

Economisch - Statistische Berichten

47e JAARGANG - 8 AUGUSTUS 1962 - No. 2349

M.A.B. n.v.

K. C. SLIJK

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

*M*akelaars in onroerende goederen.
Vertrouwensopdrachten.

*A*dministraties voor Verenigingen
van Eigenaren (Appartementenwet)

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

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

★ **HYPOTHEKEN**

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

Alle assurantien

Beleggingen

en

vermogensbeheer

R. MEES & ZONEN

Bankiers en assurantiemakelaars

ROTTERDAM



Geldgever
en geldnemer
ontmoeten elkaar

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

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

Gaarne verstrekt ons
Bureau voor Pensioenfondsen
U alle inlichtingen.



DE TWENTSCHE BANK

Hoofdkantoor te Amsterdam

**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 347, 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.

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.

Welke „prijs” zal Groot-Brittannië betalen?

„Het Engelse blad „The Economist” heeft in zekere zin gelijk wanneer het zijn jongste hoofdartikel, gewijd aan de Brusselse onderhandelingen tussen de E.E.G. en Groot-Brittannië begint met: „how much simple life would be if the only interests Britain had to defend at Brussels, were British interests”. Het is een feit, dat de vraagstukken die de Engelsen medio 1961 op de Europese tafel hebben gelegd, van wereldwijde, alle continenten omvattende, strekking waren. De twee conclusies die onmiddellijk na het Engelse verzoek om het lidmaatschap vorig jaar konden worden getrokken waren ten eerste dat Engeland het geloof in zijn eigen imperium verloren had en ten tweede, dat de jonge Europese Gemeenschap belast zou worden met een verantwoordelijkheid die verder zou moeten gaan dan een antwoord op de Britse verlangens alleen. Dit laatste gepaard aan het feit, dat het Verenigd Koninkrijk, ondanks het besef van een wegvrijnend imperium, besloten is de economische belangen van de Commonwealthlanden op de een of andere wijze bij de expanderende Europese Economische Gemeenschap veilig te stellen, verklaart grotendeels, waarom thans, een jaar na het toetredingsverzoek, nog geen volledig akkoord kon worden bereikt.

De beginselen omtrent de behandeling van derde landen worden in het E.E.G.-verdrag met de bijbehorende protocollen wel uitgesproken. In het afgelopen onderhandelingsjaar is echter wel duidelijk geworden dat deze beginselen geen pasklaar recept waren voor de vraagstukken waarmee Engeland de E.E.G. confronteerde. Vandaar dat vrij spoedig besloten werd tot een pragmatische aanpak. Dit heeft ertoe geleid dat thans toch een reeds zeer bevredigende inventarisatie van de deelproblemen kan worden opgemaakt, waarover wel voorlopig overeenstemming werd bereikt.

1. Dit betreft allereerst de behandeling van de exporten van industriële producten uit de „blanke” Commonwealthlanden: Canada, Australië en Nieuw-Zeeland. Het gaat hier om een waarde van een ½ pCt. van de huidige totale importen van de E.E.G. en Engeland samen. Vandaar dat Engeland akkoord kan gaan, dat voor deze exporten aan het eind van de overgangperiode het E.E.G.-buitenrecht zou gaan gelden, zij het dat tijdens deze periode een uitstel in de aanpassing van het Engelse preferentiële douanerecht aan het buitenrecht zal worden toegestaan. 2. De traditionele exporten van India en Pakistan en Ceylon naar Engeland zullen worden gehandhaafd met dien verstande, dat tussen de E.E.G. en deze landen vóór 1966 bilaterale handelsovereenkomsten zullen worden gesloten. 3. Voor de invoer van katoentextiel, jute en andere producten uit de zgn. lage lonen-landen werd eveneens een beide partijen bevredigende oplossing gevonden, waarbij met name voor katoentextiel Engeland zich heeft kunnen verenigen met een dubbele bescherming rondom de E.E.G.-markt, in de vorm van een garantie van de Britten de importen niet te vergroten en een procedure volgens welke de partnerlanden bij verstoring de markt mogen sluiten.

4. Hoewel het verzoek van Engeland om voor een aantal industriële- en landbouwproducten het gemeenschappelijk buitentarief tot 0 pCt. te verlagen reeds meerdere malen besproken is, kon te dien aanzien tot heden geen concreet resultaat worden geboekt. Met name gaat het hier om een aantal zeer belangrijke producten als aluminium, lood, zink en courantenpapier. De zes zullen in het najaar wellicht komen met voorstellen in de vorm van een verlaagd buitenrecht, dan wel tariefcontingenten, waarmede dan in belangrijke mate aan de Engelse sollicitanten zal zijn tegemoetgekomen.

5. Reeds van de aanvang van de onderhandelingen af

heeft het ernaar uitgezien dat de afzetgaranties die Engeland vraagt voor de landbouwproducten afkomstig uit de zgn. „blanke” Commonwealthlanden, Canada, Australië en Nieuw-Zeeland, wel het moeilijkst te verteren punt van de onderhandelingen zou worden. Deze voorspellingen zijn inmiddels uitgekomen. De grote vraag die steeds meer opgeld doet is hierbij wie de grote leverancier van de Europese consumpt zal worden: de „blanke” Commonwealth of Frankrijk. Het lijkt immers geen twijfel dat een van de belangrijkste motieven, waarop Frankrijk zich bereid verklaarde mede te werken aan de opbouw van de E.E.G., is geweest de afzet die het land zich hiermede schiepte voor zijn overvloedige landbouwvoorraden, met name die van granen. Het was te voorzien dat Frankrijk als grootste graanexporteur van Europa zich fel zou keren tegen iedere poging van Engeland om afzetgaranties te scheppen voor zijn oude Commonwealth-vrienden. Voor het verlangen van Engeland is zeer veel begrip op te brengen, immers de traditionele landbouwexporten van de Commonwealth worden bedreigd door een dubbele sanctie: a. het verlies van de preferentiële positie op de markt van de grootste importeur ter wereld; b. de werking ondervinden van de heffing aan de buitengrens, waarvoor in het kader van de gemeenschappelijke landbouwpolitiek tot heden met name voor granen, eieren en gevogelte is voorzien.

De zeven onderhandelaars hebben elkaar tenslotte voorlopig kunnen vinden op een formule welke inhoudt dat de E.E.G. in de toekomst bij het gemeenschappelijke landbouwbeleid „rekening zal houden met de belangen van derde landen”. Zo kon het dan ook gebeuren dat in het laatste stadium van het thans opgeschorte gesprek de Europese prijspolitiek voor landbouwproducten de kern is geworden van de discussies. Engeland vindt op dit punt Frankrijk diametraal tegenover zich. De Franse ideeën omtrent een E.E.G.-prijspolitiek zijn bekend. Zeer onlangs hebben de ex-minister Baumgartner en de minister van landbouw Pisani hieromtrent geen twijfel laten bestaan met te stellen dat het E.E.G.-prijsniveau zal moeten komen te liggen op het (hoge) Franse peil. Het spreekt voor zichzelf dat dit zal gaan ten koste van de belangen van de Engelse landbouwgebieden. In de kleine uurtjes van de nacht wist minister Heath zijn Europese tegenspelers de toezegging te ontlokken dat de E.E.G. een „redelijk” prijspeil zal nastreven en dat in het jaar 1963 een wereldconferentie zal worden belegd om te bezien in hoeverre mondiale overeenkomsten tussen im- en exporteurs van landbouwproducten kunnen worden gesloten.

Wanneer men voorzichtig een voorlopige balans wil opmaken dan moet deze, gezien het op vele terreinen bereikte resultaat, gunstig heten. Veel is afhankelijk van de bereidwilligheid van Frankrijk om aan de Engelse verlangens inzake het laatste punt tegemoet te komen. Het moet Frankrijk evenwel thans ook duidelijk zijn dat, wanneer Engeland weigert mede te gaan met een stelsel van hoge prijzen en zodoende buiten de Euromarkt zal blijven staan, dit voor Frankrijk het verlies betekent van een zeer grote potentiële afzetmarkt. Daarnaast zullen de „blanke” Commonwealthlanden door een dergelijke prijspolitiek hun exporten zien verminderen en hun betalingsbalansen verslechteren. Dit laatste zal leiden tot afnemende industriële exporten van Europa naar deze landen.

De Belgische minister Fayat heeft op dit punt nog een zeer wijs woord gesproken toen hij zaterdagnacht verklaarde, dat het „onbegrijpelijk” zou zijn dat de vergrote Europese Gemeenschap zich niet bewust zou zijn van de wereldwijde verantwoordelijkheden.

's-Gravenhage.

Drs. J. Th. ADOLFSE.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Welke „prijs” zal Groot-Brittannië betalen?, door Drs. J. Th. Adolfse	739	Gewone en ongewone problemen van de E.E.G., door Dr. J. D. de Haan, M.B.A.	752
De margetarifiering in het Europese goederenvervoer, door Prof. Dr. C. J. Oort	740	Ingezonden stukken:	
Incorporatie van omslag in de bestaande ondernemingspensioenfondsen, door Ir. J. C. Kaars Sijpesteijn	747	Het loonadvies van de S.-E.R., door Dr. H. Umrath en Drs. J. P. de Hey, met een naschrift van Prof. Dr. J. Pen	754
Bilaterale hulpverlening?, door Drs. H. Linnemann	750	Notities:	
		Veronica uitgeteld?	742
		Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. R. L. Boissevain	755

De margetarifering in het Europese goederenvervoer

Bij de onderhandelingen over het E.E.G.-verdrag is er destijds vooral van Nederlandse zijde op aangedrongen, dat het vervoer expliciet als onderdeel van de gemeenschappelijke markt zou worden erkend. Artikel 3 van het Verdrag noemt dan ook onder de voornaamste taken van de gemeenschap: „het tot stand brengen van een gemeenschappelijk beleid op het gebied van het vervoer”. Het belang voor de Nederlandse economie van een vrijere Europese vervoermarkt is bekend. Helaas moeten wij echter constateren dat met de landbouw — eveneens een Nederlands exportbelang van de eerste orde — ook het vervoer bepaald niet deelt in de versnelling, die zich in andere sectoren bij de totstandkoming van de gemeenschappelijke markt voordoet.

Tot voor kort was de Europese Commissie nog niet veel verder gekomen dan het formuleren van enkele algemene uitgangspunten van een gemeenschappelijk vervoerbeleid, neergelegd in het bekende Memorandum van 10 april 1961 ¹⁾. Dat de publieke belangstelling in Nederland zich betrekkelijk lauw heeft getoond tegenover het Memorandum is begrijpelijk: het stuk was in vele opzichten te weinig concreet en te zeer gekleed in algemene uitspraken dan dat men daaruit een duidelijk beeld zou kunnen krijgen van wat de Europese Commissie nu eigenlijk in concreto als de hoofdlijnen van het toekomstige Europese vervoerbeleid zag.

Het Memorandum heeft echter als basis gediend voor een uitvoerige gedachtenwisseling tussen de Commissie en de vele nationale en internationale organen en organisaties, die op enigerlei wijze betrokken zijn bij het toekomstige Europese vervoerbestel. De resultaten van dit overleg en van de nadere bestudering door het Europese secretariaat van de vraagstukken, welke rijzen bij de concretisering van het gemeenschappelijke vervoerbeleid, zijn in opdracht van de Raad van Ministers uitgewerkt en kort geleden aan de Raad overgelegd in de vorm van een „Programma van Activiteiten op het gebied van het gemeenschappelijk vervoerbeleid”.

Formeel draagt dit stuk een vertrouwelijk karakter, doch de hoofdpunten zijn door de verschillende mededelingen die hierover in de pers zijn verschenen reeds vrij algemeen bekend. Het belang van de voorstellen is bovendien vooral voor Nederland zodanig groot, dat een openbare discussie hiervan urgent is, te meer daar de Raad van Ministers van de E.E.G. op vrij korte termijn tot bepaalde beslissingen omtrent het te voeren beleid schijnt te willen komen. Ik moge daarom in het volgende de discussie openen met een beschouwing over een enkel punt uit het actieprogramma, nl. het voorgestelde systeem van prijsvorming in het Europese goederenvervoer, de zgn. „margetarifering”. Dit is een stelsel, waarbij de prijsvorming gebonden is aan bepaalde minimum- en maximumgrenzen, die door de officiële instanties bindend worden vastgesteld. De vervoerondernemingen zijn in beginsel vrij in het af-

sluiten van contracten waarvan de prijzen binnen de officiële marge liggen, doch zodra men hierbuiten wenst te gaan is goedkeuring nodig, die slechts wordt gegeven indien kan worden aangetoond, dat het betrokken vervoer bepaalde bijzondere kenmerken bezit.

Door thans slechts dit enkele voorstel uit het actieprogramma aan de orde te stellen, wil ik allerminst betogen dat het stelsel van prijsvorming het belangrijkste vraagstuk van het gemeenschappelijk vervoerbeleid zou vormen, of zelfs het vraagstuk dat om principiële of praktische redenen prioriteit van behandeling zou toekomen. Het tegendeel is waar. De invoering van margetarieven is echter één van de weinige betrekkelijk concrete voorstellen in het programma van de Europese Commissie en tegelijk wellicht een van de meest controversiële; het is bovendien een voorstel dat in belangrijke mate de visie van de Commissie op het gehele vervoerbeleid lijkt te beheersen. Dit zijn redenen om juist dit aspect van het actieprogramma nader te beschouwen. Andere aspecten hiervan worden door Drs. v.-d. Noordt in één der volgende nummers van dit blad behandeld.

Margetarifering - algemeen.

De cynicus zal wellicht geneigd zijn het stelsel van margetarifering te beschouwen als een politiek compromis tussen de verschillende nationale systemen van prijsvorming in het goederenvervoer, waaronder men immers volledige vrijheid vindt (bijv. in de Rijnvaart) en volledige gebondenheid (bijv. de door de overheid gehomologeerde tarieven van de Franse spoorwegen), zowel als vele tussenvormen. Op zich zelf behoeft dit echter nog geen veroordeling in te houden; bovendien heeft het voorstel van de Europese Commissie er recht op, gezien de uitvoerige en principiële argumentatie die voor de margetarifering wordt gegeven, serieus op zijn economische mérites te worden beoordeeld.

Margetarifering betekent begrenzing van de vrijheid van prijsvorming; essentieel voor de beoordeling van het stelsel is dus, volgens welke criteria deze marges zullen worden bepaald. Zonder nog op de details van het Commissievoorstel in te gaan, moet men constateren, dat reeds op dit algemene niveau aanleiding tot kritiek bestaat. De Commissie maakt zich namelijk schuldig aan een inbreuk op de logica door twee onderling ten dele tegenstrijdige criteria aan te leggen voor de bepaling van de breedte der marges. Enerzijds worden zelfstandige overwegingen aangevoerd, die de hoogten van de minima en de maxima zouden bepalen; in het algemeen zullen deze voor verschillende soorten vervoerprestaties geheel afwijkende procentuele marges impliceren. Dit zal in het volgende nader worden uiteengezet. Anderzijds wordt gesproken van een algemeen vast te stellen „bandbreedte” van de marges, die dus procentueel voor alle soorten vervoerprestaties gelijk zou zijn.

Dit laatste lijkt inderdaad verdacht veel op een politiek compromis, dat men heeft trachten „aan te kleden” met argumenten, ontleend aan de eerstgenoemde gedachten-

¹⁾ „Memorandum betreffende de aan het gemeenschappelijke vervoerbeleid te geven richting”.

gang. Wat hier ook van zij, het is voldoende om duidelijk vast te stellen dat een dubbel criterium, zoals dit door de Commissie wordt gehanteerd, tot inconsistente conclusies leidt en derhalve principieel ontoelaatbaar is. De Commissie zal deze innerlijke tegenstrijdigheden uit haar systeem moeten verwijderen door één duidelijk omlijnd criterium te kiezen voor de bepaling van de maximum- en minimumtarieven.

