijke mate van samenhang kan worden gesproken” (blz. 108).

Ondanks de vele kritiek werd de termijnhandel in het seizoen 1961/62 voortgezet en opnieuw toonde de praktijk zich bijzonder wreed tegenover de schone theorieën van de voorstanders. In de periode van eind oktober 1961 tot

half december 1961 voltrokken zich vrijwel geen veranderingen in de effectieve prijzen. De termijnnotering Bintje 35/april vertoonde echter een geheel ander beeld: op 1 november 15,00, op 30 november een daling tot 12,70, op 4 december tot 11,10, op 15 december weer een stijging tot 13,00.

Oorzaken van prijsdivergenties.

Het gebrek aan samenhang tussen effectieve en termijn-prijzen is niet zo verwonderlijk, wanneer men ziet hoeveel factoren tot een verstoring van het evenwicht kunnen bijdragen.

1. Manipulaties.

In het rapport van de Stichting wordt op blz. 28 een opsomming gegeven van de manipulatievormen, waartegen een termijnmarkt zich moet beschermen. Genoemd worden: corneren, bewust onjuiste berichtgeving, misleidende biedingen, schijntransacties, het noemen van onjuiste prijzen, het demoraliseren van de markt, het roekeloos handelen en het uit-contract-wippen.

2. Gebrek aan inzicht en vertrouwen in de techniek van de termijnhandel.

Wie de moeite neemt zich op dit punt bij de „mannen van de praktijk” te oriënteren, zal interessante dingen horen. Vooral met de techniek van het terugdraaien (afsluiten van de tegentransactie) worden veel brokken gemaakt, met name als de dagelijkse prijschommelingen groot zijn.

3. Beperkte mogelijkheden om door middel van levering en ontvangst prijsafwijkingen te corrigeren.

Zowel levering als ontvangst zijn in het algemeen weinig aantrekkelijk, gezien de kosten, het ongemak en de onzekerheden, die eraan verbonden zijn.

Het overgrote deel van de transacties in het belangrijkste contract Bintje 35/april wordt afgewikkeld in een periode, waarin geen aanzegging mogelijk is. De onevenwichtigheid tussen effectieve en termijnprijs kan dan uiteraard nog groter worden. In dit tijdvak zijn ook de kansen om partijen uit de markt te wippen het grootst. De gedwongen liquidaties geven dan het bekende sneeuwbaaleffect aan het stijgende of dalende prijsverloop. Het is in dit verband jammer, dat de Stichting een concreet vraagstuk als het verband tussen scherpe prijsbewegingen en de liquidatie van grote posities niet heeft bestudeerd.

4. Ongeschiktheid van het produkt voor de termijnhandel.

Het is niet mogelijk de basiskwaliteit, voor het leveringscontract zo nauwkeurig te omschrijven, dat een min of meer vaste verhouding ontstaat tot de kwaliteiten, die op de effectieve markt worden verhandeld. Mede om deze reden is de termijnhandel in de rassen Eigenheimer, Voran, Libertas en Record reeds stopgezet.

5. Beperkte gelding van het report-principe, afgezien nog van het voorseizoen en van de vorstperioden.

Het report-principe houdt in, dat op elk willekeurig moment gedurende het seizoen de prijzen voor de latere termijnen hoger liggen dan die voor de vroegere, waarbij het verschil dan ongeveer gelijk moet zijn aan de opslagkosten. Bij een onvolkomen report zal er gedurende het

seizoen geen voldoende samenhang kunnen zijn tussen de notering voor het dominerende aprilcontract enerzijds en de overige termijnprijzen en effectieve prijzen anderzijds. De hedgemogelijkheden worden hierdoor weer aanzienlijk beperkt.

Hedgen.

Onder de geschetste omstandigheden moet de termijnmarkt als een bijzonder gebrekkig instrument voor het overdragen van prijsrisico's (d.w.z. voor de uitvoering van hedgetransacties) worden gezien. Bij gebruikmaking van de termijnmarkt ontstaan namelijk nieuwe risico's, zoals in de hierboven gegeven voorbeelden naar voren komt.

Meestal wordt het prijsrisico trouwens doelbewust aanvaard. Zij, die een voorraad aanhouden (telers, handelaren) doen dit, omdat zij tegen de geldende effectieve prijzen — waarin niet alleen de afzetkansen van het moment, maar ook de verwachtingen voor de toekomst zijn weerspiegeld — geen afstand willen doen van de kans op een prijsverbetering. Hedgen op de termijnmarkt doet deze kans teniet gaan, verhoogt de financieringslast (depot plus reserve voor eventuele suppleties) en scheidt het risico, dat de termijnmarkt op het moment, dat de tegentransactie moet worden afgesloten, uit de pas loopt.

In normale gevallen zal dus de drang tot hedgetransacties bij de voorraadhouders gering zijn. Slechts onder bijzondere omstandigheden, namelijk wanneer door manipulaties of anderszins de termijnprijs tijdelijk te hoog is opgeschroefd, zal het aantrekkelijk worden om de voorraad te hedgen. Door kunstmatige factoren is dan een kans op voordeel geschapen, die voor anderen weer een kans op nadeel inhoudt.

In het artikel van de heer Hendriks wordt gesteld, „dat het deelnemen van de verwerkende industrie geen voorwaarde is voor een goed functionerende termijnhandel. Het is de omvang van de tegengestelde belangen in de voorraadvorming welke het aantal hedge-transacties bepaalt dat zonder deelnemen van de speculatie tot stand kan komen Op de aanwezigheid van tegengestelde belangen in de voorraadvorming in de aardappelbranches wijst het reeds vóór de oogst door handelaren en telers afsluiten van contracten op de effectieve markt”.

Inderdaad worden soms reeds geruime tijd vóór de oogst contracten afgesloten, doch het is zeer de vraag of deze praktijken moeten worden aangemoedigd. Bedrijfs-economisch gezien is het fout om een produkt te verkopen, waarvan men niet weet of men het inderdaad zal oogsten. Het nog niet half volgroeide produkt kan immers nog verdrogen of verrotten. Sociaal-economisch gezien bestaat er geen enkele behoefte aan een geforceerde prijsvorming lang voordat de oogst afkomt, d.w.z. lang voordat een prijs nodig is om de afzet doelmatig te doen verlopen. De prijsvorming krijgt een reëler basis naarmate meer inzicht wordt verkregen in de verhoudingen van vraag en aanbod. Dit inzicht is steeds beperkt, doch 3 à 4 maanden voor de oogsttijd, die omstreeks september valt, zal het nog geheel ontbreken. Het wekt dan ook verbazing in het rapport van de Stichting de volgende passage aan te treffen: „Indien telers of handelaren aardappelen

(I. M.)

 **N.V. SLAVENBURG'S BANK** 

Beleg modern - beleg in

INTER
UNIE

N.V. Internationale Beleggings Unie „Interunie“, Postbus 617, Den Haag

(I. M.)

van de komende oogst vroeger dan in mei of juni verhandelen, dient deze handel zeker niet te worden bemermd door het ontbreken van een termijnhandel” (blz. 103).

Overigens kan de uitdrukking „tegenstelde belangen in de voorraadvorming” gemakkelijk aanleiding geven tot misverstand. Per saldo bestaat er immers binnen de bedrijfstakken van telers en handelaren een positieve voorraad, welke in omvang gelijk is aan het onverbruikte gedeelte van de oogst, voor zover dit nog niet naar het buitenland of aan ongewenste outsiders-speculanten is doorverkocht.

Ook langs de weg van de „tegenstelde belangen in de voorraadvorming” kan niet worden aangetoond, dat de termijnmarkt een nuttige functie vervult in verband met het gebruik voor hedgedoeleinden. Men dient de termijnmarkt dan ook zuiver te zien als een instituut tot stimulering en vergemakkelijking van de speculatie.

Wanneer de termijnmarkt vrijwel uitsluitend wordt gebruikt voor speculatie, kan zij macro-economisch gezien nooit baten opleveren. Het totaal der bruto-speculatie-winsten is gelijk aan het totaal der bruto-speculatie-verliezen. Er resteert dan een maatschappelijke verliespost voor het totaal der transactiekosten en bijkomende kosten. Voorts zullen de grote individuele verliezen aanleiding geven tot een stijging van de post „Dubieuze debiteuren” in verschillende boekhoudingen.

Rationele en irrationele speculatie.

De speculatie heeft in de effectieve handel steeds een belangrijke en vaak ook nuttige rol gespeeld. Het speculeren (aanvaarden van prijsrisico's in de hoop op gunstige volgtijdelijke prijsverschillen) geschiedt in de meeste gevallen door degenen, die ook de voortstuwung in de bedrijfskolom verzorgen. Daardoor kan de speculatieve voorraad tot op zekere hoogte worden ingepast in de normale bedrijfspolitiek, hetgeen als een voordeel moet worden beschouwd.

Vooraf tijdens het afkomen van de oogst kan enige speculatieve activiteit van de zijde der handelaren bijdragen tot een evenwichtiger prijsverloop. Helaas leidt speculatie nogal eens tot excessen; wij zien dit op de effectieve markt, maar in nog veel sterkere mate op de termijnmarkt. Speculatie kan rationeel zijn zolang zij is gebaseerd op enig inzicht in de vraag- en aanbodverhoudingen. Speculanten laten zich echter vaak leiden door psychologische motieven. Een speculatieve beweging, die door reële factoren op gang wordt gebracht, wordt vaak door psychologische krachten te ver doorgedreven, waarna een scherpe reactie moet volgen.

Zodra de psychologische elementen in de speculatie gaan domineren, kan de speculatie geen bijdrage meer leveren tot een rationele prijsvorming.

