

# De Oosteuropese economie

De veranderende plaats van Roemenië en andere Oost-europese landen in de economische en politieke structuur van Europa trekt in toenemende mate de aandacht<sup>1)</sup>. Mede hierdoor is er een groeiende belangstelling voor die landen. Iets van hun economische situatie is hier weergegeven<sup>2)</sup>. De ontwikkeling van het nationaal (materieel) inkomen van de verschillende landen was in 1963 wel zeer uiteenlopend. De noteringen liepen uiteen van ca. 8 pCt. voor Albanië; 7 pCt. voor Roemenië, 6 pCt. voor Bulgarije en Polen, 5 pCt. voor Hongarije, ca. 2,5 pCt. voor O.-Duitsland en een daling van 4 pCt. voor Tsjechoslowakije. Voor de Oosteuropese landen als groep (excl. de S.-U.) schatte de E.C.E. een groeivoet in 1963 die niet verwijderd was van die in 1962 (ca. 3 pCt.; in 1960 en 1961 nog ca. 6 pCt.). De tussenpositie van — het geschatte — Sowjet-percentage van 4 werd reeds eerder in een omvangrijker artikel vermeld<sup>3)</sup>. Opmerkelijk is het hoge Zuidslavische percentage van 12.

De minder geïndustrialiseerde landen — *Roemenië, Bulgarije* — boekten een flinke industriële expansie; agrarisch ging het minder goed. Bekend werd het conflict van Roemenië met andere COMECON-landen. De Tsjechen bijv. beschouwen hun land als het industrie-arsenaal met het gevolg dat hun machine-industrie — aldus de N.Z.Z.<sup>4)</sup> — nu een grote overcapaciteit heeft. De Roemenen kopen veel licenties en apparatuur in de Westerse landen; zelfs is er reeds een intensieve automatisering in o.m. de snel expanderende chemische sector (olierijkdom!), ondanks het grote agrarische arbeidsreservoir. Er wordt dan ook gestreefd naar een hoog produktiviteitsniveau. Hoogwaardige produkten leverden reeds vele deviezen op, het aandeel van de handel met het Westen steeg van 20,1 pCt. (1959) tot 32,8 pCt. (1962).

De meer geïndustrialiseerde landen boekten lagere industriële opbrengsten t.o.v. 1962. Moeilijkheden met de energie- en grondstoffenvoorziening (door de harde winter van 1962-'63) en „industriële disproportionaliteiten” speelden een belangrijke rol. Voor *Tsjechoslowakije* was 1963 een jaar van een pauze voor reorganisatie en herziening van de planning van investeringen en produktie. De belangrijkste doelen waren o.m. het opheffen van het onvoldoende aanbod in enkele bedrijfssectoren; industriële kostenverlaging door concentratie en specialisatie, aanpassing van de produktie aan de binnen- en buitenlandse vraag en het ontdoen van de bevroren middelen in onverkoopte voorraden en onvoltooide investeringen. Ook voor *Polen* is een analoog pauzejaar aangekondigd, zoals de plancijfers voor 1964 aantonen. In *Oost-Duitsland* wordt eveneens aan de kwantitatieve expansie slechts een secundaire prioriteit verleend. De economische heroriëntering is nog niet voltooid, waarbij de „uniek” ongunstige arbeidssituatie (in 1962 daalde de industriële beroepsbevolking) een rol speelt. Van deze landengroep vertoonde *Hongarije* nog de meest gestage expansie en de minst overspannen situatie.