Intussen wil hiermede niet gezegd worden, dat het systeem van een uniforme procentuele marge economisch gezien a priori verwerpelijk zou zijn, zulks op grond van de verdenking dat men hiertoe op politieke gronden is gekomen. Er zijn wel degelijk economische argumenten voor aan te voeren, welke door de Commissie niet expliciet worden genoemd, doch die uit de discussies rondom het Commissievoorstel gemakkelijk zijn af te leiden. Daar de betrokken gedachting op de achtergrond een belangrijke rol speelt, is het wellicht dienstig hieraan een enkel woord te wijden alvorens in te gaan op het systeem, dat zou voortvloeien uit de wél door de Commissie genoemde overwegingen.

Het systeem van één uniforme marge berust m.i. in laatste instantie op de redenering, die vooral in Frankrijk opgeld doet, dat het vervoer slechts dan een maximale bijdrage levert tot de nationale welvaart, indien de vervoerprijzen zijn neergelegd in vaste, gepubliceerde tarieven. Onder deze omstandigheden is de zo omstreden doorzichtigheid van de markt (de befaamde „transparence du marché”) immers het grootst en zijn de verladers dus in staat steeds de voor hen goedkoopste — en derhalve bij een juiste prijsvorming maatschappelijk gunstigste — transportmogelijkheid te kiezen. Margetarieven kunnen gezien worden als een iets soepeler variant op dit systeem, ingegeven door de praktische overweging het aantal van de gepubliceerde tarieven enigszins te beperken. Vervoerdiensten zijn immers buitengewoon veelsoortig; zij onderscheiden zich behalve naar gewicht en volume van de vervoerde goederen en de vervoersafstand, tevens naar de vervoersrelatie, het moment van vervoer (seizoen!), de vereiste snelheid, regelmaat en hoeveelheid van het vervoer, de aard van de goederen en zo meer. Margetarieven bieden de mogelijkheid een aantal van deze factoren buiten het gepubliceerde tarief te houden en hiermede niettemin rekening te houden door variatie van individuele contractprijzen binnen de marge.

Op het eerste gezicht lijkt dit systeem veel aantrekkelijker te hebben. Met name geldt dit voor de openbaarheid van de vrachtprijzen, die beoogt het prijzenstelsel als „radar van het economisch systeem” zo goed mogelijk te doen functioneren en ongewenste discriminatie tegen te gaan — één en ander uiteraard effectiever naarmate de marges smaller zijn, een gedachte die ook in het commissievoorstel is te vinden. Beschouwen wij deze argumenten echter nader, daarbij de specifieke omstandigheden van de vervoermarkt in aanmerking nemende, dan blijken de genoemde voordelen grotendeels illusoir te zijn, terwijl er bovendien zwaarwegende nadelen tegenover staan.



Doorzichtigheid van de markt is natuurlijk een belangrijke zaak, maar moet dit noodzakelijkerwijze bereikt worden door voorafgaande publicatie van tarieven? Dit blijkt niet het geval te zijn. De vrachtenmarkt is vrijwel

geheel een markt van produktiefactoren, waar de vraag wordt uitgeoefend door deskundige insiders, die in het algemeen voldoende op de hoogte zijn van de vrachtprijsbewegingen en die zich overigens te allen tijde ten aanzien van de alternatieve transportmogelijkheden kunnen oriënteren door offerten te vragen ²⁾. Gepubliceerde tarieven zijn dus niet nodig, maar zij zijn bovendien schadelijk daar zij onvermijdelijk een verstarring van de vrachtprijzen veroorzaken. Juist in het vervoer, met een produkt dat niet kan worden opgeslagen of uit voorraad geleverd, is echter een zo groot mogelijke flexibiliteit van de prijzen vereist om een optimale benutting van het aanwezige vervoerpotentieel te verwezenlijken. Door lage prijzen te vragen in tijden van surpluscapaciteit en hoge prijzen bij een sterke vraag, kan men de beschikbare capaciteit beter benutten, c.q. dezelfde prestaties leveren met een kleiner apparaat.

Hierterover wordt wél aangevoerd, dat de totale vraag naar vervoer sterk prijs-inelastisch is, zodat een actieve prijspolitiek van de vervoerondernemers op zijn hoogst kan leiden tot een sociaal-economisch gezien neutrale verschuiving binnen het vervoerwezen als geheel. Ik betwijfel echter of dit argument feitelijk wel juist is, of er niet bepaalde categorieën vervoer zijn, die door een actieve prijspolitiek verschoven kunnen worden van piektijden naar tijden met een surplus aan vervoercapaciteit. Ook bij een betrekkelijk gering volume van dergelijk „vluchtig” vervoer kan reeds een aanmerkelijke besparing aan investeringen in vervoercapaciteit worden verkregen. Natuurlijk zou men in theorie de factoren, die deze schommelingen in de vraag (en in het aanbod, zie bijv. de wisselende waterstanden op de Rijn) veroorzaken, ten dele in het tariefstelsel kunnen inbouwen door vaste seizoenopslagen en -reducties. Aan de onvoorzienbare pieken en dalen in de bezettingsgraad, die in een dynamische economie steeds zullen optreden, kan echter slechts een flexibele, vrije prijsvorming zich snel genoeg aanpassen. Dergelijke snel reagerende prijzen hebben, met name in het weg- en watertransport bovendien de functie regionale verschillen in bezettingsgraad te signaleren; zij dragen daarmede bij tot een alleszins gewenste overstroming van vervoercapaciteit tussen gebieden met een ruime en een krappe vervoermarkt. Uiteraard krijgt deze factor te meer gewicht, naarmate de vervoermarkt in de E.E.G. wordt geliberaliseerd.

Tenslotte nog dit: ook al zou de prijselasticiteit van de totale vraag naar vervoer gering zijn, dan is dit m.i. bepaald nog geen argument om alle betekenis te ontzeggen aan een actieve en flexibele prijspolitiek van de individuele ondernemingen. In een economie, die gebaseerd is op de ondernemingsgewijze produktie en die haar kracht en haar dynamiek ontleent aan het particulier initiatief, aan de stimulans en de sanerende werking die uitgaat van de concurrentie, moeten zwaarwegende argumenten worden aangevoerd aler de overheid een kartelmatige prijsvorming zou dienen toe te staan of, a fortiori, deze zou dienen te bevorderen.

Stabiliteit heeft een gunstige klank, doch wanneer dit in feite betekent dat de in tarieven neergelegde prijzen door hun gebrek aan flexibiliteit afwijken van hetgeen economisch optimaal zou zijn, is het juister te spreken van

²⁾ Dat de verladers zelf geen behoefte hebben aan publicatie blijkt uit het rapport, dat de „Unie van Industrie-Federaties der Europese Gemeenschap” over het eerste Memorandum van de Europese Commissie heeft uitgebracht. Hierin wordt de publicatie van transportprijzen uitdrukkelijk afgewezen.

Veronica uitgeteld?

In navolging van de Noordse Raad beraamt nu ook de Raad van Europa plannen om aan het optreden van commerciële piratenzenders een einde te maken. Wordt de ontwerpconventie, die kortgeleden te Straatsburg werd ingediend, aangenomen dan zullen de landen van de E.E.G. verplicht zijn via hun nationale wetgeving de illegale zenders het zwijgen op te leggen. In België is overigens al een wetsontwerp in deze geest ingediend met name tegen Radio Veronica.

Voor de Nederlander is Veronica een moeilijk probleem. Enerzijds valt het ether-storende optreden van de zender niet te rijmen met zijn orde-lievende aard; anderzijds zal hij er de commerciële pioniersgeest van zijn voorvaderen in herkennen. Overigens zijn de piraten geenszins verstokte zondaars. Integendeel, zij trachten reeds geruime tijd een legale golfleugte te bemachtigen en zo terug te keren in de rijen der oppassende burgers. Hiertoe voeren zij de behoefte die er bij bedrijfsleven en publiek aan het medium „radioreclame” bestaat als sterkste argument aan.

Objectieve gegevens die de laatste tijd zijn verzameld schijnen hen in het gelijk te stellen wat betreft dit behoefte-aspect. Een door Smit's Reclame-Advies en Servicebureau ingesteld onderzoek ¹⁾ toonde een sterke stijging aan van de bedragen die aan radioreclame worden besteed.

	Uitgaven aan radioreclame a)	Totale reclame-uitgaven
	(in mln. guldens)	
1959	0,7	411,2
1960	1,9	463,0
1961	4,4	556,7

a) Deze cijfers betreffen de totale, op de Nederlandse markt gerichte, reclamebestedingen zowel via Radio Luxemburg als via Radio Veronica.

Uit de tabel blijkt, dat het aandeel van deze soort reclame in de totale publiciteitsuitgaven steeg van 0,17 pCt. in 1959 tot 0,79 pCt. in 1961 waaruit de groeiende belangstelling voor dit medium met enige voorzichtigheid wel kan worden afgelezen.

Ook wat betreft de consumentenreacties op Veronica komen langzamerhand gegevens los. Het bureau voor psychologisch en economisch markt-onderzoek Ogilvie hield een enquête onder 515 huisvrouwen van twintig tot zestig jaar ²⁾. In totaal bleek 61,9 pCt. van de ondervraagden naar Veronica te luisteren waarvan 82 pCt. dit om de muziek deed. Van hen die niet naar de commerciële zender luisterden, bleek meer dan de helft hem niet te kunnen ontvangen. Slechts 8 pCt. van de ondervraagden wees de programma's af hetzij vanwege de muziek hetzij vanwege de reclame.

De voorstanders van een legale commerciële zender hopen met dergelijk „hard cijfermateriaal” de noodzaak van een zakelijke golfleugte aan te tonen, waarbij zij dan tevens nog wijzen op de sociaal-economische functie van de reclame in onze welvaartseconomie. Zullen zij alsnog succes hebben?

¹⁾ „Revue der Reclame” van 16 mei 1962, blz. 385.

²⁾ „Revue der Reclame” van 18 juli 1962, blz. 568.

prijsverstarring. Dat dit gunstig zou zijn, omdat ondernemers zich bij hun vestigingsbeslissingen op vaste vrachtprijzen moeten kunnen instellen — een argument dat vooral van Franse zijde naar voren wordt gebracht — is een volmaakt ongefundeerde stelling. Enerzijds zal men zich bij vestigingsbeslissingen immers toch richten op het prijsbeeld als geheel, op gemiddelden over een jaar of zelfs een reeks van jaren, terwijl anderzijds geen enkele garantie bestaat dat in tarieven neergelegde vrachtprijzen over de lange periode, die voor de vestigingsbeslissingen relevant is, stabielere zullen zijn dan vrije marktprijzen ³⁾.



Wat betreft het argument voor vaste tarieven, ontleend aan het emotioneel getinte begrip „discriminatie”, kan ik kort zijn. In een vrije markt heeft geen ondernemer er belang bij functioneel prijsdifferentiatie toe te passen ⁴⁾. Een differentiatie naar de elasticiteit van de vraag heeft echter als belangrijk sociaal-economisch voordeel, dat de aanwezige vervoercapaciteit zo volledig mogelijk wordt benut. Dit punt komt in het volgende nog ter sprake. Er is m.i. dan ook slechts één geval, waarin optreden van overheidswege tegen prijsdifferentiatie duidelijk gerechtvaardigd is, nl. dat van uitbuiting van een machtspositie. Dit kan in bepaalde gevallen, waarop hieronder nader zal worden ingegaan, een argument vormen voor het opleggen van een maximumtarief.

Hiermede — en dus na een uitdrukkelijke verwerping van het vaste gepubliceerde tarief en van het daaruit afgeleide systeem van uniforme procentuele marges — kom ik tot de bespreking van het systeem van margetarifiering, zoals dit kan worden afgeleid uit de overige beschouwingen in het actieprogramma van de Europese Commissie. Het is dienstig in dit verband afzonderlijk aandacht te besteden aan de minimum- en de maximumgrens, daar de overwegingen die voor de instelling van deze grenzen worden aangevoerd geheel onafhankelijk zijn.

De bovengrens van het margetarief.

De Europese Commissie acht het nodig de vervoer-ondernemingen bij hun prijszetting aan een maximumgrens te binden teneinde aldus de verladers te beschermen tegen uitbuiting van monopolistische machtsposities. Zoals in het tweede verslag van de vervoercommissie uit het Europese parlement (het „tweede rapport-Kapteyn”) te recht wordt opgemerkt, kan dit gevaar alleen aanwezig zijn bij de spoorwegen, daar in het water- en wegvervoer de concurrentie binnen de vervoertak voldoende waarborg biedt tegen een dergelijk optreden ⁵⁾.

³⁾ De praktijk wijst anders uit. De tarieven van de Franse spoorwegen vertonen bijv. over een reeks van jaren grotere wijzigingen dan de vrije contractprijzen van de Nederlandse spoorwegen.

⁴⁾ In plaats van gevallen van discriminatie naar land van herkomst of bestemming der vervoerde goederen op te sporen, zouden de Commissie en de Hoge Autoriteit zich beter kunnen bezig houden met het probleem van de overheidsinvloed op de prijsvorming, want alleen de overheid kan — uit hoofde van nationaal-economische motieven — belang hebben bij een dergelijke vorm van vrachtprijsdifferentiatie.

⁵⁾ „Verslag namens de Commissie voor het vervoer nopens vraagstukken betreffende het gemeenschappelijke vervoerbeleid in het kader van de Europese Economische Gemeenschap”, rapporteur P. J. Kapteyn, 11 december 1961; zonder discussie (!) en zonder hoofdelijke stemming aanvaard in de vergadering van de Raad van Europa van 20 december 1961.

Beperken wij ons dus tot de spoorwegen, dan rijst onmiddellijk de vraag welk criterium men voor de bepaling van de maximumgrens zou moeten aanleggen. De formule „gemiddelde kosten plus redelijke winstopslag” biedt geen enkel houvast, daar de gemiddelde kosten van elke afzonderlijke categorie van spoorwegvrachtdiensten volledig onbepaald is, zolang men niet een verdeelsleutel heeft vastgelegd voor de toerekening van de gemeenschappelijke kosten. En bij één onderneming als de spoorwegen is het aandeel van de gemeenschappelijke kosten juist bijzonder hoog, zoals reeds bij een oppervlakkige beschouwing duidelijk blijkt.

De formule is dus een *petitio principii*: zij biedt een oplossing in de vorm van een nieuwe vraag, nl. volgens welk criterium de gemeenschappelijke kosten moeten worden verdeeld. Deze vraag is, wanneer men alleen de kostenzijde en dus niet de vraag (de „marktsituatie” in het gebruikelijke jargon) in beschouwing neemt, principieel beantwoordbaar. Men kan slechts zeggen, dat de prijs van iedere categorie vervoerdiensten tenminste de direct en onmiddellijk daaraan toerekenbare kosten moet dekken en dat de overige (de gemeenschappelijke) kosten daàr moeten worden gedekt, waar de markt zulks toelaat, dus naar de elasticiteit van de vraag ⁶⁾. Leidt dit tot een overmatige winst voor de onderneming als geheel, dan is er sociaal-economisch gezien wellicht aanleiding de prijzen van die vervoerdiensten die procentueel de hoogste „opslag” op de directe kosten inhouden (en die dus in zekere zin het gevolg zijn van „uitbuiting van een economische machtspositie”) te matigen door middel van een opgelegde maximumprijs.

Het zal niet eenvoudig zijn een praktisch hanteerbaar criterium voor de hoogte van de bovenste prijsgrens te bepalen, doch de logica van het commissievoorstel vereist dit. Men kan immers niet volstaan met een casuïstische benadering, want de margetarieven worden „door de officiële instanties bindend vastgesteld”; aan de vervoerondernemingen zal dus een, in het commissievoorstel overigens niet voorziene, beroepsmogelijkheid moeten worden gegeven tegen de beslissingen van deze instanties. Dit impliceert uiteraard dat een duidelijk en concreet criterium wordt vastgelegd. Mijns inziens zou men hierbij inderdaad in de richting moeten zoeken van een maximumgrens voor de procentuele opslag op de directe kosten, een grens die in beginsel voor elke categorie vervoerdiensten geldt en die zodanig wordt bepaald, dat de onderneming als geheel haar totale kosten plus een redelijke winst kan realiseren ⁷⁾.