Op de termijnmarkt spelen de psychologische elementen nog sterker dan op de effectieve markt; de prijsbewegingen zijn er dan ook veel scherper. De speculatie wordt er gestimuleerd door de geringe hoeveelheid geld, die nodig is voor de eerste depotstorting. Daarnaast dragen ook factoren als gebrekkig inzicht in de techniek van de termijnhandel, onjuiste voorlichting en manipulatiepogingen bij tot een meer irrationele prijsvorming op de termijnmarkt.

Mede door de speculatieve gezindheid van de bedrijfs-genoten is de termijnmarkt uitgegroeid tot een gok-instituut, waar zenuwachtig wordt gereageerd op allerlei geruchten en waar jaarlijks door de deelnemers een indrukwekkende herverdeling van inkomens en vermogens wordt gerealiseerd.

Opheffen of saneren.

Wanneer steeds duidelijker blijkt, dat de termijnmarkt zich niet voor hedgetransacties leent, dat zij ongezonde speculatie uitlokt, en dat haar invloed op prijsvorming en voortstuwung ongunstig is, moet tot opheffing worden overgegaan. Hiermede zou tegemoet worden gekomen aan een verlangen, dat de handelsorganisaties reeds geruime tijd geleden hebben geuit. Indien de opheffing niet vrijwillig geschiedt, kan een beroep worden gedaan op de veelzijdige ervaring, die de Overheid op het gebied van de marktordening heeft verworven.

Opheffing verdient de voorkeur boven saneringsmaatregelen, omdat een volledige sanering onbereikbaar is. Bij een eventuele sanering zou in ieder geval aan de volgende punten moeten worden gedacht:

1. De termijnhandel dient pas te beginnen, wanneer er rooibare aardappelen in de grond zitten.
2. Er dient een maximum te worden gesteld aan het aantal contracten, dat per deelnemer mag openstaan.
3. Er moet een officiële toezichhoudende instantie worden aangesteld, welke de bevoegdheid heeft klachten te onderzoeken, ordemaatregelen te nemen en de administratie te controleren.

Het is een goede gewoonte geworden om bij de beoordeling van economische vraagstukken ook enige aandacht te wijden aan de sociale aspecten daarvan. In sociaal opzicht nu lijdt de termijnmarkt aan dezelfde euvelen als een speelbank. Zelfs de kans op „vals spel” is aanwezig, gezien de manipulatiemogelijkheden. Met het oog hierop zal ook om sociale redenen dringend voor opheffing van de termijnmarkt moeten worden gepleit.

Onze conclusies wijken sterk af van die van de Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam. De verklaring voor de positieve houding van de Stichting tegenover de aardappeltermijnhandel moet worden gezocht bij de wijze van benadering van de problematiek. De Stichting heeft teveel geredeneerd vanuit algemene theoretische concepties, die misschien voor de termijnhandel in bepaalde grondstoffen gelden of hebben gegolden, maar die niet van toepassing zijn op de termijnhandel in het consumptiegoed aardappelen. Daarnaast is onvoldoende begrip getoond voor de praktijk van de aardappeltermijnhandel. De vele knelpunten zijn ten dele niet genoemd, ten dele foutief geïnterpreteerd, ten dele gebagatelliseerd.

Middelburg.

Drs. C. DE SCHIPPER.

Nadelen van een aardappeltermijnmarkt

Er is over de termijnhandel in aardappelen in ons land, reeds vóór deze in 1958 tot stand kwam, al veel te doen geweest: aan de oprichting van de termijnmarkt ging een propaganda-offensief van ruim 20 jaar vooraf. Tenslotte waren de vakorganisaties bereid een proef te nemen, in de veronderstelling dat, indien de resultaten zouden tegenvallen, men de aardappeltermijnmarkt weer zou kunnen opheffen. Dat was evenwel een misrekening. Na twee jaar waren de vakgenoten in meerderheid ervan overtuigd, dat de schade door de aardappeltermijnmarkt teweeggebracht, eventuele voordelen verre overtrof. Zij eisten van hun besturen dat deze instelling zou worden opgeheven, maar dat lukte niet meer. De voorstanders benoemden een nieuw bestuur, kwamen met nieuwe reglementen en de termijnhandel werd voortgezet.

In „E.-S.B.” van 13 september 1961 schreef Drs. B. H. Hendriks een artikel over de betekenis van de aardappeltermijnmarkt. Hij kwam hierin tot de conclusies, dat de gereguleerde termijnmarkt in aardappelen de doorstroming van het produkt bevordert, dat zij handelaar en teler een heilge-mogelijkheid biedt en dat zij ook vanuit maatschappelijk oogpunt als kostenbesparend hulpmiddel en als prijsvormingsinstituut positieve betekenis heeft. Daarmede schaarde de heer Hendriks zich onder de voorstanders van een termijnmarkt in dit produkt. Wij mogen aannemen dat hij tot deze mening kwam in zijn functie van secretaris van een commissie van onderzoek, de commissie-Haccoû, welke op zich nam de betekenis van de termijnhandel in aardappelen wetenschappelijk te onderzoeken.



Bezien wij bovenstaande conclusies nader, dan treft ons allereerst de uitspraak, dat de gereguleerde termijnmarkt de doorstroming van het produkt bevordert. Een conclusie, die ons ontgaat: wij begrijpen niet waar, in welk opzicht en hoe de termijnmarkt deze doorstroming bevordert. Het ontgaat ons dat deze instelling de afzet of de consumptie van aardappelen zou stimuleren; wij nemen maar aan dat dit een tekortkoming is in ons opmerkingsvermogen.



Wat de volgende conclusie: de termijnmarkt biedt handelaar en teler een hedge-mogelijkheid, betreft, zij opmerkt, dat ook zonder gereguleerde termijnmarkt voor handelaar en teler hedge-mogelijkheden bestonden, al waren die geringer. Voordat de aardappeltermijnmarkt werd ingesteld, bestond bijv. de mogelijkheid dat een handelaar voor levering ver vooruit kocht. Dat gebeurde toen als regel bij een of meer telers, handelaars of landkooplieden of via commissionairs die men sinds tal van jaren kende en waarin men vertrouwen had. Een serieuze firma zou niet graag bij een tegenpartij met een slechte reputatie kopen, want zo'n transactie beloofde weinig goeds: was de transactie ten tijde van de levering voordelig voor de tegenpartij, dan werd geleverd, maar was het een

verliesbrengende zaak dan moest men bevreesd zijn voor allerlei moeilijkheden. Men kende toen dus nog zijn tegenpartij, men zocht die zelfs zorgvuldig uit en die handel liep. Hierbij dient te worden opgemerkt dat de aardappelhandel, speciaal die voor export, verre van eenvoudig is. Vrijwel elk importerend land vaardigt voorschriften uit en vandaag is nog niet te zeggen of Engeland dit seizoen de invoer van consumptie-aardappelen zal toestaan, en zo ja, welke minimum-maat dan zal worden voorgeschreven.

Vroeger kon een exporteur een kwantum van bijv. 1.000 ton hebben voorgekocht, in de maat 35 mm opwaarts en als dan later uitkwam dat de minimum-maat 40 mm moest zijn, sprak deze exporteur met zijn binnenlandse leverancier en kwam met hem tot overeenstemming. De prijs ging wat omhoog, de leverancier zou de aardappelen oversorteren, hij zou een kleiner kwantum leveren, maar men kwam eruit. Vandaag kan dat niet meer. Als iemand via de gereguleerde termijnmarkt een kwantum op april heeft gekocht, bijv. Bintje 35 mm opw., is het een wet van Meden en Perzen dat hij 35 mm opw. moet ontvangen of het kwantum terugverkopen. Contact tussen kopers en verkopers is niet mogelijk: de koper is niet langer koning, hij is volledig ontroond, het reglement heeft zijn plaats ingenomen. Voorheen spraken kopers en verkopers met elkaar als gelijken; zij stelden prijs op het voortbestaan van de vriendschappelijke relatie en hadden begrip voor elkaanders moeilijkheden en mogelijkheden. Nu is er de grote tegenpartij, de Kas, die door leveranciers zeer hoog geacht wordt qua financiële betrouwbaarheid („zo zeker als de Bank”) maar die wat vakkennis betreft niet au sérieux behoeft te worden genomen.

En hier komen wij tot de kern van de kwestie: men kan een aardappel als termijnhandelsprodukt niet over één kam scheren met onverschillig welk klassiek termijnmarktprodukt, zoals koffie, peper, maïs, lijnzaad, tin, want een aardappel is een levend organisme: hij ademt en zet koolzuur af, hij moet goed geventileerd en beschermt worden tegen koude, want hij kan blauw worden of bevroren en daarmee teniet gaan; men mag hem niet ruw behandelen, men moet hem op een bepaalde temperatuur bewaren anders gaat hij spruiten enz. Vanwege de gevoeligheid voor beschadiging heeft men geredeneerd: wij moeten die aardappelen maar niet op ceel brengen in Amsterdam of Rotterdam, want dat betekent extra transport met alle bezwaren van dien; wij vermijden dan wellicht ook onnodige transportkosten: laat die partij opgeslagen worden in de buurt waar zij geoogst werd en geef aan de pakhuis houder het recht celen (of opslagbewijzen) af te geven, die voor ons rechtsgeldigheid hebben.

Zo gezegd, zo gedaan. Er is niet veel fantasie voor nodig om te beseffen, dat deze oplossing in de praktijk helemaal geen oplossing bleek. Er werd bijv. een opslagbewijs uitgeschreven voor partijen, die niet aanwezig waren. En de politie vond het geval te ingewikkeld om daarvoor proces-verbaal op te maken. Geen onaardige gewaarwording voor de ontvanger: hem wordt f. 50.000 in rekening gebracht voor een opslagbewijs over een niet bestaande partij.