In verschillende landen manifesteerde zich een meer *pragmatische politiek* analoog aan de voorstellen van Prof. Liberman in de S.-U. Zo werd in Hongarije en Oost-Duitsland een „capital

De Oosteuropese en Sowjet-economie  
(mutaties in pCt. t.o.v. voorgaand jaar)

	1961	1962	1963		1964
	feitel.	feitel.	feitel.	plan	plan
<b>Bulgarije</b>					
Nationaal inkomen .....	2,8	6,2	6,0		6,5
Industriële produktie .....	11,7	11,0	10,0 a)	10,2 a)	8,8
Agarische produktie .....	-3,5	4,2	0,4		8,6
<b>Tsjechoslowakije</b>					
Nationaal inkomen .....	7	1,0	-4		1,4
Industriële produktie .....	8,9	6,2	-0,6	1,0	3,6
Agarische produktie .....		-7,6	6-7	9,5	6,5
<b>Oost-Duitsland</b>					
Nationaal inkomen .....	3,7	4,2	2,5 b)	3,0	3,8
Industriële produktie .....	5,9	6,2	4,9	6,4 a)	5,7
<b>Hongarije</b>					
Nationaal inkomen .....	6,1	4,7	5	7-8	6-7
Industriële produktie .....	11,0	8,4	7,0	8,0 a)	7,0
Agarische produktie .....	0,7	1,6	4-5	12-14	4-5
<b>Polen</b>					
Nationaal inkomen .....	7,2	2,0	6 b)	5,2	3,6
Industriële produktie .....	10,4	8,4	5,3	5,0 a)	6,3
Agarische produktie .....	10,4	-8,5	3,8	5,8	1,1
<b>Roemenië</b>					
Nationaal inkomen .....	10	4,5	7	ca. 13	
Industriële produktie .....	15,3	14,8	12,5	12,0	12
Agarische produktie .....	8,0	-8,9	3-5 b)	17	
<b>Sowjet-Unie</b>					
Nationaal inkomen .....	7	6	ca. 4 b)	7	7-8 c)
Industriële produktie .....	9,1	9,7	8,5	8,0 a)	8,4 d)
Agarische produktie .....	2,6	1,2	-7 b)		
<b>Zuidslavië e)</b>					
Nationaal inkomen .....		4,0	12,0		
Industriële produktie .....		7,4	14,9		

a) De cijfers betreffen in Hongarije slechts de staatsindustrie, in Polen de gesocialiseerde industrie. In de S.-U. excl. de industriële opbrengst op collectieve boerderijen en in Oost-Duitsland excl. handarbeid. De plancijfers voor 1963 zijn de oorspronkelijke (in Bulgarije de staats- en coöperatieve industrie betreffend, terwijl het „feitelijke” cijfer voor 1963 aldaar de centraal geplande industrie betreft). b) Schattingen van de E.C.E. c) 16 pCt. voor 1964 + 1965. d) 17,5 pCt. voor 1964 en 1965. e) Bron: Jaarverslag Internationale Betalingsbank, 1964.

Bron: „Economic Survey in Europe, 1963”, E.C.E. (V.N.).

charge” als kostenelement ingevoerd; verder werd het belang van „profitability” voor ondernemingen steeds meer geaccentueerd. In alle landen duurde het debat voort over de relatieve voordelen van enerzijds een accentuering van een efficiënter centrale planning en management tegenover anderzijds die van het meer invoeren van „semi- of simulated „market” pressures”, met een dienovereenkomstige aanpassing van planindicatoren en premiesystemen.

M. H.

<sup>1)</sup> „(...) east-west trade, (...) shows all the signs of becoming U instead of tabu”, aldus „The Economist” van 13 juni jl. De Brit Gordon Walker — expert van Labour — verklaarde na een bezoek aan Boekarest: „In Eastern Europe at the moment, Khrushchev has about six De Gaulles on his hands” („Time” van 19 juni jl.). <sup>2)</sup> Bron is vooral de „Economic Survey in Europe, 1963” van de E.C.E. (V.N.). <sup>3)</sup> In „E.-S.B.” van 29 april jl. <sup>4)</sup> Van 11 juni jl.