Deze maximale opslag zal in ieder geval hoger moeten zijn dan het gemiddelde voor de gehele onderneming, daar voor vele categorieën vervoerdiensten de gemiddelde opslag niet haalbaar is in verband met een relatief hoge

elasticiteit van de vraag naar de betrokken vervoerdiensten. Hiervoor zal een compensatie moeten worden gevonden bij de meer winstgevende transporten, die dus een hogere dan de gemiddelde opslag (en derhalve een relatief groot aandeel in de gemeenschappelijke kosten) zullen moeten dragen.

De benedengrens van het margetarief.

De benedengrens van het margetarief geeft aanleiding tot principieel zowel als praktisch belangrijker en moeilijker problemen dan de bovengrens. In het Europese debat over de gemeenschappelijke vervoerpolitiek zijn verschillende argumenten voor minimumprijzen aangevoerd, die elkaar schijnbaar versterken doch die in feite gedeeltelijk tegenstrijdig zijn. Er zijn daarbij twee hoofdmomenten te onderscheiden, die de functie van minimumprijzen zoeken in, resp.: (1) de algemeen-economische stelling, dat de prijzen een zo efficiënt mogelijke aanwending van de maatschappelijke produktiefactoren — in dit verband met name van het aanwezige vervoerpotentieel — moeten bewerkstelligen, het „allocatie-argument”; (2) het voorkomen van „ruïneuze concurrentie”. Het lijkt nuttig deze twee argumenten achtereenvolgens aan een korte beschouwing te onderwerpen.

Het *allocatie-argument* berust op een algemeen beginsel uit de economische theorie (de welvaartseconomie), nl. dat de prijs van iedere economische prestatie tenminste gelijk moet zijn aan de additionele maatschappelijke kosten die voor deze prestatie moeten worden gemaakt. Ligt de prijs van een bepaald goed of dienst beneden dit niveau, dan behoeft de afnemer dus minder te betalen dan de werkelijke produktiekosten; hij wordt er aldus toe gebracht eenheden te kopen, die hij bij een „kostenechte” prijs niet de moeite waard zou hebben geacht. Er vindt dus produktie plaats, die maatschappelijk méér kost dan de consumenten bereid zijn er voor te betalen. Dit impliceert een economische verspilling, een onjuiste allocatie van produktiefactoren. De hierop gebaseerde stelling, dat de vervoerprijzen tenminste de marginale kosten van het vervoer moeten dekken, vindt men expliciter als de ratio van de minimum prijsgrens in het reeds genoemde tweede rapport-Kapteyn. Het actieprogramma van de Europese Commissie noemt dit argument niet met zoveel woorden, doch naar mijn indruk heeft het toch ook hier op de achtergrond een zeer belangrijke rol gespeeld.

De weergegeven gedachtengang is op zichzelf volkomen juist, doch zij is niet adequaat ter fundering van de conclusie, dat een minimumprijsgrens gelijk aan de marginale kosten van het vervoer aan de vervoerondernemingen zou moeten worden opgelegd. Welke rationeel handelende ondernemer zal immers vrijwillig beneden deze grens gaan (behalve in het zeer uitzonderlijke geval van een tijdelijke dumping met het doel daarmee permanent concurrenten uit te schakelen, waarover hieronder meer)?

Interessant is in dit verband een passage uit het tweede rapport-Kapteyn, waarin wordt samengevat hoe de vervoerprijzen idealiter zouden moeten worden gevormd: „Aan de hand van de kosten wordt door elke onderneming een onderste prijsgrens berekend; daaronder mag in geen geval worden vervoerd. Deze onderste prijsgrens dient tegelijkertijd als grondslag voor de berekening van de werkelijke prijs, die normaliter natuurlijk boven de onderste prijsgrens ligt. Hij is dus samengesteld uit de prijsgrondslag en een opslag. Deze opslagen kunnen aan de hand van de marktsituatie, dus aan de hand van de elasticiteit van de

⁶⁾ Men zie mijn „Het marginalisme als basis voor de prijsvorming in het vervoerwezen” (Rotterdam, 1960): Voor het geval van de spoorwegen is een en ander nader uitgewerkt in een artikel, getiteld „Costing and rate-setting in the Netherlands' railway system” in „Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics”, Vol. 24, nr. 1, 1962, blz. 105-112.

⁷⁾ De gedachtengang in het tweede rapport-Kapteyn gaat in dezelfde richting, doch er wordt geen concrete uitwerking aan gegeven. De „oplossing”, die in § 218 van het rapport vermeld wordt, lijkt weinig zinvol uit een oogpunt van praktische politiek: „Een bovenste prijsgrens die uit de kosten van de individuele onderneming naar voren treedt, wordt bereikt wanneer de wetgever voorschrijft dat de afzonderlijke vervoerondernemingen slechts een normale winst mogen boeken of een winst die in de branche gebruikelijk is”.

vraag, de concurrentiepositie en, zo meer worden gedifferentieerd. Deze differentiatie moet zodanig geschieden dat de totale kosten van de betrokken onderneming worden gedekt" 8).

Dit is nu net precies de procedure die de in vrijheid handelende ondernemer zal volgen. De conclusie lijkt dus gewettigd, dat er op grond van sociaal-economische overwegingen geen reden is de vrijheid van prijsvorming in het vervoer aan te tasten, met uitzondering wellicht voor het geval van overmatige winsten (economische machtsposities), wanneer het instellen van een maximum-prijs-grens aangewezen kan zijn 9).

Ter verdediging van de margetarifiering zou men het bovenstaande betoog kunnen tegenwerpen, dat de ondernemer in feite niet altijd rationeel handelt. Dit vereist immers een inzicht in de eigen kostenstructuur en een kennis van rationele calculatiemethoden, die vooral bij de kleinere ondernemers wel eens zal ontbreken. Naar mijn gevoel kan deze tegenwerping echter hoogstens een argument vormen voor het aankweken van een zeker kostenbewustzijn, eventueel via toelatingseisen op het gebied van de vakbekwaamheid, doch nimmer voor het beperken van de ondernemersvrijheid. Tegen dit laatste bestaat m.i. het doorslaggevend bezwaar, dat de voor de prijszetting relevante kosten o.m. afhangen van de bezettingsgraad van

8) Tweede rapport-Kapteyn, § 208.

9) Het tweede rapport-Kapteyn schijnt tot eenzelfde conclusie te komen, daar het de margetarifiering verwerpt. Heel duidelijk is dit echter niet, daar tevens de aanbeveling wordt gedaan dat de autoriteiten middels de openbaarmaking van alle vrachtprijzen moeten toetsen of de prijsvorming wel aan de gestelde regels voldoet. Het rapport is op dit punt zo vol vaagheden en onbegrijpelijke redeneringen, dat het moeilijk is een indruk te krijgen van wat het nu eigenlijk wil. De onderste prijsgrens is in het rapport een mixtum tussen verkeerd begrepen marginale kosten en „out-of-pocket costs”, door de deus ex machina van de ondernemer zelf met elkaar verzoend, die namelijk „in de vaststelling van het onderscheid tussen vaste en variabele bestanddelen van de kosten in zekere mate de vrije hand heeft” (§ 215). Overigens blijft geheel onduidelijk wat de autoriteiten nu eigenlijk moeten toetsen en wat zij zouden moeten doen, indien de ondernemingen zich naar de maatstaven van het rapport-Kapteyn — wat deze ook moge zijn — aan een „onjuiste” prijszetting zouden schuldig maken.

de onderneming. De prijsvorming is eerst optimaal, indien zij zich onmiddellijk kan aanpassen aan onvoorziene fluctuaties van de markt en dit kan alleen de in vrijheid handelende ondernemer. Het belang van dit punt wordt steeds weer onderschat, wanneer men spreekt van prijsvorming op basis van „de” kosten — zoals zowel in het tweede rapport-Kapteyn als in het actieprogramma van de Europese Commissie zeer nadrukkelijk wordt gedaan — alsof de kosten een eens en voor altijd te bepalen grootheid zouden zijn, die behalve bij gemakkelijk aanwijsbare verschuivingen (bijv. variaties in factorprijzen) constant zouden zijn.

Niets is minder waar en de gebruikte terminologie, geïnspireerd wellicht door traditionele bedrijfseconomische beschouwingen over „de” kostprijs, is m.i. dan ook hoogst misleidend. De economische bezwaren tegen een minimum-prijsgrens houden onmiddellijk hiermede verband. Door de intrinsieke starheid van dit systeem wordt de ondernemer de mogelijkheid ontnomen om in tijden van surplus-capaciteit vervoer tegen de dan relatief lage produktiekosten aan te trekken. Hierdoor ontstaat dus een maatschappelijke verspilling, die des te groter zal zijn naarmate de benedengrens verder boven de marginale (of, als benadering, de variabele) kosten ligt. Het commissievoorstel, dat spreekt van een minimumgrens bepaald door de variabele kosten „plus een bepaald gedeelte van de vaste kosten”, is dus in dit opzicht wel zeer onbevredigend.



Het voorkomen van ruïneuze concurrentie is de tweede functie, die aan de benedengrens van het margetarief wordt toegekend. Het begrip „ruïneuze (buitensporige) concurrentie” is uiterst vaag en heeft bovendien een sterk emotioneel getinte ondertoon, die de discussies over de betrokken problemen maar al te dikwijls heeft verward. Het is daarom nuttig een volstrekt neutrale definitie te kiezen, die aansluit bij de letterlijke betekenis van de term. In het volgende zal dus onder „ruïneuze concurrentie” worden verstaan een toestand in een bedrijfstak, waarbij ondernemingen door de concurrentie gedwongen worden de

U kunt Uw beleggingsrisico verdelen over ruim 200 vooraanstaande

Waarom zoudt U meer risico nemen dan nodig is? Door aankoop van een aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' verkrijgt U in feite een volledige aandelenportefeuille, veilig verdeeld over ca. 200 zorgvuldig geselecteerde ondernemingen. Zodoende komen U de voordelen van aandelenbezit ten goede en ligt een aantrekkelijk rendement binnen Uw bereik.

Alle banken en commissionairs kunnen U inlichten.

N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico

WESTERSINGEL 84, ROTTERDAM



ondernemingen

produktie te staken ofwel — een verruiming van het begrip, die een betere aansluiting geeft bij de betrokken problematiek — gedwongen worden om met minder dan een normale ondernemersbeloning genoegen te nemen. De vraag is nu of, en zo ja met welke middelen, het optreden van ruïneuze concurrentie moet worden bestreden.

Hierbij dient onderscheid te worden gemaakt tussen drie verschillende oorzaken van dit verschijnsel, nl.

1. *Structurele overbezetting van de bedrijfstak*, in dien zin dat de totale opbrengsten van het vrachtvervoer, over de gehele conjunctuurcyclus gerekend, voor alle of voor sommige ondernemingen geringer zijn dan de totale kosten, incl. een „normale” ondernemersbeloning.

2. *Conjuncturele overcapaciteit ten gevolge van een tijdelijke (conjuncturele) inzinking van de vraag*, hetgeen leidt tot een tijdelijke daling van de marktprijs beneden de kostprijs (wederom incl. een normale ondernemersbeloning).

3. *Prijszetting beneden de werkelijke maatschappelijke kosten*, gepleegd door één of enkele van de concurrerende ondernemingen.

Het is duidelijk, dat de problematiek in deze drie gevallen geheel anders ligt. In het volgende zullen zij daarom achtereenvolgens aan de orde worden gesteld, waarbij zowel de concurrentie binnen iedere vervoertak afzonderlijk als ook de verhouding tussen de vervoertakken onderling ter sprake zal komen.

De belangrijkste fundamentele oorzaak van ruïneuze concurrentie is zonder twijfel de *structurele overbezetting van een bedrijfstak*¹⁰⁾. Wat hiervan ook de achtergrond moge zijn — een neiging van de betrokken ondernemers tot overmatig optimisme, tot „perspectivische vergroting” van de verwachte vraagontwikkeling, een ongerechtvaardigde extrapolatie van abnormaal grote afzet in de hoogconjunctuur, onvoorziene structurele verschuivingen, of eenvoudigweg dat men genoeg neemt met een minder dan „normaal” geachte ondernemersbeloning — het is in ieder geval duidelijk dat men het euvel slechts in zijn symptomen aantast, indien men tegen de te laag geachte prijzen door middel van minimum prijzen optreedt.

Aangenomen dat de vraag voldoende inelastisch is — voor het vervoer als geheel zeker geen onaannemelijke veronderstelling — kan men langs deze weg natuurlijk de bedrijfsresultaten van alle ondernemingen verbeteren en dus een uitstoting van (marginale) ondernemingen voorkomen. Sociaal-economisch gezien is echter het uittreden van onrendabele ondernemingen op zich zelf geen verlies; het gebeurt immers eerst wanneer zelfs de variabele kosten niet meer worden goed gemaakt. De stelling dat uittrading tot „verspilling van economische waarden” zou leiden be-

¹⁰⁾ De opvatting, als zou hiervoor mede verantwoordelijk zijn het feit van de verbonden produktie van heen- en terugvracht is m.i. niet houdbaar. Men stelt, dat wat voor de ene vervoerder heenvracht is en dus de hoofdbron van verdienste, voor een ander de richting van terugvracht vormt en dus een laaggeprijsde bijverdienste; zo zouden deze ondernemingen elkaars markt wederkerig bederven. Is er echter geen overcapaciteit, dan kan een dergelijke situatie zich slechts voordoen ten gevolge van miscalculatie; één van 'beide verkeersstromen is tenslotte de hoofdstroom en zal dus voor beide vervoerders de hoogste prijs dragen, of beide richtingen zijn gelijkwaardig in welk geval de twee prijzen gelijk zullen worden en voldoende hoog om de kosten te dekken. De verbonden heen- en retourvracht is één van de zgn. „bijzondere aspecten van het vervoer”, die steeds weer in de discussie over de vervoerpolitiek naar voren worden gebracht. Het is m.i. één van de grote verdiensten van het tweede rapport-Kapteyn dat het met de mythevorming op dit gebied heeft afgerekend.

vat een elementaire gedachtenfout. Zo men van verspilling kan spreken vond deze plaats toen de thans onrendabel gebleken investeringen werden gedaan; door de prijs later kunstmatig hoog te houden wordt het feit van de „Fehlinvestitionen” privaat-economisch verdoezeld maar sociaal-economisch niet ongedaan gemaakt.

Essentieel is dus dat foutieve investeringsbeslissingen zo veel mogelijk worden voorkomen. Hiertoe kan wellicht bijdragen een stelsel van subjectieve toelatingsvereisten, waarbij van de ondernemer een zekere mate van inzicht in de kosten en de markt wordt geëist. Of men, althans in het ongeregeld vervoer, daarenboven een capaciteitsbeperking naar kwantitatieve maatstaven zou moeten instellen of handhaven, acht ik tenminste discutabel. Het antwoord zal wellicht bevestigend moeten luiden in geval van dreigende overinvestering tijdens een door de overheid als tijdelijk onderkende hausse op de vrachtenmarkt. Voor het overige zie ik echter weinig reden om ondernemers, die bewust met een geringe ondernemersbeloning genoegen willen nemen, van de bedrijfstak uit te sluiten op grond van abstracte criteria omtrent het „normale” ondernemersloon.

Hiermede is echter het sociale aspect aangeraakt. Ook vanuit dit gezichtspunt zijn prijsmaatregelen alléén weinig effectief. Zonder gelijktijdige investeringsbeperking is het effect van een minimumprijs op de bedrijfsresultaten niet duurzaam, daar deze nieuwe investeringen uitlokt, die de bezettingsgraad van alle bestaande ondernemingen doet dalen. Men raakt dus van de wal in de sloot: de ondernemersbeloning daalt weer en de bedrijfstak kent een nog ernstiger overbezetting dan tevoren. Met investeringsbeperking zijn echter prijsmaatregelen (althans na een overgangperiode, waarin een eventueel bestaande overcapaciteit wordt weggewerkt) overbodig, daar men immers de oorzaak zelf van het kwaad, nl. de overbezetting van de bedrijfstak, kan wegnemen.