Dan de kwaliteit. Aardappelen gaan in jute zakken en men moet elke zak openen en uitstorten om er zich van te overtuigen dat de inhoud overeenstemt met wat men gekocht heeft. Maar controleurs die een partij komen inspecteren in een pakhuis, dat bijna vol ligt, hebben ruimte, lust, tijd noch kracht om de 300 balen van 1 contract stuk voor stuk uit de stapel te halen, te openen, uit te storten, te bekijken, weer op te balen en op te stapelen: zij volstaan dus met een klein aantal balen te openen bij wijze van steekproef en baseren daarop hun oordeel. Morgen komt de nieuwe eigenaar; deze opent een paar andere balen en constateert dat er een ander soort aardappelen in zijn partij voorkomt, reden om de partij te weigeren. Voor wie is de schade? Voor de eerste ontvanger: hij had maar beter moeten controleren.

Men verhandelt Bintje 35-opw. en veronderstelt dan dat dit een partij is, zoals die geogst werd, maar met alle aardappelen kleiner dan 35 mm eruit gesorteerd. De ene partij groeit echter grover dan de andere en speciaal voor grote Bintje-knollen bestaat grote belangstelling voor de pommes-frites zaken: die knollen noteren een aanzienlijk hogere prijs. Kan men zich indenken dat aangediende partijen Bintje in de regel zeer weinig grote knollen bevatten?

Voorts de monsters. Bij echte veempartijen wordt bij de opslag uit elke baal een monstertje genomen, bij koffie een boontje of wat, en het bekwame veempersoneel klassificeert zonder moeite elke partij in hoofdsort en eventuele afwijkingen. Niemand vecht de betrouwbaarheid van de veemonsters aan. Deze laatste worden aan makelaars ter beoordeling voorgelegd: zij stellen vast of de tegen een termijncontract aangeboden partij aan de voorwaarden voldoet en maken tevens uit of er kwestie is van over- of minderwaarde en zo ja, hoeveel.

Te veronderstellen dat een pakhuisouder ergens in het binnenland van elke binnenkomende lading aardappelen, baal voor baal, een monster zal trekken, is wel rijkelijk optimistisch gedacht. Iedere vrachtrijder heeft maar één wens: zo snel mogelijk lossen en vertrekken; de serieuze pakhuisouder die een intensief onderzoek zou willen instellen, zou zich daarmee als pakhuisouder volmaakt onmogelijk maken bij zijn klanten. Niemand zou bij zo iemand zijn partijen willen opslaan, althans zo lang er in de buurt andere pakhuisouders zijn, die minder consciëntieus te werk gaan.

Tenslotte de opslag zelve. Het pakhuis moet bescherming bieden tegen vorstperioden maar ook tegen warme perioden. Het dient daartoe een mechanische koeling te hebben, waarbij de binnen-temperatuur volkomen in de hand kan worden gehouden. In de meeste als veem erkende pakhuizen ontbreekt evenwel een dergelijke mogelijkheid. Voor wie is de schade als een partij vorstbeschadiging verfoont of verbreed is? Wil men de schade door de pakhuisouder laten betalen, die wellicht 2 cent per kilo ontvangt en een partij pootgoed aflevert waar 40 cent per kilo schade aan zit? Dat is totaal onmogelijk.

Zo is voor het tot termijnmarktproduct bombarderen van de daarvoor totaal ongeschikte aardappelen aan alle kanten de hand gelicht met de feitelijk te stellen eisen. En of het aangenaam klinkt of niet, het aantal desillusies van ontvangers van via de termijnmarkt aangediende partijen, is waarlijk niet gering.



(I. M.)

Bezien wij vervolgens de conclusie dat de termijnmarkt een kostenbesparend hulpmiddel zou zijn. De praktijk van de aardappeltermijnmarkt is, dat de handel in de nieuwe oogst omstreeks juni/juli begint en voortduurt tot het volgend jaar eind april. Verhandeld wordt vrijwel uitsluitend de maand april; bij Bintje ligt dat iets gunstiger: 90 pCt. op april, ca. 10 pCt. op maart en minder dan een half procent op januari en februari. Het aantal uitstaande contracten stijgt langzaam maar gestaag, tot diep in de herfst een totaal aantal van ca. 3.000 contracten wordt bereikt. Dan zijn een 10 à 15.000 contracten „gedaan”. Daarna fluctueert het aantal uitstaande contracten van week tot week, daalt eens een paar honderd, stijgt weer tot in de buurt van de 3.000 bij zeer grote omzettingen. In het topjaar werden 56.000 contracten gedaan, met aan courtage en bankkosten liefst f. 1,7 mln.

In de laatste bekende week werden 1.150 contracten gedaan, dus 17.250 ton gekocht en verkocht, maar de positie van de uitstaande contracten toonde slechts een verschil van 7 contracten of 105 ton. Om administratief uit te maken dat in de rest van het seizoen slechts 105 ton minder te leveren zullen zijn dan een week tevoren, betaalt men $1.150 \times f. 30$ is f. 34.500, d.w.z. circa 3 maal de waarde van die 105 ton. Over kostenbesparing gesproken!



De laatste conclusie luidde, dat de termijnmarkt in aardappelen ook positieve betekenis heeft als prijsvormingsinstituut. Vroeg in het seizoen ontmoeten optimistisch gestemde speculanten op de termijnmarkt minder optimistisch gestemde telers en handelaren en komen tot zaken. Alleen zij komen tot zaken. Een pessimistisch gestemde speculant zal niet bereid zijn een hoge prijs te betalen: alleen indien er kopers gevonden worden die verwachten dat er in het komend voorjaar grote vraag zal zijn en dus hoge prijzen betaald zullen worden, komen er afdoeningen tot stand. Deze zijn beperkt in omvang. Is, wat ook mogelijk is, de stemming in de handel dermate pessimistisch dat men niemand vindt die een goede prijs wil betalen, dan speculeren de houders van aardappelen liever op een betere tendens in de toekomst en kijken voorlopig de zaak nog maar wat aan.

Zo is men nu twee jaar achtereen de handel begonnen met prijzen boven de 15 cent voor levering april komend voorjaar. Toen afgelopen voorjaar de maand april aanbrak, bleek de prijs gedaald te zijn tot 6,9 cent. De uitvoermogelijkheden vielen hard tegen, de voorraden waren veel groter dan was verwacht, dus daalde de prijs tot minder dan de helft van die waarop de optimisten hadden gerekend. Ongetwijfeld een geluk voor hen die vroeg hadden verkocht, maar die hoog ingezette prijzen hadden de idee doen postvatten dat men zich over de afzet geen zorgen behoefde te maken, dat in het voorjaar wel 14 of 15 cent te maken zou zijn en dus leden de afzetmogelijkheden in de herfst zwaar onder de achteraf veel te optimistische prijsideeën van de houders, die daarin gestijfd werden door de achteraf veel te hoog gebleken prijzen van de termijnmarkt.

Wie van deze prijsconstellatie tenslotte geprofitteerd heeft en wie er de dupe van werd, valt moeilijk vast te stellen, maar men kan toch moeilijk aan zo'n prijsvormingsinstituut qua betrouwbaarheid grote waarde, positieve waarde dan, hechten. Dit is ook niet te verwonderen. Het is namelijk de mens, nog steeds niet gegeven in de toekomst te zien en zich een duidelijk idee te vormen over de vraag, of onze grote afzetgebieden in het komend voorjaar inderdaad, zoals iedereen hoopt, behoefte aan invoer van Nederlandse aardappelen zullen hebben en wel in zo'n mate, dat wij nauwelijks aan de vraag kunnen voldoen.

Wie de prijsfluctuaties die in de loop van een seizoen op de termijnmarkt optreden, nuchter beschouwt, komt allicht tot de conclusie dat de termijnmarkt alle tendenties, à la hausse zowel als à la baisse, in versterkte mate tot uitdrukking brengt. Terwijl de effectieve handel 6 weken lang de prijs voor Bintje voor prompte levering onveranderd noteert, ziet men op de termijnmarkt in datzelfde tijdsverloop fluctuaties naar boven en beneden van 25 à 30 pCt.

Het op de termijnmarkt agerend marktpersoneel is bovendien zeer gering in aantal. Hoewel officiële cijfers ontbreken, wordt gemompeld dat hoogstens enige tientallen firma's en ondernemingen actief van deze markt gebruik maken, terwijl er zich elk jaar mensen terugtrekken, die menen voldoende leergeld te hebben betaald. De totale kosten zijn trouwens niet gering. Liepen deze alleen al aan bankkosten en courtage in het topjaar naar de f. 2 mln., ook het afgelopen jaar bedroegen zij bij een omzet van 36.501 contracten nog altijd ca. f. 1,1 mln., waarbij de aan deze handel bestede tijd, de telefoonkosten enz. maar niet gerekend worden. In 3½ jaar lopen de totale kosten al naar de f. 5 mln., op zichzelf geen groot bedrag, maar voor de betrekkelijk kleine groep die dit bedrag moest opbrengen, geenszins onbelangrijk. Het is dan ook geen wonder, dat de vakgenoten in meerderheid van dit experiment niet meer willen weten.



Resumerend: de aardappelhandel in Nederland is van oudsher een nogal speculatieve handel en de termijnmarkt vergemakkelijkt die speculatie aanzienlijk, omdat men ook als totaal vreemde en zonder enige afzetmogelijkheid, de kans geboden krijgt grote zaken te doen. Dat de grote meerderheid der contracten steeds gesloten wordt op de laatste leveringsmaand, spruit voort uit het produkt en zijn afzetmogelijkheden, die vooral aan het eind van het seizoen aan het licht plegen te komen. Bestaat normaal reeds de tendens de aardappelen te lang vast te houden

en het goede moment om ze af te zetten, voorbij te laten gaan: de termijnmarkt versterkt deze tendens nog in plaats van haar te bestrijden.