## INHOUD

	Blz.		Blz.
De Oosteuropese economie .....	619	De Wereldhandelsconferentie, door Drs. A. J. van der Meer .....	628
Medezeggenschap in het bedrijf, door Prof. Dr. F. Hartog .....	620	Versterkte Nederlandse exportactiviteit in West-Berlijn, door L. J. M. van den Berk .....	632
Markt-matrices als consumptief marketing-model, door L. L. Tholen .....	621	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman ..	633
Het rendement van stockdividend een binnenlandse aangelegenheid, door Drs. G. van Hees ..	625	Recente publikaties .....	635

# Medezeggenschap in het bedrijf

Over medezeggenschap in het bedrijf wordt veel geschreven, gedacht en gepraat, maar zij komt nog niet erg van de grond. Het instituut van de ondernemingsraad ontwikkelt zich zeer moeizaam, en het functioneert in vele gevallen weinig bevredigend. Juridische constructies die deze kwestie bij de vorm van de onderneming willen aanpakken (herziening van het vennootschapsrecht) hebben als bezwaar dat de arbeiders veel meer per bedrijf dan per onderneming denken. Deze beide vallen steeds minder samen naarmate er door de fusiebeweging meer en meer ondernemingen komen die uit verschillende bedrijven bestaan. Arbeiderscommissarissen en soortgelijke figuren komen in het algemeen weinig tegemoet aan de behoefte van de arbeiders om meer betrokken te worden bij de gang van zaken. Zij worden, al of niet terecht, veelal vereenzelvd met de rest van de leiding.

Bovendien vraagt men zich af, waarover met de arbeiders of hun vertegenwoordigers moet worden gepraat. De bedrijfsbeslissingen kunnen moeilijk afhankelijk worden gemaakt van voorafgaand overleg. In de eerste plaats impliceert het arbeidscontract nu eenmaal een gezagsverhouding en in de tweede plaats kan een bedrijf of een onderneming alleen maar functioneren als de leiding toegerust is met voldoende slagvaardigheid. Zijn dan de arbeidsvoorwaarden misschien een specifiek onderwerp voor overleg met de arbeiders? Daarvoor interesseren zij zich namelijk vooral. Het antwoord op deze vraag moet echter ook in hoofdzaak ontkennend luiden. De arbeidsvoorwaarden worden immers in overwegende mate bepaald buiten het bedrijf, in bedrijfstaksgewijze of zelfs nationale onderhandelingen. Hierbij is de vakbeweging ten nauwste betrokken, zodat de medezeggenschap wat dit betreft al is verwezenlijkt. Echter niet op het niveau van het bedrijf.

Dan is er als derde mogelijke punt van wederzijds contact de sfeer in het bedrijf, de vraag of de arbeiders als mens worden behandeld. Hier zit wel stof voor overleg in, voor zover het uiterlijke zaken betreft. Dat waar het echter juist om gaat, namelijk het menselijke in de onderlinge verhoudingen, ontsnapt aan uiterlijke regelingen en kan niet worden geforceerd. Praten daarover helpt niet als de achterliggende voorwaarden ontbreken. Bovendien wordt (en verwordt) het overleg op deze wijze gemakkelijk tot een geformaliseerde klachtenprocedure. Dit kan niet de bedoeling zijn van de democratie in de bedrijven.

Zo gezien heeft de invoering van medezeggenschap dus niet veel zin: meerderheidsbeslissingen zijn hier nu eenmaal niet mogelijk, het enige zinvolle onderwerp van overleg wordt op een ander niveau behandeld en een klachtenbureau is slechts een schamel surrogaat voor medezeggenschap.

Dit is een verdrietige conclusie, want democratie in het bedrijf is van groot belang voor de verdere emancipatie van de arbeiders. Zij hebben op allerlei punten een redelijke plaats in de samenleving verworven, de vakbeweging is een erkende en invloedrijke organisatie geworden en de welvaart en de bestaanszekerheid zijn voor de grote massa eindelijk uitgekomen boven het

minimale peil. Juist tegenover deze verworvenheden steekt de situatie in de bedrijven sterk af. Er zijn weliswaar veel goedbedoelde paternalistische voorzieningen, doch die maken de verhoudingen nog niet democratisch. Daarom behoeft het geen verwondering te wekken dat er in arbeiderskringen nog dikwijls onvervulde wensen leven, met name op het gebied van de verhoudingen binnen het bedrijf. Daar brengt men nu eenmaal vijf dagen van de week door.