De tweede oorzaak van ruïneuze concurrentie is gelegen in *tijdelijke inzinkingen van de vraag naar vervoerdiensten*. Dit is in wezen een variant op het vorige probleem, daar er immers van structurele overbezetting sprake is, indien de vervoerondernemingen *over de gehele conjunctuurcyclus gerekend* niet hun totale kosten incl. ondernemersbeloning kunnen dekken. Bij afwezigheid van structurele overbezetting zouden eventuele conjuncturele fluctuaties dus geen moeilijkheden behoeven te geven. In feite liggen hier echter wel degelijk bijzondere problemen, al was het slechts wegens de noodzaak tot financiering van deze tijdelijke, doch mogelijkerwijze toch vrij langdurige tekorten. Er is dus wellicht aanleiding om in tijden van ernstige depressie op de vrachtenmarkt, tijdelijk een minimum prijsregeling af te kondigen, hetgeen dan natuurlijk voor alle drie de takken van vervoer op overeenkomstige wijze zou dienen te geschieden.

Tenslotte de derde oorzaak van ruïneuze concurrentie, nl. *een prijszetting beneden de werkelijke maatschappelijke kosten, gepleegd door één of enkele van de concurrerende ondernemingen*. Bij rationeel ondernemersgedrag kan dit slechts voorkomen, indien de privaat-economische kosten beneden de maatschappelijke kosten liggen (bijv. omdat de kosten van infrastructuur door de overheid niet of onvolledig aan de gebruikers in rekening worden gebracht), bij meer directe subsidiëring door de overheid, of indien een ondernemer zijn prijs tijdelijk beneden de kosten vast-

stelt teneinde concurrenten uit te schakelen en dus op langer termijn de eigen marktpositie te versterken (dumping).

Dit laatste lijkt in het vervoer weinig actueel. Alleen de spoorwegen zijn tot effectieve dumping in staat, doch het lijkt niet waarschijnlijk, dat zij door een tijdelijk lage prijs permanent concurrenten zouden kunnen uitschakelen; de relatief geringe investeringen die aan de zijde van het weg- en watervervoer nodig zijn om na een periode van dumping weer aan het vervoer op de betrokken relaties deel te nemen, alsmede de uitwijkmogelijkheden naar andere trajecten die deze vervoertakken bezitten, maakt een dergelijke politiek voor de spoorwegen weinig aantrekkelijk ¹¹⁾.

Blijft over het geval van directe subsidiëring door de overheid of van onvolledige doorbelasting van infrastructuurkosten. Beide doen zich voor, het eerste in de vorm van de beruchte spoorwegdeficitten, het tweede in het water- en misschien ook in het wegvervoer. De concurrentieverhoudingen tussen de vervoertakken worden hierdoor vervalst en voor zover zulks leidt tot een overeenkomstig vervalste prijsvorming, kan men spreken van ruïneuze, of althans van sociaal-economisch a-funcionele concurrentie. Zonder in te gaan op het buitengewoon moeilijke vraagstuk van de juiste toerekening der infrastructuurkosten, kan toch in het algemeen gesteld worden dat de remedie voor deze vorm van ruïneuze concurrentie voor de hand ligt, nl. in een verbod van directe of indirecte subsidiëring door de overheid. Prijsmaatregelen komen in dit verband nauwelijks in aanmerking, daar zij langs een op zich zelf ongewenste omweg op hun best slechts datgene kunnen realiseren wat automatisch tot stand zou komen bij een vrije prijsvorming, gekoppeld aan een verbod van steunmaatregelen door de overheid.

Het voorstel van de Europese Commissie, om nl. alle takken van vervoer een bindend margetarief op te leggen met een benedengrens, gelijk aan de variabele kosten plus een „bepaald” gedeelte van de vaste kosten acht ik dus verwerpelijk. Een minimum prijsgrens is niet effectief zonder een doelmatige capaciteitsbeheersing; gekoppeld aan een capaciteitsbeheersing — hoe men daar ook over denkt — heeft een minimum prijsgrens sociaal-economisch geen functie, behalve misschien in tijden van ernstige recessie. Nóch in het tweede rapport-Kapteyn, nóch in het actieprogramma van de Europese Commissie wordt, ondanks de stellige uitspraken die op dit punt worden gedaan, overtuigend aangetoond dat beide soorten van maatregelen nodig zouden zijn. Een minimum prijsgrens is bovendien sociaal-economisch gezien schadelijk, daar het de ondernemer althans een gedeelte van zijn vrijheid ontnemt om zich aan te passen aan de wisselende marktomstandigheden.

Tenslotte zijn de voorgestelde criteria voor de hoogte van de benedengrens onderling tegenstrijdig; het „allocatieargument”, zoals dit vooral in het rapport-Kapteyn naar

¹¹⁾ Een heel andere zaak is de zgn. „interne subsidiëring”, een permanent aspect van de prijszetting door de spoorwegen. Voor zover dit betekent, dat sommige categorieën spoorwegdiensten een hoger aandeel in de gemeenschappelijke kosten dragen dan andere, is het een normaal en sociaal-economisch volledig aanvaardbaar facet van de prijszetting van meerprodukt ondernemingen. Indien de interne subsidiëring echter zo ver gaat, dat bepaalde lijnen zelfs hun directe kosten niet dragen, kan dit slechts het gevolg zijn van een opgelegde exploitatieplicht, die de spoorwegen belet deze onrendabele lijnen af te stoten. Terecht wordt dan ook algemeen gepleit voor afschaffing van deze openbare dienst verplichtingen.

voren komt, vereist een minimumgrens niet hoger dan de marginale kosten van het vervoer; het argument van de „ruïneuze concurrentie” vereist een grens die niet ver beneden de gemiddelde integrale kosten ligt en dan niet die van de meest efficiënte onderneming, zoals in het actieprogramma van de Europese Commissie wordt voorgesteld, doch juist van de *minst* efficiënte, daar het immers juist deze is die in de gedachtengang van de ruïneuze concurrentie bescherming zou behoeven.

Conclusie.

Na het voorafgaande kan mijn conclusie kort zijn. Een gezond vervoerbeleid vereist in de eerste plaats dat de „startvoorwaarden” voor de verschillende takken van vervoer gelijk worden gemaakt. De overheid dient zich dus te onthouden van directe of indirecte steun, in de vorm van subsidiëring (spoorwegdeficitten) of onvolledige doorbelasting van infrastructuurkosten. Hierbij rijzen zeer vele vraagstukken: de economisch juiste toerekening van de infrastructuurkosten, de vorm van de doorbelasting, het onderscheid tussen algemene belastingen en belastingen met het karakter van vergoeding voor het gebruik van infrastructuur, de vergoeding van eventuele openbare dienst verplichtingen, enz. enz. Deze vraagstukken moeten worden opgelost, alvorens men tot een rationele coördinatie van het vervoer kan komen, welk systeem van prijsvorming men ook nastreeft.

In de tweede plaats zal dienen te worden nagegaan, of en in hoeverre in bepaalde takken van vervoer een capaciteitsbeheersing noodzakelijk is om overinvestering en daarmee het optreden van ruïneuze concurrentie te voorkomen. Men zal hierbij allereerst moeten denken aan subjectieve toelatingsvoorwaarden (eisen van vakbekwaamheid e.d.), doch in bepaalde gevallen misschien ook aan een kwantitatieve capaciteitsbeheersing. Vooral op het laatstgenoemde terrein zijn de moeilijkheden niet gering. Men denke bijv. aan de problemen, die in een geliberaliseerde E.E.G.-markt rijzen bij het opstellen van normen voor de bepaling van de totale toelaatbare capaciteit en voor de verdeling hiervan over de nationale vervoerders.

Op het gebied van de prijsvorming tenslotte, acht ik het systeem van margetarifiering volstrekt verwerpelijk. Prijsgrenzen zijn sociaal-economisch gezien slechts zinvol in twee gevallen, nl. maximumgrenzen voor spoorwegvrachtprijzen daar, waar een reëel gevaar voor uitbuiting van een machtspositie aanwezig is, en tijdelijke minimumgrenzen voor alle takken van vervoer bij een ernstige recessie op de vervoermarkt.

In het bovenstaande is slechts een klein gedeelte van het actieprogramma van de Europese Commissie ter sprake gekomen en dat nog slechts op een vrij abstract niveau. Het is echter voldoende om duidelijk te doen blijken, dat op het gebied van het gemeenschappelijk vervoerbeleid een enorm werkterrein ligt, waarop pas de eerste verkennende stappen zijn gezet. Terecht wordt dan ook in het actieprogramma van de Europese Commissie een belangrijke plaats ingeruimd voor een verdere bestudering van verschillende fundamentele problemen. Wij moeten van Nederlandse zijde hiertoe onze bijdrage leveren, niet alleen omdat wij groot belang hebben bij de vorm van de toekomstige geïntegreerde vervoermarkt, maar ook en vooral omdat wij deelgenoten zijn in de Europese eenwording als geheel. Het vervoer draagt tenslotte, in de meest letterlijke zin, de voortgang van de economische gemeenschap.

Wil men waardevaste pensioenen bij stijgende lonen en salarissen financieren met het kapitaaldekkingstelsel, dan zullen de premies door het backservice-probleem tot ongekende hoogte stijgen. In onderstaand artikel wordt gepoogd hiervoor een oplossing aan te geven, rekening houdende met de historisch gegroeide verhoudingen, door incorporatie van het omslagstelsel in de bestaande ondernemingspensioenfondsen. De verkregen aanspraken uit het oude fonds dienen daarbij als parameter voor het totale pensioen.

*Men legt een heel eind af,
als men verkeerd gelopen is.
Voltaire.*

Inleiding.

In het S.-E.R.-advies over waardevaste bedrijfspensioenen ¹⁾ gaven wij voor het waardevast maken der bedrijfspensioenen aan, dat door de *bedrijfspensioenfondsen* zelf een vereveningsfonds zou kunnen worden opgericht. Zij verkrijgen daardoor voldoende draagvlak en continuïteit om zonder bezwaar het omslagstelsel toe te passen, waardoor de loonvastheid der pensioenen kan worden verzekerd. In het S.-E.R.-advies werd terloops opgemerkt, dat eventueel de *ondernemingspensioenfondsen* zich vrijwillig bij dit vereveningsfonds zouden kunnen aansluiten. Indien dit S.-E.R.-advies zou worden opgevolgd, zouden verschillende ondernemingspensioenfondsen min of meer verplicht worden zich ook hierbij aan te sluiten ²⁾.

In dit artikel zal nu worden getracht een andere oplossing aan te geven voor de ondernemingspensioenfondsen, waarbij meer rekening zal worden gehouden met de gevoelens, die daaromtrent in de kringen dezer fondsen leven.

Te stellen eisen.

De eisen waaraan zou moeten worden voldaan zijn:

1. het inflatiegevaar mag niet worden vergroot, althans de weerstand daartegen mag niet verminderen;
2. de autonomie der fondsen moet zoveel mogelijk intact worden gelaten;
3. er mag geen dwang tot aansluiting worden uitgeoefend.

Vooraf willen wij over de vraag, in hoeverre deze eisen reëel zijn en in hoeverre zij ook in de kring der verzekerden leven enige opmerkingen maken.

¹⁾ Uitgave van de Sociaal-Economische Raad, 1961, no. 11.

²⁾ Die ondernemingspensioenfondsen toch, welke dispensatie hebben verkregen van verplichte aansluiting bij een bedrijfspensioenfonds, zullen dan verplicht zijn hun pensioentoezeggingen ook waardevast te maken.

Incorporatie van omslag in de bestaande ondernemingspensioenfondsen

Ad 3. Dwang kenden wij reeds bij de Invaliditeitswet van Minister Talma in 1913, de rentekaart, die na 40 jaar een pensioen voor alle werkenden zou geven van f. 6 bij een toen vigerend loon van f. 10 à f. 12. Dwang kennen wij bij de A.O.W., de bedrijfspensioenfondsen, de werkloosheids-, ziekte-, kinderbijslag- en invaliditeitswet. Indien ook voor het aanvullend pensioen enige dwang nodig zou zijn om het grote goed der waardevastheid te verkrijgen, is aan te nemen, dat dit, althans voor de verzekerden, geen ramp, *integendeel een vooruitgang zou betekenen*, te meer daar de belangen der verzekerden door hun eigen vakorganisaties zonder bezwaar ten deze verdedigd zouden kunnen worden.

Indien het dwangelement geheel zou vervallen, zal het in het leven te roepen omslagfonds, ter voorkoming van *ongunstige selectie*, niet elke onderneming die zich voor het lidmaatschap aanmeldt, zonder meer kunnen accepteren. Van ondernemingen immers, waarvan het personeel een ongunstige leeftijdsopbouw heeft, zal het fonds bij opname bijv. moeten kunnen verlangen, dat zij een gedeelte van dit risico voor eigen rekening nemen, of tijdelijk een hogere premie betalen (zie het bekende systeem der U.N.I.R.S.) ³⁾.

Ad 2. De *autonomie* der ondernemingspensioenfondsen, althans voor zover het de pensioenhoogte, de premiehoogte, het inhouden der contributies en het uitbetalen der pensioenen betreft, zou volkomen gehandhaafd kunnen blijven. Zij zullen ook het beheer over de eigen premie-reserve behouden.

Ad 1. Blijft de vraag, in hoeverre het *inflatiegevaar* door de waardevastheid der pensioenen zou worden bevorderd. Ware dit zo, dan krijgen wij deze inflatie automatisch

³⁾ „Union Nationale des Institutions de Retraites des Salariés”, een der grotere vereveningsfondsen in Frankrijk, waar heden 65 pensioenfondsen met tezamen 3,2 mln. leden bij zijn aangesloten. Op het kantoor der U.N.I.R.S., 45, Rue de la Chaussée d'Antin, Paris, 9 ième, werken slechts 30 employé's.

door de waardevaste pensioenen uit de ons omringende landen. Terecht wijst ook Prof. Bosman op het feit, dat in onze open economie de grote rem op inflatie gelegen is in de betalingsbalans ⁴⁾. De vraag is anders te stellen: hebben wij het recht de gevolgen der inflatie uitsluitend op de ouderen, die niet meer werken, dus zich niet meer kunnen verdedigen, af te wentelen? De vraag stellen is haar beantwoorden.

Veel gevaarlijker dan de aanpassing van de pensioenen aan de waardeverandering van het geld, achten wij de *automatische koppeling der lonen aan de ontwikkeling van de kosten van het levensonderhoud*. Onder bepaalde omstandigheden moet men dan lonen verhogen als er in het geheel geen produktiviteitsverhoging is. Na tijden van welvaart is het mogelijk, dat wij een depressie krijgen. Wij zullen dan eventueel de lonen niet meer aan het kostenpeil kunnen aanpassen.

Soms wordt gesteld, dat door een *gelukkig en doelmatig beheer* der premiereserve het backservice-probleem bij inflatie zou kunnen worden opgevangen. Inderdaad is dit reeds enige malen vertoond, maar het is duidelijk, dat slechts een pensioenfondsbestuur, dat een goed renderende industrie achter zich heeft, zich de weelde kan veroorloven zich op het *gladde pad der risicodragende beleggingen te begeven*. Naast kans op beleggingswinst doemt daarbij het gevaar van beleggingsverlies op ⁵⁾. Doet zich dit voor, dan rekent men erop, dat de onderneming de helpende hand zal bieden, dit nog afgezien van eventuele bezwaren van de Verzekeringkamer.

Doel van het omslagfonds.

Wij zullen trachten hieronder een stelsel te ontwerpen, waarbij de oorspronkelijke toezeggingen kapitaalgedekt blijven en waarbij alleen de gevolgen van een inflatie en/of van een verdere stijging van de welvaart door toepassing van een omslagstelsel worden opgevangen.