Een andere bijzonderheid van het produkt is namelijk — zoals reeds gezegd — zijn bederfelijkheid: een partij kan op 9 maart nog goed zijn voor consumptie en uit dien hoofde een waarde hebben van zeg 15 cent per kg, maar op 14 maart (ook wel op 9 maart in de middag) kan de kwaliteit zo terug zijn gelopen dat, als zij niet onmiddellijk in consumptie wordt gebracht, de partij alleen nog kan dienen voor veevoeder en als zodanig slechts 2 à 3 cent waard is.

Het feit dat de termijnmarkt vrijwel alle speculatie naar het voorjaar verlegt en wel naar een maand die in vele jaren riskant is voor de kwaliteit, houdt voor de hedgers, telers en handelaren het risico in, dat zij hun produkt te lang vasthouden: langer dan de bederfelijkheid van het produkt zonder bezwaar toestaat. Als er eind maart 1961 nog 1.240 contracten op april openstaan, is dat een kwantum van 18.000 ton, dat de verkopers of zullen moeten leveren of indekken. Het jaar tevoren liep er een grote speculatie tegen de nog voor aflevering en aandiening geschikte hoeveelheid oude oogst. Een aanzienlijk aantal contracten bleef openstaan, ook toen de laatste leveringsdag verstreken was: afgevers wilden zich niet indekken tegen de genoteerde laatprijzen en wachtten af. Men stelde een zo lage „verrekeningsprijs" vast, dat de in gebreke gebleven verkopers (die niet konden leveren omdat er geen voldoende hoeveelheid leverbaar produkt meer aanwezig was) tenslotte nog zwaar verdienden aan hun in gebreke blijven! Voor hun wanprestatie werden zij dus rijkelijk beloond!

Al met al zal men nog wel jaren aan het verbeteren van de reglementen blijven werken, maar het vinden van een spoedige oplossing voor de moeilijkheid, een voor verhandeling op termijn feitelijk ongeschikt produkt daarvoor toch geschikt te maken, zal wel veel eisen van de intelligentie van de betrokkenen. Voorshands kunnen wij niet inzien, dat de talrijke bezwaren die tegen de termijnmarkt kunnen worden aangevoerd, zouden mogen worden weggecijferd tegenover de wel zeer academische voordelen, die men tot dusverre heeft aangevoerd.

Amsterdam.

J. M. SCHOUTENDORP.



Bij het

CENTRAAL BUREAU VOOR DE STATISTIEK

vaceert de functie van:

HOOFD

VAN DE AFDELING

LANDBOUWSTATISTIEK

in de rang van administrateur/hoofdadministrateur (salarisgrenzen f. 1.103,— tot f. 1.513,—; salarisverhoging in voorbereiding).

Landbouwkundige ingenieurs en landbouweconomen, die menen voor deze functie in aanmerking te komen, kunnen hun sollicitatie met levensloop en verdere bijzonderheden, zenden aan de Directeur-Generaal van de Statistiek, Oostduinlaan 2 te 's-Gravenhage.

Kwaliteitskosten

In elk bedrijf ontleent de kwaliteitsdienst zijn bestaansrecht aan de verbetering resp. handhaving van de kwaliteit der uiteindelijk af te leveren produkten. Om de gestelde kwaliteit te bereiken kan op verschillende manieren worden ingegrepen, hetzij op preventieve dan wel op repressieve wijze. Een op modernè leest geschoeid kwaliteitsbeleid werkt vooral door middel van kwalitatieve procesverbetering. Hiervoor worden voor alle bewerkingsafdelingen kwaliteitsnormen ingevoerd, die aan het eindprodukt zijn ontleend. De handhaving van deze kwaliteitsnormen wordt regelmatig gecontroleerd; de frequenties van deze controles worden al of niet langs statistische weg vastgesteld.

Kwaliteitsrendement.

De vraag doet zich nu voor: kan er met betrekking tot het kwaliteitsbeleid een *rendementsberekening* worden gemaakt, m.a.w. kunnen wij op een of andere wijze nagaan, of de kosten aan het kwaliteitsbeleid in de meest ruime zin van het woord verbonden, bedrijfseconomisch zijn verantwoord? Wij zullen trachten in dit artikel deze vraag te beantwoorden. Duidelijkheidshalve zij gesteld, dat het begrip kosten hier niet beperkt blijft tot economisch onvermijdbare offers, doch wordt gebruikt in de zin van het *totaal van alle met kwaliteitsmaatregelen verbonden kwantificeerbare offers*.

De verhouding tussen kwaliteit en kosten is — hoewel niet altijd gemakkelijk vast te stellen — beslissend voor de vraag, of bepaalde activiteiten ter bevordering van de kwaliteit van een produkt ondernomen, wel of niet bedrijfseconomisch verantwoord zijn. Bovendien moet gelet worden op het verband tussen kwaliteit enerzijds en de *verkoopbaarheid* als medebepalende factor van de verkoopprijs en de omzet van het produkt, anderzijds.

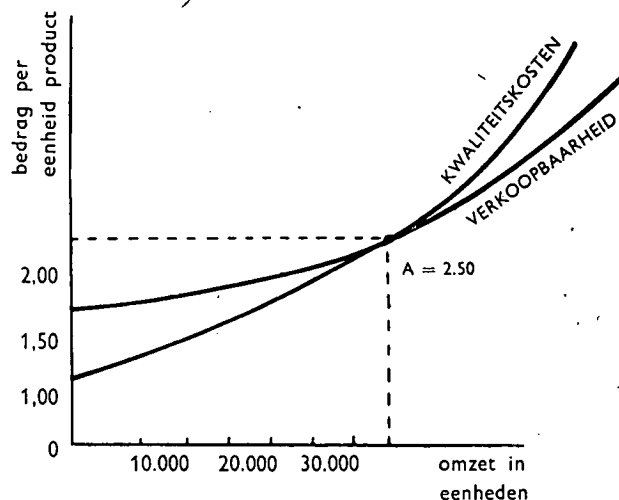
Begrip „verkoopbaarheid”.

Onder „verkoopbaarheid” van een produkt verstaan we *in dit verband* de mate waarin — resp. het gemak of de moeite waarmee — het produkt op de verkoopmarkt kan worden afgezet *op grond van kwaliteitseigenschappen*. Deze kwaliteitseigenschappen betreffen niet slechts het produkt als zodanig, doch ook de verpakking. De verkoopbaarheid kan ook omschreven worden als de economische waarde van het produkt, voor zover deze het resultaat is van de waardering van de kwaliteitseigenschappen door de afnemers. Zo gezien is de verkoopbaarheid een eigenschap, die in de tijd aan verandering onderhevig is.

Om dit begrip nader te bepalen is het nuttig verband te leggen met het begrip „vraag”. De vraag naar een produkt op de verkoopmarkt wordt bepaald door de prijs, de belangstelling van de afnemers en de financiële mogelijkheid tot kopen. Tussen de hier genoemde factoren bestaat een onderling verband. Het is nu voor elke onderneming, die een kwaliteitsprodukt op de markt brengt, van het grootste belang aan zijn artikel een in een bepaald opzicht exclusief karakter te geven en hierbij speelt de kwaliteit een hoofdrol. Zelfs al wordt het min of meer exclusieve karakter ontleend aan een bepaald merk, dan dient dit merk gedekt te worden door een bepaalde stabiele of stijgende kwaliteit, wil het merk zijn waarde niet verliezen.

Kwaliteit en verkoopbaarheid.

Het economisch verband tussen kwaliteit en verkoopbaarheid, i.c. de kwaliteitskosten en de verkoopbaarheid als waarde, wordt in onderstaande grafiek tot uitdrukking gebracht:



Het in deze grafiek aangegeven kwantitatief verband tussen kwaliteitskosten en verkoopbaarheid van een bepaald artikel, geldt slechts voor een periode waarin alle overige invloedsfactoren zoals prijs, concurrentie, reclame etc. geen veranderingen ondergaan. Uit deze grafiek blijkt, dat de waarde van de verkoopbaarheid, zoals deze door de onderneming wordt gezien, stijgt met het toenemen van de kwaliteitskosten per eenheid produkt, doch niet evenredig. Bij het punt A zijn deze kosten (f. 2,50) gelijk aan de waarde van de verkoopbaarheid en hier wordt tevens de maximale economisch verantwoorde verkoopbaarheid bereikt. Boven dit punt wordt immers aan kwaliteitskosten méér besteed dan door een stijging van de verkoopbaarheid wordt goedge maakt.

Wat is nu de betekenis van het bereiken van punt A? Voor de betreffende onderneming betekent dit, dat zij bij een gegeven afzet c.q. productie een maximale prijs kan bedingen of bij een gegeven prijs de maximale omzet. In een volgend artikel zal blijken, dat „kwaliteitskosten” een samengesteld begrip is, waarvan verdere detaillering nodig is. Voor de betreffende onderneming is het rationeel de kwaliteitskosten niet boven f. 2,50 te doen stijgen en regelmatig te controleren of de kwaliteitsuitgaven zo doelmatig mogelijk worden besteed. De belangrijke rol, die het kwaliteitsbeleid speelt met betrekking tot de verkooppolitiek, is hiermede voldoende aangeduid.

Vastgesteld kwaliteitsniveau.