Laten we eens trachten, de zaak te bezien door de ogen van de gemiddelde arbeider. Valt democratisering van het bedrijf voor hem samen met medezeggenschap? Dat is zeer de vraag. Het gaat hem veel meer om fundamentele in plaats van om formele democratisering. Als er door de arbeiders of hun vertegenwoordigers in een of andere vorm wordt meegepraat over bedrijfsaangelegenheden, maar verder niets verandert, is het een lege vorm. Het gaat juist om de inhoud. Een bedrijf is naar men mag aannemen in de ogen van de arbeiders pas democratisch als het beloningssysteem van hoog tot laag is afgestemd op de prestaties en niet op bevoorrecht, en als bovendien in de leiding geen oligarchische verhoudingen heersen. Men accepteert in het algemeen wel beloningsverschillen, mits deze gerechtvaardigd zijn uit het oogpunt van de geleverde prestaties. Men accepteert ook gezagsverhoudingen, mits de gezagsdrager zijn positie niet door begunstiging heeft verworven. Dit wil met name zeggen dat buitensporige tantièmes aan directie en/of commissarissen moeilijk te rijmen zijn met de fundamentele democratisering die de arbeiders voor ogen zweeft.

Wanneer de leiding over deze zaken niet met de arbeiders wil overleggen en niet met hun wensen rekening wil houden, is iedere vorm van bedrijfsdemocratie weinig meer dan een wassen neus. De partner die men in het overleg binnenhaalt moet toch op zijn minst de mogelijkheid hebben, in de voor hem essentiële zaken te kunnen meepraten en moet erop aan kunnen dat met zijn wensen rekening wordt gehouden. Alleen langs deze weg lijkt het mogelijk, de arbeiders volledig te betrekken bij het bedrijf, en de achterstand die op dit punt in hun emancipatie bestaat in te halen. Het doet daarbij weinig of niets ter zake, dat een omzetting van tantièmes in bijv. winstdelingsregelingen voor alle werknemers, in vele gevallen de financiële positie van de arbeiders slechts weinig verbetert wegens het grote aantal waarover dit geld moet worden uitgesmeerd. Beslissend is het ongedaan maken van verhoudingen die als bevoorrecht worden ervaren. Bij zulk een herziening van de primaire verdeling zelf behoeft men ook niet zijn toevlucht te nemen tot cerebrale constructies als investeringsloon e.d. Er zijn weinig aanwijzingen dat dit bij de arbeiders leeft, en dus kan het geen nuttige rol spelen bij het overbruggen van de sociale spanningen binnen de bedrijven, zoals met fundamentele democratisering wordt beoogd.

Het spreekt vanzelf dat zulk een bedrijfsdemocratie die werkelijk inhoud heeft niet van bovenaf, dus door de overheid, kan worden opgelegd of geregeld. Het zal van onderop moeten groeien, binnen de bedrijven. Daar-

In dit artikel wordt het koopgedrag van consumenten aan de hand van de factoren leeftijd en welstand vastgelegd. Een weg wordt aangegeven om het belang der diverse groepen en overwegingen voor verschillende producten kwantitatief te bepalen. Langs deze weg gefundeerd ondernemingsbeleid kan wellicht antwoord geven op de vraag welke helft van het advertentieged „weggegooid” geld is, en hoe het dan beter kan worden besteed. Andere toepassingen liggen op het terrein van selectie van verkooprayons, de evaluatie van prestaties van vertegenwoordigers en artsenbezoekers, benevens het produkt- en brand-management.

De moderne marketing-manager heeft tal van onderzoekstechnieken ter beschikking om een inzicht te krijgen in consumptiegewoonten, marktaandeelen, kopers- en lezerskring benevens opbouw der bevolking en samenstelling van het distributie-apparaat. De onderzoekrapporten bevatten vaak een weelde van kwantitatieve gegevens. Toch worden deze cijfers meest langs intuïtieve weg in het ondernemingsbeleid verwerkt, met alle mogelijkheden van vergissing, onvolledigheid en onjuistheid die aan deze weg nu eenmaal inherent zijn. In deze situatie mag men dus een optimale besteding van marketing-budgetten geenszins verzekerd achten.