Dit stelsel is als volgt te omschrijven: elk ondernemingsfonds gaat op eigen wijze voort zijn toegezegde pensioenen via het kapitaaldekkingstelsel te financieren. Backserviceverplichtingen, die ontstaan door functieverbetering, waardoor hogere pensioenverplichtingen noodzakelijk worden (carrière), blijven voor eigen rekening. Pensioenverplichtingen, ontstaan door welvaartsvergroting of inflatie, worden niet meer kapitaalgedekt. De hierdoor noodzakelijke pensioenverhogingen worden bij uitbetaling jaarlijks omgeslagen over de deelnemers aan een op te richten omslagfonds. De aangesloten ondernemingen zullen dus boven de normale premie voor het eigen pensioenfonds, omslagpremies moeten betalen. Deze omslagpremies zijn echter veel lager, ja van een geheel andere orde dan de backservice-aanvullingen, die anders nodig zouden worden ⁶⁾.

Nemen wij aan, dat het na de komende verhoging der A.O.W., waardoor de pensioenfonds weer een behoorlijk stuk premiereserve vrij krijgen omdat hun verplichtingen afnemen, mogelijk zal worden dat de bestaande ondernemingsfondsen hun pensioenen weer aan het huidig loonpeil kunnen aanpassen, m.a.w. dat hun pensioenen op het

⁴⁾ Zie Prof. Bosman in maandblad „Economie”, mei 1962, blz. 374 e.v.

⁵⁾ De jongste daling der aandelenkoersen op de internationale beurzen is hier een teken aan de wand.

⁶⁾ Het is een bekend feit, dat indien de A.O.W. niet door omslag, maar met kapitaaldekking gefinancierd ware, hiervoor een backservice-kapitaal van f. 25 mrd. nodig zou zijn geweest. In plaats daarvan betalen wij de A.O.W.-premie (jaarlijks ca. f. 900 mln.).

loonpeil van 1962 gebaseerd zullen zijn. Zij staan dan alle op dezelfde basis en kunnen zich dan als gelijke partners vrijwillig bij het omslagfonds aansluiten.

Als voorbeeld van een coöperatieve samenwerking zouden wij willen wijzen op de bekende vooroorlogse coöperatie „Molest-Risico I”, waarbij de ondernemingen indertijd bijna alle waren aangesloten. Toen ging het om de gevolgen van een dreigende oorlog, thans gaat het om de gevolgen van een mogelijke inflatie af te wenden. Men betaalde toen een basispremie voor de administratie. Kwam er geen oorlog, dan betaalde men ook geen omslag. Evenzo hier: komt er na 1962 geen inflatie of welvaartsstijging, dan betaalt men alleen de basispremie; komen deze er wel, dan betaalt men ook de omslagpremie.

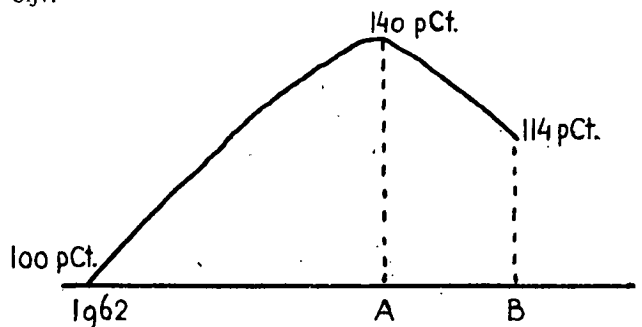
- voordeel* voor de onderneming is, dat zij dan van het morele backservice-probleem bevrijd zal zijn;
- voordeel* voor de fiscus: hogere opbrengst vennootschapsbelasting, waardoor wellicht fiscale verlaging elders in zicht komt;
- voordeel* voor de werknemers is, dat zij een kostenvast, c.q. loonvast pensioen krijgen;
- nadeel* is, dat hiermede voor de vele „slapers” geen oplossing wordt gevonden ⁷⁾.

Werking van het omslagfonds.

Hoe moet de verhoging der pensioenen worden omgeslagen? Dit kan naar verschillende maatstaven, waarvoor de factoren door de administratie der afzonderlijke eigen fondsen kunnen worden geleverd. Het eenvoudigste is het waarschijnlijk de premielast te koppelen aan het loon, eventueel vanaf een bepaalde grens, waarmede met het A.O.W.-pensioen en het K.D.S.-pensioen rekening wordt gehouden.

Bij zulk een omslagfonds zou men nog een *ontsnappingsclausule* kunnen maken, door bijv. hoogstens 3 pCt. inflatie per jaar te dekken. Is er een grotere inflatie, dan kan men altijd nog met elkaar praten en de omslag iets verhogen. Zulk een besluit mag niet met een eenvoudige meerderheid, maar zal met bijv. $\frac{3}{4}$ der stemmen van de aangeslotenen dienen te worden genomen. Verder zal het nodig zijn, evenals dit bij buitenlandse omslagfondsen het geval is, een *maximum* op te nemen voor het verzekerde loon/salaris per verzekerde.

Wat gebeurt er nu bij *deflatie*? Theoretisch gezien zou men bij een plotselinge deflatie een gedeelte der toegezegde kapitaalgedekte pensioenen moeten inhouden. Dit zal moeilijk realiseerbaar zijn. Toch behoeft het voorgestelde systeem niet geheel in één richting te werken, daar wij kunnen aannemen, dat na een tijd van inflatie er weer enige jaren van deflatie zullen kunnen komen, bijv.



⁷⁾ Zie Bijvoegsel I van het S.-E.R.-rapport no. 11, blz. IV-16.

In jaar A wordt in dit voorbeeld 40 pCt. op de pensioenen in omslag betaald en in jaar B slechts 14 pCt. Er is hier dus toch een tendens „for better and for worse”, met een onderste grens van de 100 pCt. pensioenen basis 1962, in geval er geen inflatie of een deflatie tot beneden 100 pCt. is.

Aanpassing der pensioenen kosten- of loonvast?

Wij menen dat reeds veel bereikt zou zijn indien de aanvullende pensioenen tot de pensioendatum loonvast zouden zijn, daar, als de verzekerde met pensioen gaat, het belangrijk is dat hij een pensioen krijgt op basis van een salaris dat niet te ver van het laatste salaris af ligt. Van de pensioendatum af zou, indien gewenst, eventueel alleen met de stijging van de kosten van het levensonderhoud rekening kunnen worden gehouden. De gepensioneerde zou er dan althans niet in reëel inkomen op achteruit gaan. Aan een eventuele verdere welvaartsstijging neemt hij dan echter verder geen deel ⁸⁾.

Indien bijv. in het eigen fonds de verzekerden kapitaalgedekt zijn op 60 pCt. van hun loon in 1962 en per pensioendatum blijkt dan dat het loonniveau sinds 1962 met 30 pCt. gestegen is, dan moeten wij dus het kapitaalgedekte pensioen eerst aanvullen met 30 pCt.; stijgen de kosten van het levensonderhoud na de pensionering met 2 pCt., dan moet ook deze 2 pCt. in omslag worden opgebracht.

Hierbij doet zich de vraag voor, wat wij, met de man moeten doen, die bijv. 10 jaar na de oprichting van het omslagfonds in de onderneming wordt opgenomen. Moet deze man op loonbasis 1962 of 1972 in het kapitaalgedekte fonds worden opgenomen? Ons antwoord luidt, deze man in het eigen fonds op basis van de loonschaal 1962 op te nemen. Hiermede wordt het kapitaalgedekte fonds namelijk in de toestand gehouden, waarin het zonder inflatie zou hebben verkeerd. Bovendien zouden anders later de berekeningen over de toeslagen zeer gecompliceerd en voor de betrokkenen onbegrijpelijk worden, daar zij voor een ieder op de duur verschillend zullen zijn. Zodoende worden dus voor alle verzekerden de voor het K.D.S.-gedeelte in aanmerking komende premies en lonen op het peil van 1962 bevroren ⁹⁾.

Betekenis van het voorstel.

Zijn de pensioenen bij de aanvang der samenwerking op de vigerende loonbasis voor 100 pCt. kapitaalgedekt, dan zal dit percentage in de loop der jaren bij voortgaande loonstijging en inflatie aanzienlijk kunnen dalen. Automatisch kan daardoor het kapitaalgedekte deel der pensioenen belangrijk lager worden. Hieruit blijkt, dat met aanvaarding van dit gemengde systeem toch de weg naar een uitbreiding van de omslagfinanciering open blijft. Evenzo is echter terugkeer naar grotere kapitaaldekking mogelijk. Wanneer

⁸⁾ Kiest men evenwel voor de aanpassing der ingegane pensioenen kostenvastheid, dan zal men er bij moeten conditioneren, dat deze nooit meer mag bedragen dan de loonstijging. Dit met het oog op mogelijke calamiteiten als een ernstige depressie, oorlog enz.

⁹⁾ Zulk een besluit is nodig, indien men niet de oplossing wil aanvaarden welke in het reeds genoemde S.-E.R.-rapport op blz. IV-9 wordt aangegeven, waarbij onmiddellijk en volledig op omslag wordt overgeschakeld en waarbij de rente der reeds gevormde premiereserves wordt gebruikt om later een deel van de omslagpremie te betalen.

de algemene loonstijging tot stilstand komt, zou men theoretisch zelfs de backservice van het kapitaalfonds op basis van de dan vigerende salarissen kunnen aanvullen, waarna het omslagfonds verdwijnen kan.

Deze methode is heel wat beter dan bij voortdurende de A.O.W. te gaan verhogen. Een uniforme A.O.W. kan nooit verder gaan dan de dekking van het sociale minimum. Zolang dit nog niet is bereikt, zal iedere verhoging der A.O.W., in verreweg de meeste gevallen, de aanvullende fondsen in die zin helpen, dat backservice-tekorten die daar zijn ontstaan, weer worden opgevangen. Bovendien vervalt men voor grote groepen der verzekerden tot volledig staatspensioen, juist datgene, wat in ondernemerskringen en ook in staatkundige partijen zeker niet gewenst wordt geacht. Verder moet daarbij niet worden vergeten, dat hoe kleiner de *aanvullende* pensioenen worden, des te moeilijker het wordt deze kapitaalgedekt rendabel te administreren. Er is o.i. dus alle aanleiding nu naar een betere oplossing uit te zien.

Hoeveel bedragen nu de additionele kosten, indien bij een loonronde ook de pensioenen in de aanpassing worden betrokken? Hiervan is een ruwe benadering te geven. Stel dat de verhouding actieven tot gepensioneerden 6 : 1 wordt en dat de loonronde 3 pCt. en het doorsneeloon f. 100 bedraagt. De loonkosten worden dan verhoogd met $6 \times f. 3 = f. 18$. Het oude pensioen bedraagt 60 pCt. van f. 100 = f. 60. De pensioenverhoging is dus f. 1,80. De totale kostenverhoging, alleen op het loon betrokken,

komt dus neer op $\frac{100 \times 19,80}{600} = 3,3$ pCt. of 0,3 pCt. meer.

Zou er in Nederland één econoom te vinden zijn, die op 0,3 pCt. precies kan vaststellen of zulk een kostenverhoging al dan niet economisch verantwoord is? Het heeft dan ook zuiver economisch gezien geen zin de gepensioneerden voor de gevolgen ener inflatie het loodje te laten leggen.

De invoering van zulk een gemengd stelsel, waarin de functie der punten van het Franse stelsel impliciet door de actuariële gegevens van het kapitaalgedekte deel van de pensioenverplichtingen wordt overgenomen, kan geruisloos geschieden. Alle bestaande afspraken op pensioen-gebied, ongeacht of deze in eigen beheer geëffectueerd dan wel in een stichting zijn ondergebracht en daar collectief dan wel individueel bij een verzekeringsmaatschappij herverzekerd zijn, kunnen volledig gehonoreerd worden, terwijl voor de toekomst, zoals wij zagen, nog geen definitieve besluiten worden genomen.

Het grote bezwaar van het kapitaaldekkingstelsel, dat steeds meer erkend wordt, is, dat het geen oplossing biedt voor het telkens terugkerende backservice-probleem, dat verbonden is aan de voortdurende stijging van het loonpeil, hetwelk niet alleen afhankelijk is van de muntontwaarding maar ook van de stijging der produktiviteit. Deze voortdurende loonstijging, die in ons land de A.O.W. met 8 pCt. en de pensioenen der „Arbeiter und Angestellten-Versicherung” in Duitsland met gemiddeld 6 pCt. per jaar deed stijgen, maakt toepassing van het kapitaaldekkingstelsel onmogelijk ¹⁰⁾. De noodoplossing die in een verhoging der A.O.W. werd gevonden, lijkt ons niet meer

¹⁰⁾ Zie „Oudedagsvoorziening” door Prof. Dr. C. Goedhart in „Maatschappij-Belangen” van maart 1954, no. 3, conclusies 1-6. Monetair ondraaglijke spanningen kunnen worden voorkomen door koppeling van de hoogte van de aanspraken aan de loonhoogte.

Bilaterale hulpverlening?

„Het debat tussen de bilateralisten en de multilateralisten begint op gang te komen”. Aldus opent de schrijver van de rubriek Dezer Dagen zijn serie beschouwingen over de voor Nederland meest gewenste vorm van hulpverlening aan de ontwikkelingslanden (zie de N.R.C. van 29 juni, en 2, 4 en 6 juli). Hij spreekt in deze artikelen zijn voorkeur uit voor bilaterale hulp, en bepleit een ommezwaai van de Nederlandse politiek welke tot dusver steeds — voor de hulp buiten Rijksverband — voor een multilaterale aanpak heeft gekozen.

De schrijver is het ermee eens, dat multilateralisme „theoretisch ongetwijfeld verkieslijker” is. Hij citeert ook met instemming Drs. F. A. Lensing: „Iedereen is het erover eens dat hulpverlening via wereldorganisaties (multilateraal) het-ideaal is”. Dan komen evenwel de bezwaren — kennelijk dus van praktische aard —, ten dele uitgesproken door de mond van de heren Cohen, Hanrath en Lensing: Ik wil de bezwaren, in dezelfde volgorde waarin zijn ten tonele worden gevoerd, van een kort commentaar voorzien.

1. D.D. stelt: aan de onpartijdigheid van internationale organisaties als de V.N. en aan hun vermogen zakelijke beslissingen te nemen, moet worden getwijfeld. Zou de schrijver van D.D. misschien kunnen toelichten in welk opzicht de hulpverlening van de V.N. partijdig is? Is het optreden van de Wereldbank onzakelijk? Of dat van haar dochterinstellingen? Is de heer Paul Hoffman, directeur van het Speciale Fonds, niet in staat zakelijke beslissingen te nemen?

2. D.D. stelt: de hulpontvangende landen zijn niet zo bang voor mogelijke bezwaren van bilaterale hulp (neokolonialisme en machtspolitiek van de zijde van de hulpverlenende landen). Deze stelling is, m.i., in vele gevallen niet juist, met name niet voor de kleinere landen. Een kolos als India kan uiteraard gemakkelijker over deze bezwaren heenstappen dan de middelgrote of kleine landen, waarvan de economische onafhankelijkheid veel eerder in het gedrang zal komen. De nood dwingt hen er echter toe bilaterale hulp te aanvaarden, ook indien de „drempel-

waarde” van mogelijke onaangename begeleidende verschijnselen wordt overschreden, omdat het alternatief in vele gevallen „geen hulp” is.

3. Nederland is een klein land, en kan dus maar een bescheiden rol spelen in het totaal van de hulpverleningsactiviteiten. Maar het is altijd nog beter, aldus D.D., relatief weinig indruk te maken op een paar landen (bilateralisme) dan helemaal geen indruk op heel veel (multilateralisme). Dit argument is van een andere orde dan de voorgaande; het gaat hier kennelijk om de vraag wat in het belang van Nederland is, en niet om het belang van de ontwikkelingslanden. Bovendien: is het zo dat Nederland „helemaal geen indruk” maakt? Ik ben er van overtuigd, dat o.a. de loyale steun die ons land steeds gegeven heeft aan de V.N.-activiteiten op het gebied van de economische ontwikkeling ons een aanzienlijke goodwill heeft bezorgd in de ontwikkelingslanden. Concrete voorbeelden van deze steun: de rol die Nederland gespeeld heeft in de S.U.N.F.E.D. en Special Fund-discussies, en de belangrijke (vierde) plaats welke Nederland inneemt in de (multilaterale) technische hulpverlening. Voorbeelden van de verworven goodwill: de aard van de betrekkingen tussen de Nederlandse vertegenwoordigers en de delegaties van ontwikkelingslanden bij de V.N. in New York en in de regionale commissies (ook in E.C.A.F.E.), en de Nederlandse invloed in de Specialized Agencies als bijv. de F.A.O.