Indien wij als doel van de kwaliteitszorg zien het bereiken van de kwaliteit, die afnemers gedurende een bepaalde periode verlangen, dan kan het gewenste kwaliteitsniveau als vast uitgangspunt voor deze periode gelden. Dit houdt in, dat bij een gegeven verkoopbaarheid het vereiste kwaliteitsniveau niet langer als een variabele factor behoeft te worden beschouwd, zolang de samenstelling

van de produktie geen wijziging in kwaliteit ondergaat.

Door deze vereenvoudiging van de probleemstelling beperken wij ons doelbewust tot de kostenkant van het vraagstuk. Het voornaamste motief hiertoe is, dat de opbrengstkant niet altijd mogelijkheden tot kwantificering biedt, waardoor een vergelijking van kosten met winstderving soms onmogelijk wordt. Een van de voornaamste redenen hiertoe is, dat een op feiten gebaseerde begroting van de winstderving een diepgaand marktonderzoek bij variërende kwaliteitsniveaus veronderstelt, terwijl met name het experimenteren met kwaliteitsniveaus ook op langere termijn een negatieve factor in de verkooppolitiek zal zijn. Zo is het bijv. moeilijk vast te stellen, hoe groot de vermindering van opbrengst zal zijn door het afvloeien van klanten, door het niet volledig beantwoorden aan hun kwaliteitseisen.

Er blijven echter voor de kostenzijde van het kwaliteitsvraagstuk voldoende mogelijkheden over als wij bedenken, dat er verschillende wegen zijn om een gestelde kwaliteit te bereiken, waarvan elke „weg” zijn eigen kostenbedrag met zich brengt.

Voordat wij hier verder in detail op ingaan zij opgemerkt, dat de *gestelde kwaliteit* met veel zorg moet worden bepaald, omdat de hieraan ontleende kwaliteitsnormen in

het productieproces moeten worden gerealiseerd. Te hoge kwaliteitseisen leiden tot bedrijfseconomisch onverantwoorde kosten, waartegenover te lage eisen ongunstige verkoopresultaten en daardoor winstderving tot gevolg hebben. Zich wijzigende marktverhoudingen kunnen echter hun invloed op de hoogte van het kwaliteitsniveau uitoefenen.

Voor de functionarissen van elke kwaliteitsdienst in een bedrijf is het van groot belang te weten, dat zij in staat zijn hun activiteiten in geld uit te drukken en alternatieve mogelijkheden voor kwaliteitsmaatregelen te vergelijken, indien zij over de nodige informatie met betrekking tot de hiermee verbonden kosten beschikken.

Preventieve en repressieve kwaliteitskosten.

Kwaliteitskosten kunnen in twee groepen worden onderscheiden:

- kosten tot herstel van tekortkomingen in de kwaliteit, de zgn. *repressieve kwaliteitskosten*;
- kosten ter voorkoming van kwaliteitsachteruitgang, de zgn. *preventieve kwaliteitskosten*.

De repressieve kwaliteitskosten worden veroorzaakt door fouten in het ontwerp, de produktontwikkeling, de aankoop van grondstoffen en fouten tijdens de produktie.

Arbeid een vloek of een zegen?

„Ledigheid is des duivels oorkussen”. De juistheid van deze oude volkswijsheid schijnt weer eens bevestigd te zijn door de recente relletjes in Twente tegen buitenlandse arbeiders. Als een der oorzaken daarvan werd namelijk de verveling genoemd, waaraan de jongeren ten prooi zijn gevallen. Dit feit verdient meer dan voorbijgaande aandacht omdat het wijst op een — na de invoering van de vrije zaterdag acuter geworden — probleem in onze samenleving: de vraag, of wij er goed aan doen de arbeidstijd steeds maar verder te bekorten.

De ouderen onder ons zullen zich uit hun jeugd herinneren, hoe op de eerste mei de socialistische optochten het lied zongen van de „achturige arbeidsdag”. Het ideaal van toen is verwezenlijkt en niemand zal daartegen nog bezwaren koesteren. Men moet zich echter wel afvragen, of sindsdien de weegschaal niet te ver naar de andere kant is doorgeslagen. Vooral bij de jongeren bestaat de neiging, arbeid eerder als een vloek dan als een zegen te zien. Nu mag er vroeger in de stelling dat arbeid een zegen is voor de mens, nogal wat hypocrisie zijn schuilgegaan, daaruit volgt allerm minst dat steeds meer vrije tijd wel een zegen zou zijn. Het is een natuurlijke zaak, dat de mens zich inspant om in zijn behoeften te voorzien. Wordt de inspanning daartoe te gering, dan komt de mens in een tegen-natuurlijke situatie te verkeren en dat leidt — naar de ervaring leert — steeds tot moeilijkheden voor individu en gemeenschap.

De menselijke energie wil gebruikt worden en geschiedt dat niet in zinvolle arbeid dan zal een uitweg gezocht worden in bezigheden die op zijn

gunstig zinloos doch dikwijls rechtuit schadelijk zijn. In onze dagen zijn sport en spel de minst schadelijke uitlaatkleppen. Als ontspanning na de inspanning van vaak geestdodende arbeid vervullen zij zeker een zeer nuttige rol. Maar als zij ont-aarden in een steriele vlucht uit de verveling zullen zij geen remedie meer zijn voor het kwaad dat de samenleving bedreigt. En er zijn vele tekenen die erop wijzen, dat onze maatschappij, waarin het probleem vrije tijdsbesteding dagelijks met zorg wordt besproken, afzakt naar een toestand van georganiseerde vervelingsverdrijving die aan het „brood en spelen” der Romeinen doet denken.

Het ogenblik schijnt dan ook aangebroken, waarop wij ons hoogst noodzakelijk vertrouwd moeten maken met de gedachte, dat arbeid niet steeds een vloek en vrije tijd niet steeds een zegen is. Te veel arbeid moge ongezond zijn, te weinig arbeid is dat al evenzeer. Daarom zullen wij moeten trachten althans benaderenderwijs grenzen te bepalen, welke in het algemeen belang aan de gereguleerde vrije tijd gesteld moeten worden. Dat zal zeker geen gemakkelijke opgave zijn maar dit mag psychologen, sociologen, economen en politici er niet van weerhouden zich er mede bezig te houden. Integendeel. En zij die aan onze samenleving in enigerlei vorm leiding geven — waarbij vooral de vakbondleiders genoemd moeten worden — dienen er zich terdege van bewust te zijn, dat zij in dezen een grote verantwoordelijkheid dragen en binnen afzienbare tijd voor beslissingen kunnen komen te staan waarbij zij moeten tonen de wijsheid te bezitten die van hen verwacht mag worden.

's-Gravenhage.

Drs. P. S. J. ABLIJ.

Geldmarkt.

De gebruikelijke omzetting van banktegoeden in char-tale ruilmiddelen, noch de storting op het kortelings door de Agent van het Ministerie van Financiën toegewezen schatkistpapier hebben een keer gebracht in de huidige situatie van ruimte op de geldmarkt. Op de eerste dag van februari werd de daggeldrente dan ook van 1 pCt. tot $\frac{3}{4}$ pCt. verlaagd (op 25 januari had zich een daling van $1\frac{1}{4}$ pCt. naar 1 pCt. voltrokken).

Op de inschrijving van schatkistpromessen dd. 30 januari is f. 24,3 mln. viermaandspapier tegen $\frac{7}{8}$ pCt. toege- wezen en f. 166 mln. achtpaandspapier tegen $1\frac{1}{8}$ pCt. Hier en daar heeft men met het oog op de heersende ruimte, het bedrag van het laatgenoemde papier teleur- stellend genoemd en er een onvoldoende medewerking in gezien van de banken met de poging van de Minister van Financiën om in het najaar de gebruikelijke spanning op de geldmarkt te vermijden. Dit lijkt niet geheel terecht. De opbouw van een portefeuille schatkistpapier met ter- mijnen, die in oktober/november aflopen, moet geleidelijk geschieden, parallel aan de groei van de creditgelden, die voor belastingbetaling door het bedrijfsleven worden ver- zameld. Men kan moeilijk eisen, dat de banken zich reeds thans en dan tegen een weinig aantrekkelijke rente, geheel dekken tegen de toekomstige opvragingen.

Men kan van mening verschillen over de vraag, of afbetalingskrediet tot de markt voor kort dan wel tot die voor lang krediet behoort. Zonder hierover een uitspraak te doen, moet de aandacht worden gevestigd op een con- centratie op het nationale en internationale vlak, die zich op het gebied van de afbetalingsfinanciering heeft vol- trokken. De Rotterdamsche Bank heeft het bedrijf van haar dochtermaatschappij, de Handelmaatschappij Mun- dus, die zich vooral met de financiering van het produk- tieve afbetalingskrediet bezig hield, overgedragen aan een nieuwe maatschappij Mundus-Eurokrediet. R.S. Stokvis en Zonen heeft het bedrijf van haar dochter, de Neder- landsche Financieringsmaatschappij Erres zich vooral bezighoudend met het consumptieve afbetalingskrediet, overgedragen aan de Nederlandse Financieringsmaat- schappij van 1929 „Welvaert”. Naast deze twee in ons land werkzame vennootschappen zijn in Frankrijk de „Crédit Général Industriel de Lille” en in Italië de „Medio- fina Compagnia Finanziaria” actief. In al deze werkmaat- schappijen wordt door de Rotterdamsche Bank deelge- nomen, in enkele ook door Stokvis. Tevens heeft de „Holding Gesellschaft für Finanzierungen und Kredit” te Bazel een belang. Deze holdingmaatschappij heeft niet alleen nauwe contacten met de reeds genoemde werk- maatschappijen doch ook met soortgelijke maatschappijen in Engeland en Zwitserland. De Rotterdamsche Bank en Stokvis op hun beurt hebben een deelneming in Euro- krediet verworven.