Een denkmodel en rekenschema, die het mogelijk maken kwantitatieve onderzoeksgegevens om te vormen tot kwantitatieve beleidsgrondslagen lijken mogelijkheden te bieden om deze situatie te stroomlijnen. In beginsel zijn alle producten en diensten die onderwerp van marketing zijn voor bepaalde groepen consumenten bestemd. Deze groepen zijn op hun beurt weer opgebouwd uit meer elementaire

## Markt-matrices als consumptief marketing-model

eenheden. Zo is de autoband bestemd voor „de automobilist” als groep, maar wordt gekocht door „de automobilist” als individu. Definitie van de eenheid van consumptie is daarom van groot belang.

### *Definities.*

1. Voor persoonlijke gebruiksartikelen als scheerapparaten, brillantpene en zware shag is de eenheid van consumptie de man.
2. Voor persoonlijke gebruiksartikelen als nagellak, mascara en cleansing-milk is de eenheid van consumptie de vrouw.
3. Berekeningen over persoonlijke gebruiksartikelen die door beide geslachten worden gebruikt — zoals bijv. sigaretten — kunnen worden versneld door de eenheden uit 1 en 2 samen te voegen.
4. De eenheid van consumptie voor levensmiddelen is de huishouding. De indeling gebeurt volgens indelingscriteria van de huisvrouw.

(vervolg van blz. 620)

bij kan de vakbeweging natuurlijk optreden als pleitbezorgster van de belangen van de arbeiders, doch dan niet door met machtsmiddelen te dreigen of te werken. Het gaat er om, de andere partij te overtuigen van het feit dat opheffing van de interne spanningen in het bedrijf, die voortvloeien uit oligarchische bevoorrechtiging, naar alle waarschijnlijkheid gunstig inwerkt op de loyaliteit van de arbeiders en op het produktieresultaat.

Zulk een democratisering van het bedrijfsleven is vermoedelijk een typisch Westeuropese opgave. In de communistische landen zoekt men het in de opheffing van het particuliere bezit der materiële produktiefactoren. De ervaring leert dat dit op zichzelf in het geheel geen stap naar bedrijfsdemocratie behoeft te zijn. In de Verenigde Staten is de emancipatie van de arbeiders nauwelijks een probleem, omdat zij door de grotere nadruk

op de fundamentele gelijkheid van alle mensen eigenlijk altijd al geëmancipeerd geweest zijn. Voor ons is de communistische benadering niet aanvaardbaar en ook niet afdoende, en de Amerikaanse verhoudingen liggen nu eenmaal geheel anders. Daarom is een eigen Westeuropese benadering nodig.

Het is merkwaardig dat tot dusver in ons land in hoofdzaak de formele kant van de medezeggenschap in het centrum van de belangstelling staat. Misschien komt dit doordat vooral juristen er zich mee bezig houden. Een econoom is veel meer geneigd naar de inhoud te zien, ook al ligt deze, zoals in dit geval, op zichzelf nauwelijks op economisch gebied. Misschien is dit even eenzijdig als de juridische benadering. Omdat deze eenzijdigheid echter zo weinig voorkomt, is zij in het voorgaande met nadruk aan de orde gesteld.

Haren (Gr.).

F. HARTOG.

5. Ten aanzien van duurzame gebruiksartikelen als wasmachines en auto's kan de huishouding beter worden gerangschikt volgens indelingscriteria van het hoofd van de huishouding.

#### Factoren.

Omdat tegenover de bestedingen van iedere eenheid de middelen moeten staan, is informatie ten aanzien van de welvaart van die eenheid essentieel. Het inkomen is hiervoor een onvoldoende maatstaf. De vrijgezel met f. 85 „schoon” heeft immers heel andere bestedingsmogelijkheden dan zijn collega met vrouw en een aantal kinderen. Daar komt nog de praktische moeilijkheid bij dat regelmatig ongeveer 30 pCt. der respondenten van een enquête niet wenst te antwoorden op vragen het inkomen betreffende. Andere vertroebelende factoren liggen in de verschillen tussen bruto- en netto-inkomen, inkomen uit hoofd- en nevenfunctie, eventuele emolumenten. De betrouwbaarheid der antwoorden is dus wel aan enige twijfel onderhevig.