4. D.D. constateert: vergeleken met de praktijk der omringende landen is het Nederlandse multilateralisme uniek. Ik vermag niet in te zien dat het *daarom* ook onjuist zou zijn. Jawel, zegt de schrijver van D.D., want de andere landen (met bilaterale hulpverlening dus) plukken daarvan ook de vruchten, en zal ons land dan niet op den duur achterblijven? Mijn vraag aan D.D. is: achterblijven waarmee of waarin? In economische ontwikkeling? In groeitempo van de export? In politieke invloed? Al deze zaken zijn slechts zeer ten dele afhankelijk van bilateralisme of multilateralisme; denk slechts aan de ervaringen van grote bilateralisten als de Verenigde Staten, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk.

(vervolg van blz. 749)

dan een testimonium paupertatis. Bovenstaand voorstel nu, biedt een radicale oplossing voor deze moeilijkheid, doordat de uit de loonstijging voortvloeiende verhoging der pensioenverplichtingen door middel van het omslagstelsel wordt gedekt.

In de laatste tijd zijn er van verschillende zijden voorstellen gedaan, die min of meer hetzelfde beogen. In dit verband mogen wij verwijzen naar blz. 26/27 van het meer genoemde S.-E.R.-advies, waarin staat: „Het is daarom niet bezwaarlijk en geenszins in strijd met het gestelde uitgangspunt (autonomie der bedrijfspensioenfondsen), een eventuele welvaartsaanpassing van de pensioenuitkeringen uit de bedrijfspensioenfondsen geheel of ten dele

te financieren door middel van een omslagstelsel” ¹¹⁾.

Verder is reeds in deze richting een suggestie gedaan door Jhr. Drs. J. H. van Holthe tot Echten in „E.-S.B.” van 19 juli 1961 en heeft ook de huidige voorzitter der Verzekeringskamer, Prof. Campagne, in zijn slotwoord op de verzekeringsdag 1962 duidelijk uiting gegeven aan zijn voorkeur tot een incorporatie der twee stelsels.

Het is onze mening, dat nadere bestudering van dit voorstel, dat realiseerbaar is onder de bestaande wetgeving, gewenst is.

Krommenie.

Ir. J. C. KAARS SIJPESTEIJN.

¹¹⁾ Deze opmerking werd door de voorstanders van § 9 naar voren gebracht.

5. D.D. valt Drs. Cohen bij als deze schrijft: „Hulp op multilaterale basis doet de voordelen die elk geïndustrialiseerd land van de ontwikkeling van de minder ontwikkelde landen verwacht slechts op onvolkomen wijze genieten, nl. alleen dan als men erin slaagt handelsbetrekkingen aan te knopen. Eenvoudiger is het zich die voordelen ten deel te laten vallen door middel van de ontwikkelingshulp zelf”. Inderdaad. Het is natuurlijk nog iets eenvoudiger indien de voor hulpverlening beschikbare bedragen direct op de bankrekening van het Nederlandse bedrijfsleven worden bijgeschreven, met het verzoek om een geschenkzending naar Peru of Soedan te verzorgen.

Maar nu in ernst: is de concurrentiepositie van onze industrie en handel inderdaad zo zwak? Drs. Lensing (geciteerd in D.D.) meent van wel: Nederland moet zijn hulpverlening „inpassen in het kader van zijn handelspolitiek”. Dit liegt er tenminste niet om; de handelspolitiek is primair, de hulpverlening moet zich daarnaar richten. Zouden we nu voortaan maar niet liever spreken van exportbevordering in plaats van hulpverlening? Wie is zo naïef hier nog iets te mompelen over de prioriteit van de belangen van de ontwikkelingslanden zelf?

6. De voordelen van het bilateralisme komen alleen dan volledig tot hun recht als men de hulpverlening concentreert op enkele landen die grote ontwikkelingskansen beloven. Bilateralisme dwingt dus tevens tot concentratie op één land of enkele landen. Aldus D.D., bij monde van Drs. Cohen. Mijn bezwaren: a) concentratie van hulp zet overal kwaad bloed, behalve in het bevoordeelde land; b) alle door de ontvangende landen ongewenste neveninvloeden van bilaterale hulpverlening doen zich in zeer sterke mate voor; c) we hebben langzamerhand genoeg voorbeelden gezien van de resultaten van concentratie (Laos, Vietnam, Korea, Taiwan, Jordanië, Libye) om de geringe effectiviteit te kunnen beoordelen.



Ik geloof dat ik hiermee alle bezwaren die de schrijver van D.D. aanvoert tegen het multilateralisme heb genoemd. Ik vind ze geen van alle steekhoudend. Op enkele plaatsen stelt D.D., dat bilaterale hulp voor beide partijen voordelen biedt boven multilaterale hulp. Tevergeefs heb ik evenwel in zijn betoeg gezocht naar een voorbeeld van deze voordelen voor de hulpontvangende landen. D.D. stelt ook de vraag, of voor Nederland de regionale hulpverlening niet de aangewezen tussenweg tussen bi- en multilateraal is. De schrijver kritiseert de bestaande associatie met de E.E.G. (en ik deel zijn mening in dit opzicht vrijwel geheel), maar verklaart toch, dat „regionale hulpverlening op zichzelf, als variant van bilaterale hulpverlening, haar nut kan hebben, voor de hulpontvanger zowel als voor de hulpverstrekker”. Zonder verdere concretisering vind ik dit een gratuite bewering. Niemand zal durven beweren, dat bilaterale of regionale hulpverlening niet nuttig kan zijn; zij is dat in de regel beslist wel. De vraag was echter welke vorm van hulpverlening te prefereren is, en hierover zegt bovenstaande uitspraak niets.

Gelukkig geeft de schrijver van D.D. in de tweede helft van zijn laatste beschouwing (van 6 juli) weer blijk van de brede visie die zijn rubriek in de regel kenmerkt. „De primaire noodzaak (van hulpverlening) is politiek, maar zij is niet zozeer de noodzaak de achtergebleven landen



(I. M.)

voor het Westen te behouden als wel de noodzaak de voortdurende verbreding van de kloof tussen rijke en arme landen, die op den duur tot een uitbarsting moet leiden, te voorkomen”. Het economische belang (voor de industriële landen) is slechts een afgeleid belang, zegt hij, en terecht. Ik begrijp daarom niet, dat hij de stelling van de heer Lensing (hierboven onder 5 genoemd) onderschrijft. Ik heb ook geen argumenten kunnen ontdekken waarom hulpverlening met dit doel voor ogen „net zo goed (zo niet beter) gepaard kan gaan met de bevordering van eigen economische belangen” (cursivering van mij - H. L.); deze eigen belangen moeten aan de primaire noodzaak ondergeschikt zijn.



Zoals gezegd, ook de schrijver van D.D. meent dat multilaterale hulp „theoretisch ongetwijfeld verkieslijker” is. De voordelen van deze vorm van hulpverlening behoeven dus niet te worden herhaald. Misschien mag ik eindigen met te wijzen op een argument ten gunste van het multilateralisme waarvoor m.i. nog te weinig aandacht bestaat. Naar mijn mening moet het waarschijnlijk worden geacht, dat in de toekomst in toenemende mate een rol zal worden gespeeld door de ontwikkelingslanden in situaties waarin Oost en West elkaar niet kunnen vinden. Voorbeelden hiervan vindt men reeds o.a. in de benoeming van U Thant en in de positie van de „niet-verbonden landen” op de Geneefse ontwapeningsconferentie (zie de N.R.C. van 2 juli). Een dergelijke rol van de niet-verbonden landen (die praktisch alle ontwikkelingslanden zijn) vereist evenwel dat deze staten ook inderdaad onafhankelijk zijn van Oost en West, hetgeen weer impliceert dat zij ook wat betreft de hulpverlening zo min mogelijk in een beïnvloedbare positie dienen te verkeren. Ik geloof, dat de wereldvrede (en dus ook het Westen en Nederland) slechts gediend is met een ook in economisch opzicht zo onafhankelijk mogelijke status van de ontwikkelingslanden.

Papendrecht.

H. LINNEMANN.

Gewone en ongewone problemen van de E.E.G.

Inleiding.

Er zijn veel conferenties. Wordt er niet te veel vergaderd? Dit zullen verschillende lezers zich wellicht afgevraagd hebben bij de aankondiging van de internationale conferentie over „The problems of communication in a United Europe”, welke van 23 tot 28 juli jl. werd gehouden aan boord van de „Nieuw Amsterdam” tijdens een cruise naar Noorwegen.

Ook thans echter bleek het nut van een dergelijke internationale ontmoeting, welke alle deelnemers een geestelijke injectie gegeven heeft en hen — verwijderd van de dagelijkse routine — nader heeft doen bezinnen op de invloed van de E.E.G. op hun bedrijven.

Bewondering dient te worden uitgesproken voor de durf, welke de organisatoren van dit congres, te weten het Genootschap voor Reclame en in het bijzonder haar voorzitter Jhr. W. van Andringa de Kempnaer, alsmede de „International Advertising Association”, getoond hebben om dit congres op zulk een originele wijze te organiseren. Zulks geldt mede voor de directie van de H.A.L., welke zich volledig heeft ingezet om deze proefneming — welke zonder twijfel navolging verdient — tot zulk een succes te maken. Hiertoe droeg, naast de vele vooraanstaande sprekers, vooral ook bij de aanwezigheid van Z.K.H. Prins Bernhard, die de besprekingen de laatste dag voorzat.

Gezien de vele waardevolle gedachten welke door de sprekers naar voren werden gebracht, is het van belang in bredere kring hiervoor de aandacht te vragen. Met een zeer korte weergave zal dienen te worden volstaan.

Beschouwing.

De voordrachten werden geopend door *Ir. P. F. S. Otten*, voorzitter van de Raad van Commissarissen van de N.V. Philips Gloeilampenfabrieken met een referaat, getiteld „*Uncommon problems in the Common Market*”.

De heer Otten wees erop dat de internationale economische integratie gebaseerd is op de gedachte van optimale arbeidsverdeling tussen de deelnemende landen. Zulks houdt in: volledige vrijmaking van het goederen- en dienstenverkeer, alsmede een maximale beweeglijkheid van de productiefactoren arbeid en kapitaal.

Vrij verkeer van goederen zal het mogelijk maken ieder artikel in veel grotere series te maken en wel daar, waar de productievoorwaarden het gunstigst zijn en de reële kosten het laagst. Naarmate de integratie voortschrijdt en de beloning van de mobiele productiefactoren meer gelijk zal worden, zal de nadruk bij de vestiging steeds meer komen te liggen op de natuurlijke vestigingsfactoren, te weten de beschikbaarheid van natuurlijke rijkdommen.

Met nadruk werd door spreker betoogd dat, indien niet spoedig verdere vooruitgang wordt geboekt bij de harmonisatie van de talrijke nationale bepalingen — zowel wettelijk als administratief — waaraan de verhandelde producten dienen te voldoen, zulks de totstandkoming van de gemeenschappelijke markt ernstig kan belemmeren. Dit geldt in het bijzonder voor de vele uiteenlopende veiligheidsvoorschriften en kwaliteitseisen. Slechts internationale standaardisatie kan hier de oplossing bieden.

Ondernemers dienen de mogelijkheid te bezien van het oprichten van dochterondernemingen of verkoopkantoren

in het buitenland. Het is ondenkbaar dat de voorwaarden voor de expansie van produktie en verkoop binnen de E.E.G. voor ieder produkt het meest gunstig zijn binnen de eigen nationale grenzen. Van de moderne progressieve ondernemer wordt een radicale wijziging in geestesgesteldheid verlangd. Hij zal moeten breken met de nationale, protectionistische denkwijze, nog veelvuldig gedicteerd door de traditie. Hij moet zich bewust zijn van het feit dat de economische verhoudingen tussen de leden-landen van de gemeenschappelijke markt langzaam maar zeker op die tussen provincies van hetzelfde land zullen gaan gelijken.

Het ongewone probleem doet zich nu voor dat het vertrouwen in en de bewondering voor die dynamische ondernemer verdwijnen en zelfs overgaan in wantrouwen wanneer hij besluit met andere fabrikanten samen te werken, teneinde de organisatie van de produktie en de technische ontwikkeling te rationaliseren, hetgeen toch de grondgedachte achter de integratie is.

Men verdenkt hem in het bijzonder wanneer hij met anderen gaat samenwerken om zijn verkopen op een rationele basis op te zetten.

Er wordt nog niet voldoende beseft dat, indien de eis van concurrentie te consequent moet worden toegepast, het resultaat economische verspilling op grote schaal is; hetgeen zeker niet in het belang van de consument is.

De onzekerheid tenslotte, hoe groot het geïntegreerde gebied uiteindelijk zal zijn, maakt het voor de ondernemingen moeilijk de produktie binnen het gebied van de zes te reorganiseren. Spoed in de onderhandelingen met derde landen is mede daarom gewenst.



Aan het onderwerp „*A European consciousness — can a nation become wholly European in outlook*” werd door *Lord Gladwyn*, onder meer Brits gezant in Frankrijk van 1954 tot 1960, een openhartige beschouwing gewijd.

Deze zag de vooruitzichten voor de aansluiting van Groot-Brittannië bij de E.E.G. als gunstig. Wanneer na acht jaren de gemeenschap economisch geheel zal zijn gerealiseerd, zal onweersstaanbaar de politieke eenwording volgen. Het opgeven van het nationale bewustzijn kan, aldus spreker, politiek gezien, slechts door druk van buitenaf bereikt worden.

Na deze politieke beschouwing sprak *Dr. Max Gloor*, Sales and Marketing Director van Nestlé, Zwitserland, over het onderwerp „*Marketing becomes of age*”.

Wat betreft de toepassing van de marketing¹⁾, welke uiteenvalt in planning, uitvoering en controle, merkte spreker met betrekking tot de uitvoering op dat vele ondernemers geen juiste instelling tegenover de reclame bezitten. Deze wordt te vaak gezien of als een tovermiddel, of als iets dat weliswaar gedaan moet worden, doch in de grond van de zaak nutteloos is. Zij is voornamelijk een middel tot het doen van mededelingen en moet ook daarvoor gebruikt worden.

De heer Gloor merkte op dat, in weerwil van de grote bedragen, welke voor marketing worden uitgegeven, aan

¹⁾ Omschreven als „jene unternehmerischen Tätigkeiten, die den Strom der Güter- und Dienstleistungen vom Produzenten zum Konsumenten lenken und sich dabei unmittelbar an den Wünschen der Verbraucher orientieren”.

de controle van de resultaten nog verrassend weinig aandacht wordt gegeven. De verkregen resultaten dienen kritisch onderzocht en zo veel mogelijk met vooraf gestelde streefcijfers vergeleken te worden. Aanzienlijke afwijkingen hiervan moeten zorgvuldig geanalyseerd worden. De ondernemers zullen op dit terrein mede de steun van de universiteiten en hogescholen nodig hebben.

Prof. Dr. Albert Beken, Director and General Salesmanager van Gevaert Fotoprodukten in België, behandelde het onderwerp „*Productivity in the distribution sector*”.

Deze wees er onder meer op dat de concentratie in de distributiesector belemmerd wordt door de wens van de consument alle dagelijkse gebruiksartikelen in zijn directe omgeving te kunnen aanschaffen. Terwijl de producenten streven naar specialisatie wensen de afnemers overal het grootst mogelijke produktenassortiment aan te treffen.