Voor zover mij bekend is dit de tweede internationale samenwerking op het terrein der afbetalingsfinanciering, waarin ons land meedoet. De andere is de zgn. Amstel- club, waarin de Twentsche Bank is geïnteresseerd.

Kapitaalmarkt.

Het algemeen indexcijfer van de koersen van een aantal ter beurze genoteerde aandelen bevond zich op de eerste beursdag van het jaar op 409. Op 31 januari werd een

De preventieve kwaliteitskosten daarentegen hebben in het algemeen meer betrekking op het scheppen van een orga- nisatie, waarin met een bepaalde frequentie maatregelen worden genomen, die het optreden van fouten snel signa- leren en daardoor in betekenende mate kunnen voor- komen.

De volgende verdeling kan het gemaakte onderscheid verder verduidelijken:

Repressieve kwaliteitskosten:

- afdoen van klachten
- verlies van klanten
- verlies door tweede keus
- afval
- reparatiekosten
- eindcontroles
- speciale machinerevisies

Preventieve kwaliteitskosten:

- controle tijdens de produktie
- controle op grondstof
- regelmatige machinecontroles en revisies
- kosten van toezicht
- controles door de uitvoerenden tijdens het werk
- kwaliteitsconferenties
- laboratoriumkosten
- personeelskosten van de kwaliteitsdienst.

Bij nadere bestudering van deze opstelling zal het dui- delijk worden, dat toepassing van preventieve kwaliteits- maatregelen *niet* in elk bijzonder geval de repressieve kosten volledig overbodig zullen maken. Een nadere bespreking van enige der bovenstaande kwaliteitskosten zal echter *wel* tot de conclusie leiden, dat preventieve kwaliteits- kosten, die in het algemeen op initiatief van de kwaliteits- dienst in plaats van op dat van de produktie-afdelingen zelf worden gemaakt, per saldo een besparing zullen op- leveren boven het bedrag van de anders noodzakelijke repressieve kosten. Dit neemt niet weg, dat repressieve kosten als zodanig niet hoger behoeven te zijn dan preven- tieve kosten. De doeltreffendheid echter van preventieve maatregelen zal een grotere waarschijnlijkheid vertonen dan repressieve maatregelen. De belangrijkste reden hier- van is, dat het aantal keuzemogelijkheden vóórdat een feit optreedt groter is dan achteraf: men kan immers nog verschillende wegen bewandelen en hiervan de meest doel- matige uitkiezen. Bovendien is de tijdigheid van handelen in dit verband belangrijk.

Dat ondanks deze gunstige omstandigheid in de praktijk bezwaren blijken te bestaan tegen preventieve maatregelen, vindt zijn oorzaak vermoedelijk in het feit, dat de kosten van dergelijke preventieve maatregelen in het algemeen vrij nauwkeurig calculeerbaar zijn, terwijl het nut van deze maatregelen veelal zelfs niet bij benadering wordt vast- gesteld c.q. begroot. Hier ligt voor de instantie, die voor bedrijfskosten verantwoordelijkheid draagt, een vruchtbaar terrein braak, dat niet beperkt blijft tot kwaliteitsmaatrege- len. Tracht men dit terrein te ontginnen, dan mogen met name de kosten op lange termijn niet uit het oog worden verloren.

In een volgend artikel zal een aantal preventieve en repressieve kwaliteitskosten meer in detail worden be- sproken.

Haarlem.

Drs. G. B. M. JANZING.



ZWITSERSE



MAATSCHAPPIJ VAN LEVENSVZERZEKERING EN LIJFRENTTE

Herengracht 500 Amsterdam Telefoon 37171-35095

niveau van 407 bereikt. Gedurende de maand was er een schommeling tussen 399 en 410. Beweging van betekenis hebben de gemiddelde aandelenkoersen dus niet te zien gegeven. Hetzelfde kan gezegd worden van het beloop in de sub-rubrieken. De houding van de beurs te New York vormde voor Amsterdam geen enkele stimulans. De meeste bewegingen zijn bij de exploitatiemaatschappijen voor onroerend goed voorgekomen. Biedingen door enkele groepen hebben de aandacht gevestigd op een mogelijke, niet naar buiten blijken, waarde boven de beurswaarde, hetgeen voldoende prikkel is geweest voor speculatief aangelegde beleggers eens een gokje te wagen.

Aan het in het algemeen rustige beursklimaat paarde zich een relatief lage omzet. In januari werd slechts voor f. 60 mln. aan aandelen omgezet, tegen f. 97 mln. in de overeenkomstige maand van 1961. Toch was de omzet in januari jl. nog iets groter dan in december 1961, toen f. 54 mln. nominaal van eigenaar verwisselde.

Op de emissiemarkt hebben in januari de drie uitgiften van rentespaarbrieven van de Bank voor Nederlandsche Gemeenten de meeste aandacht opgeëist. De eerste uitgifte, die tot 1 maart zou openstaan, kon reeds de eerste dag worden gesloten. De toewijzing bedroeg slechts 1 pCt. Onmiddellijk deden deze stukken ter beurze een agio. Dat de tweede emissie, waarvan de inschrijving 23 januari plaatsvond, eveneens een succes zou worden, stond dan ook van te voren vast. Ook hier was de toewijzing minimaal, n.l. 2 pCt. Het prospectus van een derde lening is in de verslagweek gepubliceerd, waarvan de inschrijving 9 februari zal plaatsvinden. De aankondiging heeft de koersen der andere leningen gedrukt, zodat het niet onmogelijk is, dat met deze derde lening voorlopig in de behoeften is voorzien. In totaal is dan f. 92,5 mln. onder het publiek gebracht.

Jongeman, 32 jaar, economisch-statistisch onderlegd, zoekt functie op

journalistiek terrein

Uitgebreide kennis van sociale en economische problematiek in Nederland; journalistieke ervaring; ontwerper en tekenaar van beeld- en lijngrafiek; redelijke kennis van Engels en Duits; vlot typist.

Brieven onder no. E.-S.B. 3-1. Postbus 42, Schiedam.

De obligatie-omzetten bedroegen in januari f. 90 mln., tegen f. 89 mln. in januari 1961 en f. 82 mln. in december. Een rustig kabbelende stroom kenmerkt dit onderdeel van de beurs.

Indexcijfers aan Jelen. (1953 = 100)	27 dec. 1961	H. & L. 1952	20 jan. 1962	2 febr. 1962
Algemeen	410	410 — 399	403	412
Intern. concerns	566	564 — 545	550	560
Industrie	366	376 — 361	368	386
Scheepvaart	184	186 — 181	181	182
Banken	253	255 — 247	250	250
Handel enz.	160	165 — 159	163	167

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

Aandelenkoersen.			
Kon. Petroleum	f. 126,70		f. 129,70
Philips G.B.	984 $\frac{1}{2}$		954
Unilever	f. 189,70		f. 185
Robeco	f. 252,50		f. 245,50
Hoogovens, n.r.c.	776		753 $\frac{1}{2}$
A.K.U.	404 $\frac{3}{4}$		398
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c.	1.070		1.043
Zwanenberg-Organon	1.024		1.001 $\frac{1}{2}$
Interunie	f. 228		f. 224
Amsterd. Bank	396		396
New York.			
Dow Jones Industrials	731		692
Rentestand.			
Langl. staatsobl. a)	4,12		4,09
Aand.: internationalen a)	2,83 b)		2,86
lokale a)	3,55 b)		3,51
Disconto driemaands schatkist-papier	1 $\frac{3}{4}$		1 $\frac{3}{16}$

a) Bron: Veertiendaags beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

b) 19 december.

C. D. JONGMAN.

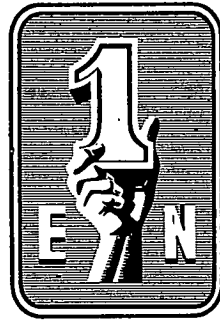
DE NEDERLANDSCHE BAKKERIJ STICHTING.

overkoepelende organisatie van de werkgevers en werknemers in het bakkerijbedrijf, gevestigd te 's-Gravenhage vraagt

MEDEWERKER BEDRIJFSECONOMISCHE AFDELING

Hij zal belast worden met het verrichten van kostprijs-onderzoeken en bedrijfsvergelijking, het samenstellen van bedrijfseconomische rapporten en het geven van adviezen op sociaal-economisch terrein. Verlangd wordt een opleiding tenminste M.O. boekhouden of N.I.V.A. tot en met bedrijfseconomie. Leeftijd omstreeks 30 jaar.

Eigenhandig (niet met ballpoint) geschreven brieven met inlichtingen over leeftijd, opleiding en praktijk en vergezeld van een recente pasfoto vóór 19 februari a.s. aan de Nederlandsche Stichting voor Psychotechniek, Wittevrouwenkade 6, Utrecht, onder nummer E.S.B. 13742.

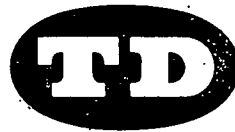


EERSTE NEDERLANDSCHE

**PENSIOENREGELINGEN
RISICO-HERVERZEKERING
VAN PENSIOENFONDSEN**

BUREAU VOOR COLLECTIEVE CONTRACTEN
JOHAN DE WITTLAAN 50 'S-GRAVENHAGE
POSTADRES: POSTBUS 5 TEL. (070) 514351

THOMASSEN & DRIJVER
BLIKEMBALLAGEFABRIEKEN N.V.