De welstandsdefinitie, zoals die door Attwood Statistics voor het lezerskringrapport van „De Geïllustreerde Pers N.V.” werd gehanteerd levert deze bezwaren niet op. Dit lezerskringonderzoek werd dan ook basis en uitgangspunt van het onderhavige project. Zonder een dergelijk solide fundament zou het volstrekt ondenkbaar zijn geweest.

Bij overigens gelijke welstand is het feitelijk gedrag der consumptie-eenheden vaak gecorreleerd aan de leeftijd. Slechts 4 pCt. van de huisvrouwen tussen 15 en 24 jaar kocht volgens dit rapport de afgelopen maand verpakte soep, tegen 36 pCt. uit de leeftijdsklasse 35 tot 49 jaar.

Rangschikking van de consumptie-eenheden volgens leeftijd en welstand levert informatieve cijfergroepen op. Deze cijfergroepen zullen wij later met het arithmetisch equivalent der matrix-algebra bewerken. Behoudens afzonderlijke vermelding zijn alle in dit artikel opgenomen gegevens afkomstig uit het eerder genoemde lezerskringrapport. Er zijn hierbij drie categorieën gegevens te onderscheiden en wel over de samenstelling der bevolking (populatie-matrices), over consumptiegevoonten (produkt-matrices) en over leesgevoonten (media-matrices).

#### Populatie-matrices.

Tabel 1 geeft de opstelling der populatie-matrices. De gegevens hebben betrekking op het tijdvak mei tot juli 1961.

#### Orde van informatie.

Uit de associatieleer der statistiek kennen wij de onderscheiding van cijfers in verschillende orde. Zo is het N-cijfer een getal van de nulde orde. Kolom- en rijtotalen verdelen dit cijfer volgens één kenmerk en zijn daarom getallen van de eerste orde. De overige cellen geven een verdeling volgens twee kenmerken; zij bevatten getallen van de tweede orde. De analogie met de hier gegeven matrices is evident. Het lijkt van belang steeds met cijfers van de hoogst mogelijke orde te werken.

#### Celprocenten.

De hierna volgende matrices zullen in celprocenten worden genoteerd. Het celprocent consumenten van artikel A bijv. is het percentage, dat het aantal consumenten van dat artikel A uitmaakt van de corresponderende cel van de populatie-matrix. Ter wille van de eenvoud zullen wij

TABEL 1.

#### Populatie-matrices in duizendtallen

	AB	C	D <sub>1</sub>	D <sub>2</sub>		
65+ .....	47	121	198	127	493	
50-64 .....	87	233	388	99	807	
35-49 .....	114	304	513	107	1.038	
25-34 .....	50	247	372	100	769	
15-24 .....	84	257	464	104	909	
	382	1.162	1.935	537	4.016	mannen
65+ .....	31	146	224	166	567	
50-64 .....	93	256	377	150	876	
35-49 .....	128	332	481	135	1.076	
25-34 .....	67	250	340	102	759	
15-24 .....	84	246	420	121	871	
	403	1.230	1.842	674	4.149	vrouwen
65+ .....	78	267	422	293	1.060	
50-64 .....	180	489	765	249	1.683	
35-49 .....	242	636	994	242	2.114	
25-34 .....	117	497	712	202	1.528	
15-24 .....	168	503	884	225	1.780	mannen +
	785	2.392	3.777	1.211	8.165	vrouwen
65+ .....	39''	120''	178''	66''	403	
50-64 .....	71''	222''	329''	122''	744	
35-49 .....	95''	296''	440''	165''	996	
25-34 .....	64''	198''	294''	109''	665	
15-24 .....	12''	37''	54''	20''	123	huis-
	281	873	1.295	482	2.931	vrouwen
65+ .....	41	127	190	140	498	
50-64 .....	92	234	380	115	821	
35-49 .....	118	313	488	136	1.055	
25-34 .....	39	171	274	73	498	
15-24 .....					59	hoofden
	290	845	1.332	464	2.931	huishouden

'' Nul-hypothese.

deze term ook gebruiken voor de kolom- en rijtotalen en het N-cijfer.