Terwijl de twee voorgaande sprekers de aandacht vroegen voor de distributie, vestigde *Dr. A. Düren*, Hauptgeschäftsführer des Deutschen Industrie- und Handelstages te Bonn, de aandacht op het vraagstuk van „*Small and medium business on their way to the Common Market*”.

Met betrekking tot de aanpassing aan de Europese markt, wees spreker erop dat deze markt steeds van de Amerikaanse markt zal verschillen in deze zin dat zij niet één taalgebied vormt. Uit dien hoofde is het noodzakelijk dat de firmanten van de kleinere bedrijven er naar streven zich de buitenlandse talen eigen te maken. Zij zullen tevens moeten bevorderen dat de stafleden hun talenkennis vergroten, bijv. door dit in fabriekstijd mogelijk te maken en door een deel van de kosten voor hun rekening te nemen. Hierbij moet ook gedacht worden aan de vakantiecursussen aan buitenlandse universiteiten. (Hoewel dit vraagstuk in West-Duitsland ernstiger schijnt te zijn dan in Nederland, ben ik van mening, dat op dit terrein ook hier nog nadere activiteiten ontplooid zouden kunnen worden voor de kleinere bedrijven. Locaal zouden bijv. door de gezamenlijke industrie cursussen kunnen worden opgezet).

Ook een intensivering van internationale uitwisseling van trainees tussen de kleinere bedrijven, welke vaak reeds in persoonlijke relatie staan, kan zeer nuttig geacht worden.

Een andere zwakte van de kleine en middelgrote bedrijven bij de aanpassing aan de E.E.G. is de verwerking van de vele gegevens welke beschikbaar komen. Deze bedrijven missen veelal de geldmiddelen en de mensen om deze vloed van gegevens te verwerken. Aan iedere activiteit binnen de Europese markt moet echter een zo goed mogelijke documentatie ten grondslag liggen. (Het is m.i. van belang dat men op dit vraagstuk attent blijft, omdat juist hier zo snel het gevaar van routinehandelingen dreigt op te treden. Het lagere personeel kan vaak de belangrijkheid van de te selecteren berichten niet bepalen. Van de ondernemer kan niet verwacht worden dat hij de grote hoeveelheid informatiemateriaal zelf geheel verwerkt. Het lijkt mij dat men in verenigingsverband hier nog meer bereiken kan dan tot dusver, omdat men daar hoger gekwalificeerde en meer gespecialiseerde krachten voor dit werk kan aantrekken.

De kleinere onderneming staat voorts voor de moeilijkheid hoe haar produkten in de grotere markt af te zetten. Taalmoeilijkheden, gebrek aan kennis van de publiciteits-

media, de organisatie van salespromotion en de vaak totaal verschillende mentaliteit van de buitenlandse kopers, zijn hier grote hinderpalen. Een uitweg vormen echter de grote reclame-bureau's met contacten in het buitenland, de grote dagbladen, welke advertentiepools gevormd hebben, waardoor advertenties in alle belangrijke Europese dagbladen te plaatsen zijn en de marktresearch-instituten, welke ook veelal nauwe contacten hebben met soortgelijke buitenlandse instellingen).

Een ander probleem is dat de aanpassing aan de Europese markt geld kost en vaak het gebrek aan middelen de middelgrote en kleinere bedrijven parten speelt. De heer Düren wees in dit verband op het bestaan van de Europese investeringsbank en wat Duitsland betrof eveneens op de „*Reconstruction Loan Corporation*” te Frankfurt. De ervaring heeft wonderlijkerwijze uitgewezen dat van de fondsen, welke door de Duitse regering voor de kleine en middelgrote bedrijven terzijde zijn gezet, slechts voor een klein gedeelte gebruik werd gemaakt, omdat de betrokkenen niet van het bestaan hiervan op de hoogte waren.

Ook levert het voor het kleinere bedrijf grote moeilijkheden op een juist inzicht te krijgen in de aankoopmogelijkheden in de partnerlanden. Een oplossing kan gevonden worden in de vorming van inkooporganisaties. Het is van groot belang regelmatig stafbesprekingen aan de E.E.G. te wijden en het personeel aan conferenties en cursussen hierover te doen deelnemen. (De resultaten hiervan zijn uiteraard niet direct meetbaar, doch zij vormen m.i. mede een verklaring voor het feit dat op de duur het ene bedrijf tot grote bloei komt en het andere vaak zonder direct aanwijsbare oorzaken achter blijft).



Het was voor *Prof. Dr. A. Müller-Armack* als politicus en als Staatssecretaris van het Duitse Ministerie van Economische Zaken, uiteraard moeilijk in zijn voordracht „*Probleme der Europäischen Integration*” nieuwe gezichtspunten naar voren te brengen. Deze beperkte zich dan ook tot een weergave van de op dat ogenblik bekende feiten met betrekking tot de integratie.

M. Louis Devaux, Président Directeur Général van de Franse Shell te Parijs, ging in een zeer doorwrocht betoog in op het onderwerp „*Problems of international advertising*”. Spreker zag de reclame als het wapen bij uitstek tegen de concurrentie: „*The shots it fires can sparkle or smoulder; it never fights a defensive campaign*”.

Reclame als middel tot contact en presentatie personifieert een bedrijf aan haar afnemers en het publiek in het algemeen. Zij dient daartoe een juist beeld van het bedrijf, haar activiteiten en doelstellingen te geven. Voor alles is daarbij van belang dat de topleiding van het bedrijf een werkelijke belangstelling voor de reclame en de wijze waarop deze wordt beoefend, aan de dag legt. Voorts dient de reclame onder één — volledig verantwoordelijke man — te ressorteren. De publiciteit, verkoopmethoden, verpakking en presentatie dienen individueel aangepast te worden aan de omstandigheden in ieder land. Nationale reclame-bureau's verdienen hier de voorkeur.

Normaal worden reclamekosten als bedrijfskosten aangemerkt en komen niet op de balans tot uitdrukking. Reclame is echter zonder twijfel een investering, daar zij de waarde van het handelsmerk schept en de waarde van de goodwill van het bedrijf vergroot. Spreker beval daarom aan dat de experts dit punt nog eens bezien.

Het loonadvies van de S.-E.R.

Dr. H. Umrath te Amsterdam schrijft ons:

1. Misschien schuilt achter de ergernissen van het bedrijfsleven meer cynisme dan Prof. Pen meent te mogen veronderstellen en dan in een S.-E.R.-advies nu eens tot uitdrukking kan komen. Zelfs een vreemde in Jeruzalem weet, dat tussen schijn en werkelijkheid van onze loonpolitiek een kloof bestaat, die tenminste gedeeltelijk overbrugd moet worden, wil men voorkomen, dat het gezag én van de overheid én van de vakorganisaties bij werkgevers en werknemers nog verder ondermijnd wordt. Wie eens mee heeft gemaakt hoe bij de loonvaststelling een klein congres van grote en soms dure mannen schijnbaar volkomen serieus urenlang over fracties van procenten discuteert, terwijl in de praktijk het kruipende bloed al lang zijn weg volgens de verhoudingen van vraag- en aanbod heeft gevonden, kan niet aan de indruk ontkomen, dat hier op waarlijk Kafkase manier het meest onproductieve gebruik werd gemaakt van de, tengevolge van het zuilensysteem toch al overbelaste, capaciteiten op bestuurlijk niveau.

Deze gordiaanse knoop viel niet meer binnen het kader van de bestaande institutionele verhoudingen te ontwarren. Waar een ontknoping naar het voorbeeld van de Grote Alexander noch met ons stelsel noch met onze mentaliteit overeen zou komen, opent het nieuwe S.-E.R.-advies — al is het dan ook verre van volmaakt — de deur voor een evolutie naar een systeem dat dan tenminste onder het juiste merk van „schipperen” verkocht zou kunnen worden en geen misbruik meer hoeft te maken van het etiket „wetenschappelijk”.

2. Het advies sluit geenszins de ontwikkeling van de macro-economische produktiviteit als één van de grondslagen van de loonpolitiek uit. Slechts de micro-economische ontwikkeling per onderneming of bedrijfstak wordt als toetssteen afgewezen. Waar deze laatste geen rekening kan houden met de niet te elimineren, maar wel bewust te beïnvloeden vraag- en aanbodverhoudingen op de arbeidsmarkt, behoort dit begrip — om met de woorden van „The Economist” te spreken — tot de „Kindergarden economy”.

3. Devaluatie zal slechts dan noodzakelijk zijn, indien een meer aan de realiteit van de loonvorming aangepaste loonpolitiek tot grotere prijsstijgingen moet leiden dan in de met ons concurrerende landen. Immers de puzzel van de trits „volledige werkgelegenheid, stabiele prijzen, evenwicht in de betalingsbalans” kon tot nu toe door geen enkele toverleerling in welk land dan ook worden opgelost. Zelfs de Sowjet-Unie is niet erin geslaagd „centraal vastgestelde loonschalen van kracht te doen zijn, aangezien deze geen rekening kunnen houden met het voortdurend veranderende patroon van de arbeidsmarkt”. De ervaring heeft geleerd, dat men slechts door verdeling van de arbeidskrachten onder militaire discipline de invloed van vraag en aanbod zou kunnen uitschakelen. (Zie Alec Nove: „The Soviet Economy, London 1961”, blz. 234). Het is daarom niet erg realistisch om te veronderstellen, dat de loonpolitiek nieuwe stijl tot grotere prijsstijgingen zal leiden dan de tot nu toe nogal „stijlloze” systemen in de concurrerende landen.

4. Het vraagstuk van onze bevolkingsexplosie speelt o.i. in de eerste plaats een rol t.a.v. het inkomen per inwoner en veel minder (of helemaal niet) per hoofd van de beroepsbevolking. Een uurloon (incl. sociale werkgeversbijdragen) is voor de ondernemer een uur loon, onverschillig of de loontrekker twee, vier of zes kinderen heeft. Indien wij dus bij gelijke loonkosten per uur niet met het buitenland kunnen concurreren dan heeft dat met onze produktiviteit te maken, die (misschien) t.g.v. lage lonen te laag is, maar niet met het aantal kinderen, dat van dat uurloon moet worden gevoed en gekleed.

Anders ligt het met de gevolgen van de bevolkingsaanwas t.a.v. de investeringen. Een land met weinig kinderen kan meer biefstuk consumeren, omdat men minder hoeft te sparen voor wiegen, scholen, huizen, fabrieken en begraafplaatsen. D.w.z., dat van het produkt van elk gewerkt uur in ons land meer dan elders in de vermogenssfeer en minder in de consumptie terecht moet komen.

Maar daarmee zijn wij bij de ontbrekende schakel van de sociaal-economische legpuzzel van onze maatschappij beland: het overgrote gedeelte van de vermogensvorming gebeurt via de prijzen of via lage lonen of via hoge en

in staat zijn doeltreffend met Europa te concurreren.

Vrijere handel houdt in dat de gemeenschappelijke markt de concurrentiekracht en efficiency van de Amerikaanse industrie zal stimuleren.

Tot slot gaf Prof. Francis Elvinger, Chairman Sté Elvinger Conseils en Vente et en Publicité uit Frankrijk, met zuidelijke emotie een boeiende samenvatting van de uiteenlopende en toch nauw samenhangende referaten.

Concluderend mag worden gesteld, zoals ook uit de gesprekken bleek, dat voor velen dit congres resultaten heeft afgeworpen, welke in het eigen bedrijf tot uitdrukking kunnen worden gebracht.

Delft:

Dr. J. D. DE HAAN, M.A.B.

(vervolg van blz. 753)

De heer Howard L. Clark, President of the American Express Cie, behandelde het thema „European integration — an American point of view”.

Belangrijk was m.i. zijn positieve visie dat de Verenigde Staten, uitgaand van een laag wederzijds tarief, met Europa, op langere termijn gezien, effectief kunnen concurreren. De Verenigde Staten staan sterk wat betreft „engineering skill, design, production knowhow and salesmanship”.

Wat de prijsconcurrentie betreft merkte spreker op dat sinds 1958 de lonen en de produktiviteit in de Verenigde Staten ongeveer gelijkelijk zijn toegenomen, terwijl in Europa — onder meer in Duitsland — de lonen veel sterker zijn gestegen dan de produktiviteit. Indien deze trend zich voortzet, zullen de Verenigde Staten zeker

soms arbeidsloze inkomens en leidt tot vermogensaanwas buiten die groepen van wie de inkomens door de loonpolitiek worden bepaald. Wij menen dan ook, dat het gezonde cynisme van Prof. Pen juist op dit punt te kort is geschoten. Wij kunnen begrijpen, dat hij van het enkele jaren geleden op de jaarvergadering van de Ver. voor Staatshuishoudkunde door hem verkondigde principe van de oude A.F.L.: „Meer en meer en meer” als enig juiste grondslag van de vakbondspolitiek terug is gekomen. Maar wij hadden gemeend te mogen verwachten, dat het enfant terrible in de soms al te rustige speeltuin van onze economische wetenschap ook deze keer in de roos zou hebben geschoten door duidelijk te stellen, dat het probleem der „Rising Prices” niet door min of meer intelligent schipperen kan worden opgelost, zolang men alleen maar doktert aan de loonpolitiek terwijl van een integrale inkomens- en vermogenspolitiek geen sprake is.

Drs. J. P. de Hey te Voorburg schrijft ons:

In zijn artikel getiteld „Het loonadvies van de S.-E.R.: verhulde balsturigheid” in „E.-S.B.” van 25 juli 1962 schetst Prof. Dr. J. Pen op treffende wijze de psychologische achtergrond van het recente advies over het loonvormingssysteem. Het komt mij voor dat de heer Pen wat dit betreft precies midden in de roos heeft geschoten. Hulde voor de pakkende en voor ieder verstaanbare be-woordingen waarin dit schieten vorm heeft gekregen. Professor Pen beklagt zich er over, dat de S.-E.R. zijn balsturigheid heeft verhuld. Misschien is het een troost voor de hooggeleerde auteur te weten, dat de discussies in de Raad over het concept-advies meer onthullend zijn geweest. Overigens — het zij gaarne toegegeven — een schrale troost, want de Raad pleegt belangrijke adviezen meestal vast te stellen in besloten vergadering.

Bepaald oneens ben ik het met Prof. Pens verwachting, dat het door de meerderheid van de Raad geadviseerde systeem zal moeten uitlopen op een devaluatie wil men een stagnatie in de economische ontwikkeling vermijden. Juist is zijn opmerking, dat de snelle bevolkingsaanwas in Nederland dwingt tot een lager loonpeil dan in de omringende landen op straffe van werkloosheid. De snelle groei van de beroepsbevolking vormt echter precies de omstandigheid op grond waarvan minder vrees behoeft te worden gekoesterd, dat het systeem ons op een kwade dag voor de keuze zal stellen tussen stagnatie of devaluatie. Immers een ontwikkeling in de richting van een te hoog arbeidskostenpeil zal spoedig en ingrijpend zichtbaar worden op de arbeidsmarkt. Dit zal enerzijds de werkgevers aanleiding geven krachtiger weerstand te bieden aan overtrokken looneisen en anderzijds de vakbeweging manen tot voorzichtigheid. De vergelijking, die professor Pen met Groot-Brittannië maakt, gaat dan ook niet op. Er is daar geen sprake van een snelle bevolkingsgroei en bovendien liggen de verhoudingen in de vakbeweging in ons land voor het beleven van een verantwoordelijkheid, die verder reikt dan een eng groepsbelang op zeer korte termijn, veel gunstiger dan in Groot-Brittannië.

Tenslotte verwijt professor Pen het huidige kabinet ten onrechte een tweeslachtig beleid omdat het enerzijds herhaaldelijk vrees heeft getoond voor een te grote loonstijging en anderzijds de gulden heeft gerevalueerd. Ik voor mij acht het een zeer gelukkige omstandigheid dat er zich een gelegenheid heeft voorgedaan om een stukje funda-

mentele onevenwichtigheid te overbruggen door een — zij het zeer bescheiden — revaluatie. Het kabinet verdient waardering, dat het zo snel wist te reageren toen West-Duitsland onverwacht deze gelegenheid schiep. Door de revaluatie is een stukje onvermijdelijke inflatoire loon- en prijsstijging voorkomen. Ik acht dit een groot sociaal goed. Ik zie het zo dat ieder, die meent dat sociale gerechtigheid aan alle bevolkingsgroepen — met name de sociaal zwakkeren waaronder de vaste inkomensstrekkers — toekomt en niet uitsluitend aan die groepen werknemers, welke de sterkste posities op de arbeidsmarkt bezetten, dit oordeel moet kunnen onderschrijven.