DEVENTER - OSS - HOOGEVEEN

vraagt voor haar Hoofdkantoor te Deventer een
**bedrijfseconomisch
medewerker**

ter uitbreiding van de afdeling
BUDGETTERING EN CALCULATIE.

De taak van deze medewerker zal bestaan uit het helpen ontwikkelen van betere methoden op het gebied van budgettering en kostprijsberekening, het trekken van bedrijfsvergelijkingen, het doen van bijzondere kostenonderzoekingen en het beoordelen van budgetten en resultatenoverzichten.

Vereisten: Theoretische opleiding op ten minste M.O.-niveau (Boekhouden of Economie). Zo mogelijk ervaring op bovenvermeld gebied.

Leeftijd: omstreeks 30 jaar.

Kandidaten gelieven hun sollicitaties te richten aan de afdeling Algemeen Personeelsbeleid, postbus 103 te Deventer.

Anker

**DE BN 5000 MET
TRANSISTOREN-
REKENAUTOMAAT**

Het verwerken van het loketverkeer en de daaruit voortvloeiende boekhouding op de mechanische grondslagen van de BN 5000 wordt nog aanzienlijk versneld door de Transistoren-Rekenautomaat TR 10000.

Deze automaat kan de gegevens van twee BN 5000 gelijktijdig verwerken zonder dat voor het functioneren handgrepen vereist zijn. De vaste gegevens voor de berekeningen (rentevoet, rentedagen etc.) worden nl. éénmaal per dag - of minder frequent - op een afsluitbaar toetsenbord vastgelegd; de variabele waarden worden automatisch vanuit het toetsenbord van de BN 5000 naar de TR 10000 gevoerd.

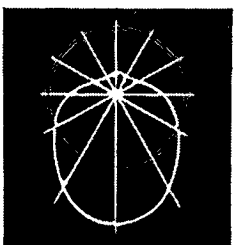
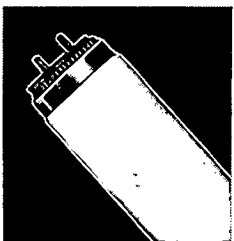
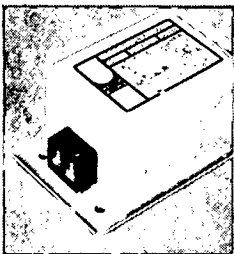
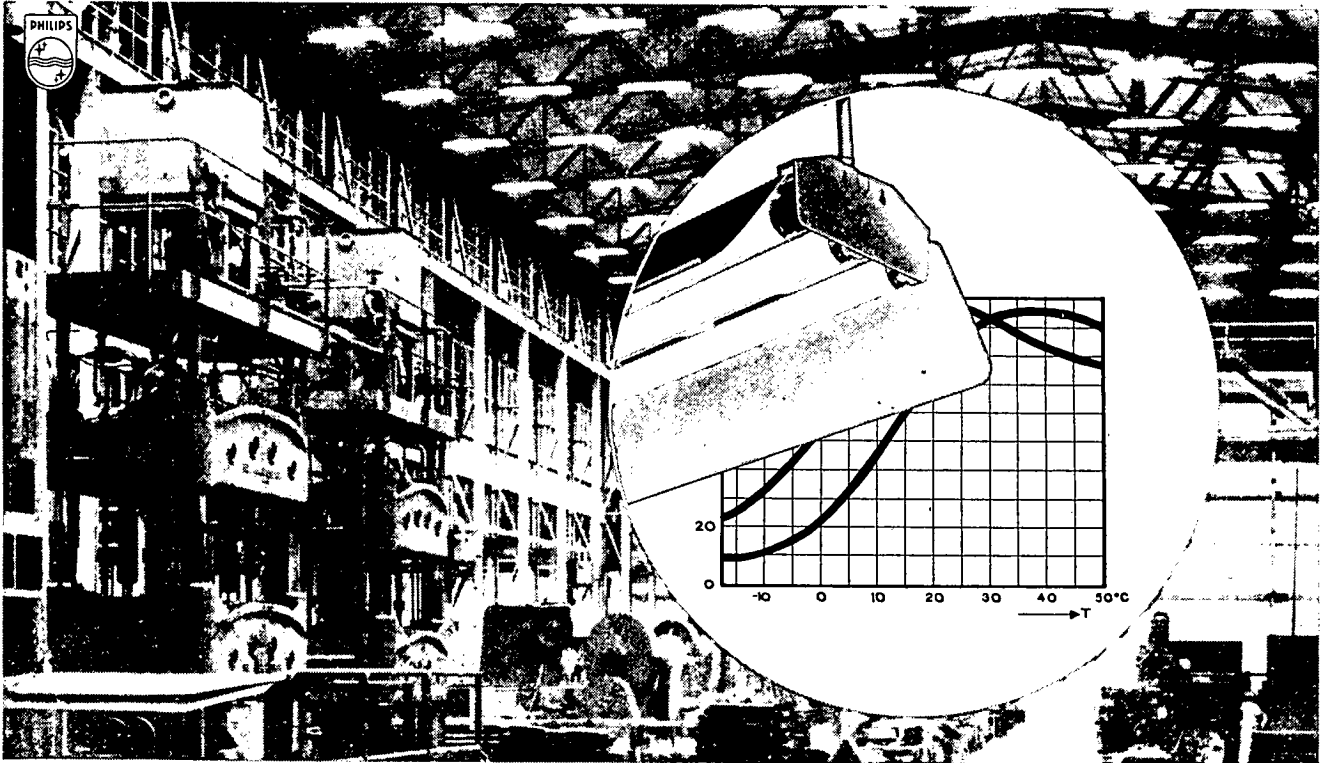
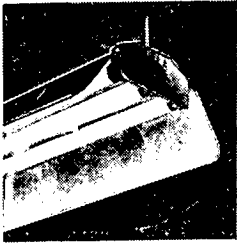


De berekening van bv. rente geschiedt dus onafhankelijk en gelijktijdig met de comptabele verwerking der mutaties; het zelfstandig berekende bedrag wordt tegelijk met de boeking zelf uitgeworpen en afgedrukt.

ANKER KANTOORMACHINES N.V.
Hoofdkantoor DEN HAAG
Anna Paulownaplein 3 - Tel. (070) 636907



Verkoopkantoren en Showrooms te:
AMSTERDAM ROTTERDAM DEN HAAG EINDHOVEN



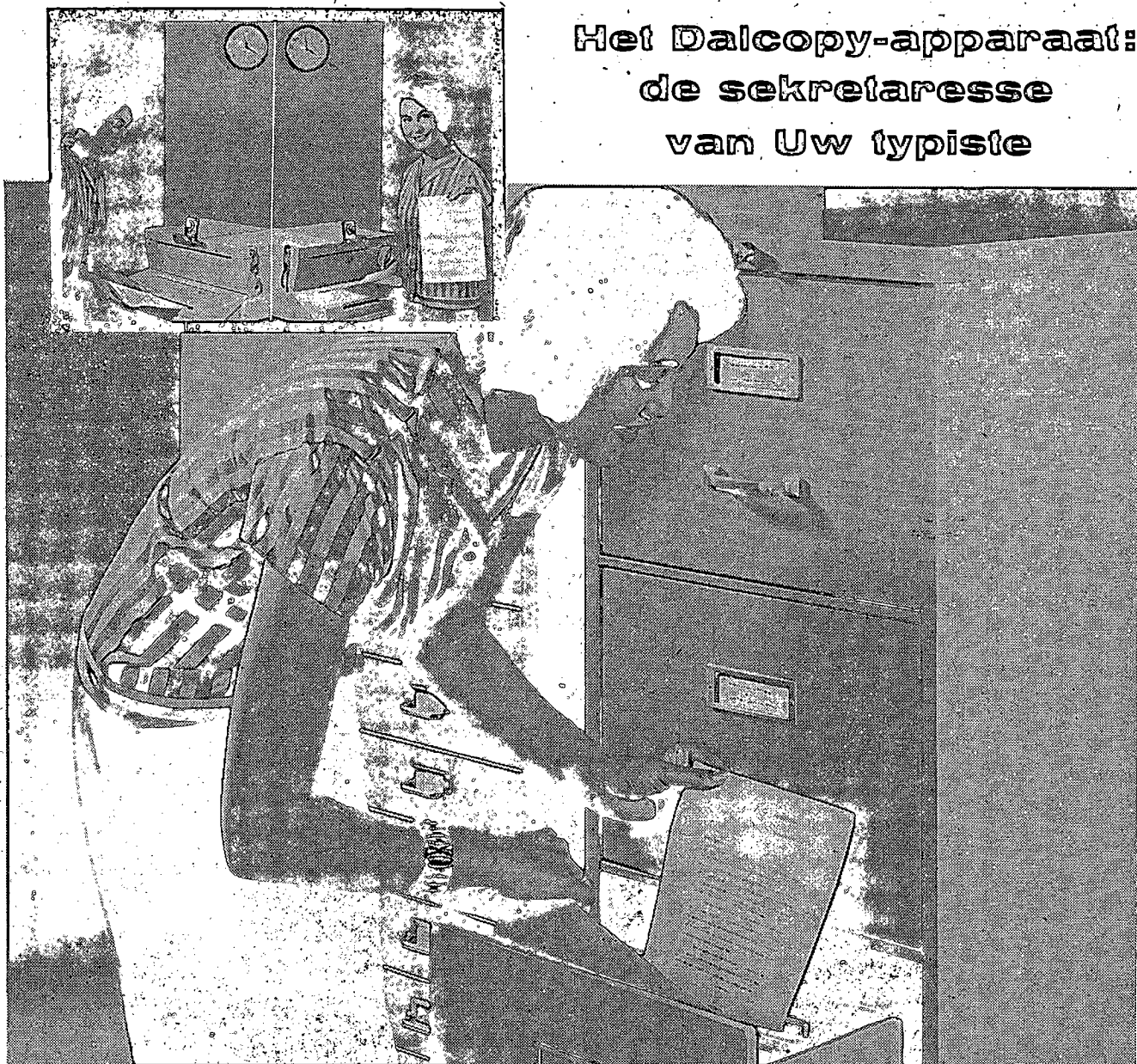
Verantwoorde verlichting voor elk bedrijf...