#### Produkt-matrices.

Als voorbeeld diene een matrix van het gebruik van coladranken. De cijfergrondslag is het ongewogen aantal consumenten dat gedurende de laatste maand deze dranken thuis gebruikte (tabel 2).

TABEL 2.

#### Produkt-matrices coladranken in celprocenten

	AB	C	D <sub>1</sub>	D <sub>2</sub>		
65+ .....					3	
50-64 .....					16	
35-49 .....					20	
25-34 .....					26	
15-24 .....					30	
	33	25	18	11	21	mannen
65+ .....					6	
50-64 .....					17	
35-49 .....					22	
25-34 .....					26	
15-24 .....					30	
	39	29	16	12	21	vrouwen
65+ .....	9''	6''	4''	3''	5	
50-64 .....	27''	21''	13''	9''	16	
35-49 .....	36''	27''	17''	12''	21	
25-34 .....	45''	33''	21''	15''	26	
15-24 .....	51''	39''	24''	17''	30	mannen +
	36	27	17	12	21	vrouwen

'' Nul-hypothese.

#### Precisering.

Het verband tussen het aantal consumenten en de omzet van een artikel wordt weergegeven door de identiteit:

$$O \equiv \frac{O}{K} \cdot K$$

O stelt hierin de omzet voor in hetzij hoeveelheds- of waarde-eenheden.  $O/K$  is dan de omzet per consument en  $K$  het aantal consumenten. Het karakter van identiteit komt in deze formule het sterkst naar voren door in de rechter term de gebruikelijke vereenvoudiging toe te passen. Ondanks dit simplistisch karakter ligt hier toch de mogelijkheid de produkt-matrices meer inhoud te geven. De weg hiertoe loopt over het opstellen van een frequentietabel, waarbij het aantal consumenten per klasse wordt gewogen met de omzet per consument. Hierover zou dan weer het gewogen rekenkundig gemiddelde kunnen worden bepaald. Dit laatste gegeven zou echter een getal van de nulde orde zijn. Bepaling van dit cijfer per cel van de matrix biedt hier uitkomst. De term „debiet” lijkt hiervoor niet ongeschikt. Uit ervaring kan ik mededelen dat hieruit verstrekkende conclusies kunnen worden afgeleid. De bepaling van de produkt-matrix zou dan als volgt kunnen worden omschreven.

#### Definitie.

De spreiding van een artikel of merk wordt voorgesteld door de matrices van zijn consumptie-eenheden. De celcijfers van iedere matrix worden gevormd door het procent dat het debiet uitmaakt van de inhoud der corresponderende cellen der populatie-matrices. Het debiet per cel wordt voorgesteld door

$$D = \sum K \cdot \frac{O}{K}$$

Gingen wij bij het bovenstaande steeds uit van feiten, dit zou bijzonder slecht passen in het kader van een dynamisch beleid. Daar gaat het immers niet alleen om bestaande omzet, maar ook om het realiseren van omzuitbreiding, al dan niet in overeenstemming met de groei van de bevolking (populatie-matrix). Er zal dan moeten worden afgeweken van de op grond van onderzoek bepaalde produkt-matrices.

#### Stuurorgaan.

Door ook deze afwijking vast te leggen in termen van produkt-matrices krijgt men de beschikking over een stuurorgaan voor het totale marketing-beleid. Het is aan de hand

hiervan mogelijk telkens een optimale keuze te doen uit de ter beschikking staande marketing-media, onder conditie dat men zich van de aard van deze media een beeld kan vormen in termen van media-matrices.

Onder marketing-media willen wij hier niet alleen verstaan reclamemedia zoals dagbladen, dames- en familiebladen enz., maar uitdrukkelijk ook radio en televisie; eventueel ook matrices van bijv. grootwinkelbedrijven, zelfbedieningszaken en als contrast de ambulante handel.