NASCHRIFT

Dr. Umrath, met wie ik het op de meeste punten eens ben, zegt: Pen verontachtzaamt de scheefheid van de inkomens- en vermogensverdeling en de invloed daarvan op lonen en prijzen. Dit is geruststellend voor de gekritiseerde, die wel eens vermoedt dat zijn lezers genoeg krijgen van dit telkens bij hem terugkerende thema. „In het algemeen valt van de vakbonden een schadelijke loonpolitiek te verwachten”, aldus mijn „*Harmonie en conflict*”, (een boek dat haast uitsluitend over dit thema gaat) „naarmate de interactie van conflicten in een bepaalde maatschappij ongunstiger uitvalt, en het vertrouwen minder gewettigd is, dat de overheid het hare zal doen om aanvaardbare oplossingen te bewerkstelligen”. Is dat ook niet wat mijn schijnbare opponent bedoelt?

In dit citaat ligt tevens de reden opgesloten, waarom tussen Drs. de Hey en mij wel een potentieel meningsverschil bestaat. Zou het werkelijk een „groot sociaal goed” zijn, om in de toekomst de lonen, al dan niet met behulp van enige structuurwerkloosheid, laag te houden en vervolgens het verschil met het buitenland weg te revalueren, waarbij vooral de inkomens van de importeurs en van andere tussenschakels toenemen? En zal de vakbeweging met een dergelijk beleid akkoord gaan zolang de inkomensverdeling nog zo scheef is? Het lijkt mij niet.

Groningen.

J. PEN.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

Op 30 juli werd een nieuw Nederlands record gevestigd: op de weekstaat van de centrale bank bereikte de bankbiljettencirculatie met f. 5.548 mln. een omvang die het bedrag waarmee de Duitse bezetters ons land in 1945 hadden laten zitten overtrof. Wanneer men bovendien verneemt, dat De Nederlandsche Bank in de laatste week van juli een flink bedrag aan contante dollars heeft afgegeven dan zou men wellicht geneigd zijn tot een krappe geldmarkt te concluderen. Het tegendeel was het geval. De banken zwommen in hun liquiditeit; de saldi bij de centrale bank — f. 981 mln. — waren ca. f. 220 mln. boven de verplichte tegoeden uit hoofde van kasreserve en strafdeposito's. Het tegoed van de Schatkist daarentegen daalde, ondanks een plaatsing van f. 220 mln. schatkistpapier, van f. 489 mln. tot f. 167 mln. Waarschijnlijk was het ook de Staat die de bovenvermelde dollars nodig had.

Anderzijds intervenueerde De Nederlandsche Bank op de valutamarkt door aankoop van termijndollars (welke transacties overigens niet in de weekstaat tot uiting komen).

Dat in de zeer ruime geldmarkt de banken voortgingen schatkistpapier af te nemen is begrijpelijk, ook al waren de tarieven op 26 juli verlaagd. Op 1 augustus verlaagde de Agent zijn tarieven opnieuw: 2-maands promessen werden tegen $1\frac{3}{4}$ pCt. disconto afgegeven en oktober 1963-biljetten tegen $2\frac{1}{4}$ pCt. rente; tevens werd overgegaan tot afgifte van 5-maands promessen à $2\frac{1}{16}$ pCt. disconto; de tarieven voor 3- en 5-jaars biljetten bleven echter gelijk, hetgeen hun attractie uiteraard verhoogde. Op 6 augustus vond de Agent het kennelijk welletjes en staakte voorlopig de afgifte van alle soorten papier. In de open markt bleven de omzetten uiterst gering, daar de zeer ruime geldmarkt uiteraard weinig aanleiding gaf tot aanbod van papier. De callrente daalde in overeenstemming met de andere geldmarkttarieven na de verlaging op 25 juli op 1 augustus opnieuw, terwijl op 6 augustus het niveau tot 1 pCt. zakte.

Kapitaalmarkt.

De bezoekers van de beursgalerij zien de laatste tijd weinig spectaculairs. De soms flink heen en weer springende koersen wekken misschien de indruk van een actieve beurshandel, doch de omzetten zijn klein, zodat slechts weinig vraag of aanbod de koersen sterk kunnen beïnvloeden. Overigens weken zowel bij de aandelen als bij de obligaties de omzetten in juli 1962 weinig af van die in juli 1961.

Op de obligatiemarkt is de koersdaling (en dus de rentestijging) van een maand geleden voorlopig tot staan gekomen; de stemming werd zelfs iets vaster, o.a. onder invloed van vraag uit Zwitserland, al bleef de activiteit gering. Op de zo belangrijke onderhandse markt echter schijnen de institutionele beleggers weinig moeite te hebben hun omvangrijke beleggingzoekende middelen onder te brengen.

Ook op de aandelenmarkt is het koerspeil in juli globaal genomen iets gestegen. Hierbij liep de sector der Internationals — uitgezonderd Unilever — voorop. Hoogovens reageerde op de kwartaalcijfers die over het eerste halfjaar 1962 een daling van omzet en winst van resp. 12 pCt. en 21 pCt. lieten zien met een — overigens slechts kortstondige — koersstijging.

Na de totstandkoming van het voorlopig accoord met Indonesië over Nieuw Guinea toonden enkele cultuurfondsen enige opleving, op weinig rationele gronden uiteraard. Indien het accoord al leidt tot betere economische betrekkingen, dan lijken voorlopig slechts voor enkele handels- en scheepvaartondernemingen de mogelijkheden iets gunstiger. Maar de beurs doet soms gaarne aan „wishful thinking”.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	27 dec. 1961	H. & L. 1962	27 juli 1962	3 aug. 1962
Algemeen	410	431 - 316	342	343
Intern. concerns	566	594 - 420	459	462
Industrie	366	396 - 302	324	323
Scheepvaart	184	187 - 135	141	140
Banken	253	270 - 221	231	235
Handel enz.	160	171 - 132	142	141

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



DE AMSTEL BROUWERIJ N.V.

te Amsterdam vraagt: voor haar economische afdeling een

JONG ECONOOM

Bovengenoemde stafafdeling houdt zich o.m. bezig met commerciële en bedrijfsorganisatorische vraagstukken.

Leeftijd: ca. 30 jaar

Practische ervaring op bedrijfseconomisch gebied wordt op prijs gesteld.



Eigenhandig geschreven sollicitatiebrieven met volledige gegevens te richten aan het hoofd Personeelszaken van de Amstel Brouwerij N.V., Mauritskade 14, Amsterdam.



Maak gebruik van de rubriek

„VACATURES”

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

	27 dec. 1961	27 juli 1962	3 aug. 1962
Aandelenkoersen.			
Kon. Petroleum	f. 126,70	f. 135,85	f. 136,90
Philips G.B.	f. 246,10	f. 160,60	f. 160,40
Unilever	f. 189,70	f. 142,10	f. 140,95
Robeco	f. 252,50	f. 201	f. 203
Hoogovens, n.r.c.	776	563½	575½
A.K.U.	404¾	362¾	372¾
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c.	1.070	741½	745
Zwanenberg-Organon	1.024	893	899½ b)
Interunie	f. 228	f. 176	f. 178,50
Amsterd. Bank	396	365½	375
New York.			
Dow Jones Industrials	731	585	596
Rentestand.			
Langl. staatsobl. a)	4,12	4,47	4,43
Aand.: internationalen a)	2,83 b)	3,34	
lokale a)	3,55 b)	3,89	
Disconto driemaands schatkist- papier	1¾	2	1¾

a) Bron: Veertiendaags beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

b) 19 december.

R. L. BOISSEVAIN.

Neem nu eens dat kleine,
lichtdrukapparaat:
de ,Océ'-105-combine.
Een druk op de knop en het
is klaar voor gebruik. Ja, toe
maar, neem een velletje
,Océ'-100 R-diazopapier en
leg er die brief op, waarvan
u een duplicaat wenst...
stop ze samen in het
kleine lichtdrukapparaat...
en nu nóg eens het
belichte diazopapier...
daar is uw kopie al!
Kijk eens op uw horloge...
néé, de secondenwijzer
natuurlijk: ja, twintig of
dertig seconden, daarmee
is het wel bekeken. Maar het
is dan ook kantoorlichtdruk.
Snel en...voordelig.

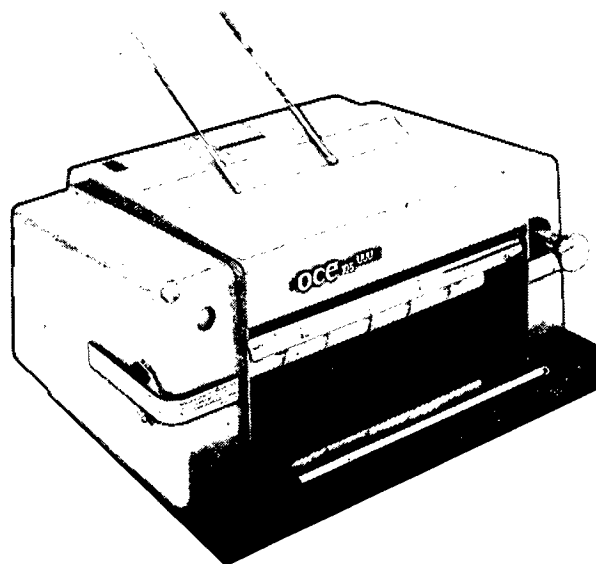
Océ = handelsmerk

beidt uw tijd: secon- den- werk

combine

Océ 105

Chemische fabriek L.van der Grinten n.v. Venlo





HOLLANDSCHE SOCIETEIT VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.

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

...meer dan anderhalve
eeuw levensverzekering

De Stichtingen „Bedrijfspensioenfondsen en
Algemene Spaarbank v.d. Verbruikscoöperaties”
A. van Ostadelaan 122 — Utrecht

hebben plaats voor een

JONGE MEDEWERKER

v.n.l. voor de Boekhouding en de Beleggings-
administratie.

Leeftijd plm. 25 jaar. S.P.D. of daarmee overeenkomende
kennis is vereist.

Goede salariering en verdere arbeidsvoorwaarden, als-
mede een prettige, zelfstandige werkkring met gunstige
perspectieven worden aangeboden.



De Maatschappij tot Financiering
van het Nationaal Herstel N.V.

vraagt

voor haar afdeling economisch onderzoek

JONGE ECONOMEN

met belangstelling voor de ontwikkelingsproblemen van
het Nederlandse bedrijfsleven in het binnen- en buitenland,

Schriftelijke sollicitaties te richten tot de afdeling
Secretariaat, Willem Frederiklaan 5, 's-Gravenhage.



Telkens en telkens blijkt ons weer,
hoezeer de nog steeds snel groeiende
lezerskring van onze uitgave



deze wegwijzer, speciaal voor de parti-
culiere belegger, wat inhoud, actualiteit
en objectiviteit betreft waardeert.

Dit heeft vele redenen: het bevat
wekelijks:

- 1e Interessante (hoofd)artikelen, die
steeds actuele onderwerpen des-
kundig behandelen.
- 2e Een uitvoerig en levendig, bijna
dynamisch geschreven beursover-
zicht, de stemming goed weer-
gevend.
- 3e Door een ieder te hanteren fonds-
analyses, volgens een eigen prak-
tisch systeem, enig voor Nederland.
- 4e Een chronique scandaleuse, fair en
onderhoudend geschreven en uiter-
aard zonder sensatie.
- 5e Een leerzame vragenrubriek, ad-
viezen voor velen inhoudend.
- 6e Gegevens omtrent vele fondsen
(ook van incurante) telkens
wanneer hieromtrent iets te mel-
den valt.

Wij zenden u op uw verzoek gaarne
gratis een 2-tal proefnummers ter
kennismaking.

Adm. Bel-Bel, Postbus 42, Schiedam.



IMO

Instituut voor Marktonderzoek N.V. - Amsterdam

vraagt

1. een zelfstandig markt-
onderzoeker, die op grond
van kennis en ervaring leiding
kan geven bij het uitvoeren van
marktonderzoekprojecten;
2. enkele jongere economen
(specialisatierichting statistiek,
marktanalyse en/of commer-
ciële economie) liefst met enige
praktijkervaring.

Brieven (die strikt vertrouwelijk be-
handeld zullen worden), voorzien van
een recente pasfoto, te zenden aan
de directeur van IMO N.V. Drs. C. F. A.
Weterman, Emmaplein 5, Amsterdam.



FRIESLAND



een voorbeeld van geslaagde industrialisatie

De tijd dat Friesland overwegend een agrarische provincie was, is voorbij. Steeds meer neemt de industrie de overhand; ze wordt reeds als bestaansbron belangrijker dan de landbouw.

Dit proces zal zich voortzetten. De mechanisatie van het landbouwbedrijf maakt voortdurend arbeidskrachten vrij. Steeds meer zoons van boeren en landarbeiders zoeken een bestaan in de industrie. Zij dragen bij tot het arbeidsreservoir, waaruit nieuwe industrieën onbeperkt kunnen putten.

De ondernemer, die zich in Friesland vestigt, be-

hoeft zich niet te behelpen met ongeschoolden. Dadelijk na de lagere school begint een groot deel van de jeugd een beroepsopleiding in technische richting.

Het is een jonge, energieke en ambitieuze arbeidsmarkt, waar de moderne ondernemer het juiste personeel vindt.

De ondernemer die vooruit kijkt, kijkt naar Friesland.

Dit zijn de 11 kernen: Bergum - Dokkum - Drachten - Harlingen - Heerenveen - Kootstertille (gem. Achtkarspelen) - Leeuwarden - Lemmer - Oosterwolde - Sneek - Wolvega.



Friesland kunt u bouwen

Inlichtingen: de Industrialisatie-raad der Friese Kernen, Sophialaan 1, Leeuwarden, tel. (05100) 28144-28145.

Sluit uw verzekering bij de



Algemeene Friesche Levensverzekering-Maatschappij

VEREENIGING VAN LEVENSVZERZEKERING EN LIJFRENTTE

„De Groot-Noordhollandsche van 1845”

Algemeene Friesche Brandverzekering-Maatschappij N.V.



LEEWARDEN, BURMANIAHUIS

AMSTERDAM, VAN BRIENENHUIS

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



waar u heengaat ...

de **minifon** gaat met u mee!

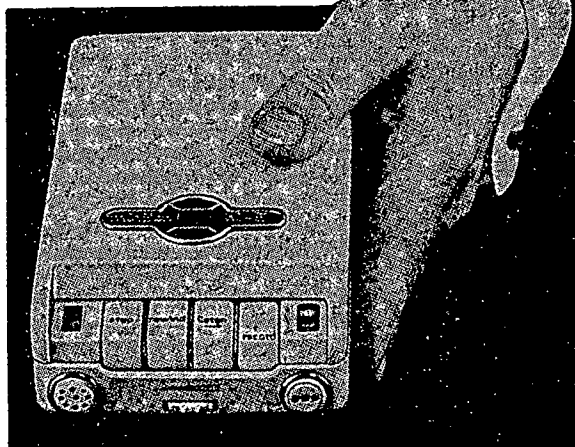
*minifon, de handige
zakdicteermachine
van 8 ons,
die - dank zij werking
op batterijen,
autoaccu of lichtnet -
overall paraat is.*

thans in 3 modellen:

Attaché voor dictaat
onderweg of op kantoor;

Speciaal voor ononder-
broken opname tot 5 uur

Hifi ook voor perfecte
muziekopname
(tot 12.000 Hz.);



Veenman kantoormachines n.v.

Vraag prospectus
en vermeld a.u.b. het
model waarin u belang
stelt.