Het juiste armatuur met de juiste verlichting. Philips adviseert gaarne voor een lichttechnisch verantwoorde verlichting in welke bedrijfsomgeving ook. Philips armaturen zijn warmte-technisch juist gedimensioneerd in verband met de lichtopbrengst der lampen en de levensduur van de voorschakelapparaten. De lakken der armaturen hebben een hoge reflectie-coëfficiënt. De montage is uiterst eenvoudig. Nadere inlichtingen worden gaarne verstrekt door Philips Nederland n.v. - Eindhoven.

PHILIPS VOOR LICHT

GLOEILAMPEN - 'TL' FLUORESCENTIELAMPEN - ARMATUREN - NEON

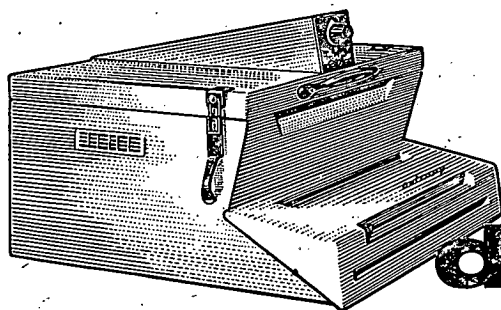
Het Dalcopy-apparaat: de sekretaresse van Uw typiste



De in deze archiefladen opgeborgen fotokopieën vormen het bewijs van enorme werk- en tijdsbesparing. Het unieke DALCOPY-systeem reduceert immers urenlang, nauwgezet typewerk tot enkele seconden eenvoudig fotokopiëren. Uw typiste heeft, dank zij de hulp van deze vaardige DALCOPY-sekretaresse, ruimschoots gelegenheid afschriften van kontrakten, rapporten, schuldbekentenissen, brieven, formulieren enz. enz. keurig te ordenen. Klaar voor gebruik als dat nodig is of „gekonserveerd” om jarenlang te worden bewaard als archiefstuk. En wat ook zéér belangrijk is: van deze kopieën kunnen te allen tijde wederom onbepaalde aantallen nieuwe snelkopieën worden vervaardigd!

ENORME VOORDELEN VAN HET DALCOPY-APPARAAT:

Zeer eenvoudige bediening - U werkt zelfs in daglicht • „Direkte” kopieën in onbeperkte aantallen • Slechts één soort DALCOPY-papier wordt gebruikt • Haarscherpe afdrukken (ook van foto's), ongeacht inktsoort, kleur of vergeling • Geen installatie-kosten - wél volledige service • Een „kantoor-meubel” dat past bij elk interieur.



dalcopy

NEDERLANDSCHE FOTOGRAFISCHE INDUSTRIE N.V. SOESTDUINEN TEL.(02955) 2600-4951

N.V. BANK VOOR NEDERLANDSCHE GEMEENTEN

gevestigd te 's-Gravenhage

UITGIFTE VAN RENTESPAARBRIEVEN 1962

tot een totaalbedrag van

f 25.000.000.—

(Derde lening)

Grootte der stukken: f 500.— en f 100.— nominaal aan toonder.

KOERS VAN UITGIFTE 100 pCt.

**De rentespaarbrieven 1962^{III} zijn aflosbaar op 16 september 1989
tegen een koers van 300 pCt.**

of naar keuze van de houder
op 16 augustus 1974 tegen een koers van 160 pCt.

De N.V. Bank voor Nederlandsche Gemeenten is bevoegd alle dan nog uitstaande Rentespaarbrieven 1962^{III} af te lossen op 16 september 1973 tegen een koers van 160 pCt., of op 16 oktober 1978 tegen een koers van 195 pCt., of op 16 november 1982 tegen een koers van 230 pCt., of op 16 juni 1986 tegen een koers van 265 pCt.

Ondergetekende bericht, dat de inschrijving op bovengenoemde uitgifte zal zijn opengesteld op **vrijdag 9 februari 1962** van des voormiddags 9 tot des namiddags 4 uur bij de kantoren te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage, voorzover in genoemde plaatsen gevestigd, van:

**Rotterdamsche Bank N.V.
De Twentsche Bank N.V.
Amsterdamsche Bank N.V.
Incasso-Bank N.V.
Lippmann, Rosenthal & Co.
R. Mees & Zonen
Nationale Handelsbank N.V.
Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V.
H. Oyens & Zonen N.V.
Pierson, Heldring & Pierson
Hope & Co.**

alsmede van **Nederlandsche Middenstandsbank N.V.
Coöp. Centr. Raiffeisen-Bank te Utrecht
Coöp. Centr. Boerenleenbank te Eindhoven**

voorts ten kantore van de Vennootschap

op de voorwaarden van het prospectus d.d. 1 februari 1962.

Prospectussen alsmede, in beperkte mate, de statuten en het laatste jaarverslag, zijn bij bovenstaande kantoren verkrijgbaar.

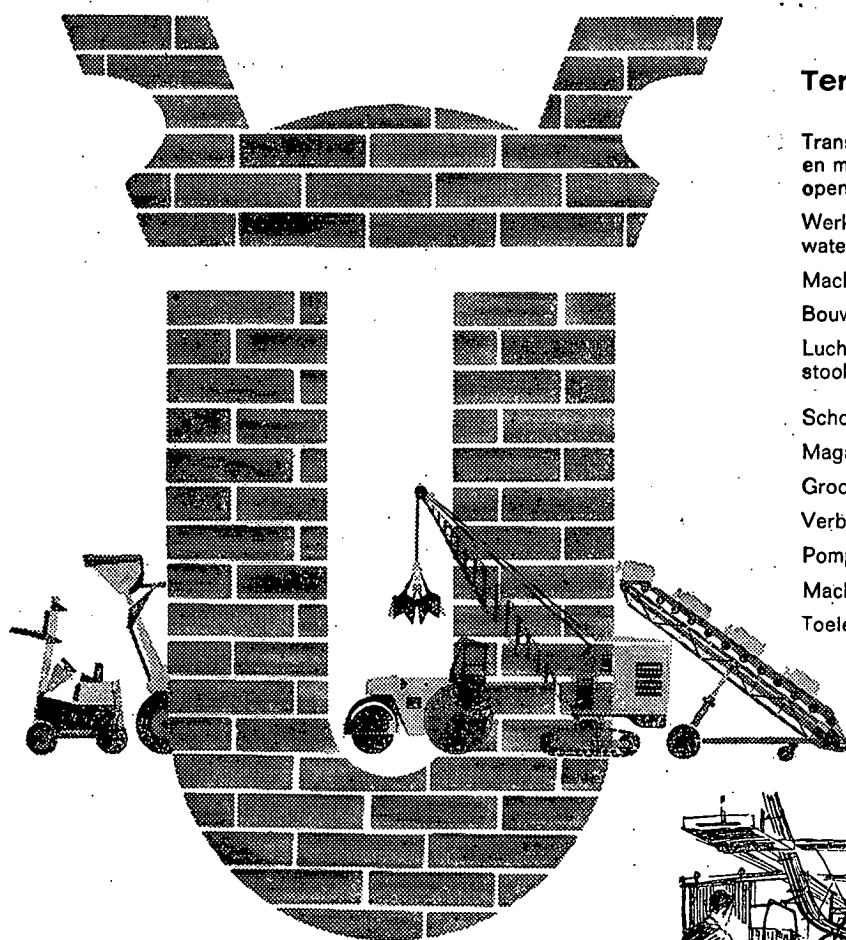
's-Gravenhage, 1 februari 1962.

N.V. Bank voor Nederlandsche Gemeenten.

UTRECHT 12-20 MAART '62

BOUW- EN

TRANSPORTBEURS



Terrein Croeselaan

Transportmiddelen voor de bouw, wegen-, water- en mijnbouw, havenbedrijven, industrie en openbare diensten

Werktuigen en materieel voor bouw, wegenbouw, waterbouw, mijnbouw en grondverzet

Machines en gereedschappen voor houtbewerking

Bouwmaterialen

Luchtbehandeling, verwarming, stookinrichtingen

Schoolinrichting

Magazijn-, archief- en tekenkamerinrichting

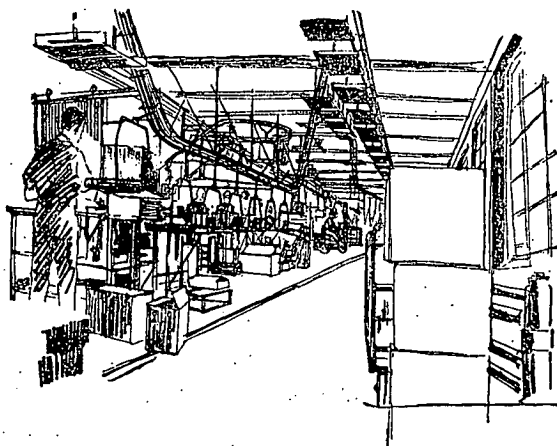
Grootkeukeninstallaties

Verbrandingsmotoren

Pompen en compressoren

Machines en apparaten voor diverse industrieën

Toeleveringsmaterialen



De beurs is geopend van 9 - 17 uur. Zondag 18 maart gesloten. Er is een gratis busdienst tussen het station en het terrein Croeselaan.