#### Media-matrices.

Tabel 3 geeft de opstelling van de matrices van het blad „Revue”. De indelingscriteria zijn in overeenstemming met het werk van Politz in de Verenigde Staten. Zij verdienen m.i. de voorkeur boven andere.

Voor de problemen van marketing is een juist inzicht in de kans die een bepaald medium biedt, de gestelde doelgroepen (= produkt-matrices) ook in feite te bereiken. Daarvoor is het aantal lezers m.i. een veel te grof gegeven. Er is immers een niet te verwaarlozen deel dat het medium niet geregeld leest. Op analoge wijze als bij de produkt-matrices kunnen wij ook de lezers in klassen verdelen en die wegen met het percentage van hun leesfrequentie. Naar analogie van het gestelde onder het hoofd produkt-matrices zou het leesbereik van een medium als volgt kunnen worden omschreven.

#### Definitie.

Het bereik van een medium wordt voorgesteld door zijn matrices. De celcijfers van de matrices worden gevormd door het procent dat het leesbereik van iedere cel uitmaakt van de corresponderende cel van de populatie-matrix. Het leesbereik wordt berekend volgens:

$$L = \sum Q \cdot r$$

waarin  $Q$  het aantal lezers voorstelt en  $r$  het frequentieprocent.

#### Rekentechniek.

Elk der eerder genoemde matrices geeft een viervoudig overzicht van de statistische massa. Het  $N$ -cijfer is het

(I. M.)

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

Elk aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' maakt U mede-eigenaar van een grote, deskundig samengestelde aandelenportefeuille, die een aantrekkelijk rendement oplevert. S-p-r-e-i-d-i-n-g over ca. 200 fondsen beperkt het risico.

Alle banken en commissionairs kunnen U inlichten.

### N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico

WESTERSINGEL 84, ROTTERDAM



(n.d.)

TABEL 3.

## Medium-matrices „Revue” in celprocenten

	AB	C	D <sub>1</sub>	D <sub>2</sub>		
65+	2	9	14	14	11	
50-64	16	13	21	18	19	
35-49	16	19	27	26	23	
25-34	18	26	33	26	29	
15-24	24	28	32	31	30	
	16	20	27	23	23	mannen
65+	13	11	12	15	13	
50-64	6	15	20	23	18	
35-49	18	19	24	19	21	
25-34	7	25	26	26	24	
15-24	19	25	26	19	24	
	14	20	23	20	21	vrouwen
65+	6	10	13	15	12	
50-64	22	14	21	21	18	
35-49	17	19	25	22	22	
25-34	14	26	30	26	27	
15-24	21	26	29	24	27	mannen +
	15	20	25	21	22	vrouwen
65+	9"	12"	14"	13"	13	
50-64	12"	16"	20"	18"	18	
35-49	15"	21"	25"	23"	23	
25-34	16"	22"	26"	24"	24	
15-24	17"	24"	28"	26"	26	huis-
	14	19	23	21	21	vrouwen
65+	10	10	15	13	13	
50-64	15	20	24	21	21	
35-49	15	21	24	24	22	
25-34	13	22	27	29	25	hoofden
15-24	14	19	23	21	21	huishouden

" Nul-hypothese.

eerste. Kolom- en rij-totalen geven elk weer een overzicht, zodat ten slotte de celcijfers het viertal rond maken. Het is van belang berekeningen telkens over één van deze overzichten te doen uitsprekken en over niet méér dan een.

De vermenigvuldiging van matrices gebeurt door de corresponderende cellen van bijeenbehorende matrices met elkaar te vermenigvuldigen. Desgewenst kan door aansluitende sommering der celcijfers één enkel getal worden verkregen. In het algemeen is het hierbij nodig een populatie-matrix in te schakelen.

Het optellen van matrices gebeurt door de corresponderende celcijfers van bijeenbehorende matrices bij elkaar op te tellen. Ook hier kan, mits de resulterende matrix in aantallen staat en niet in celprocenten, desgewenst een enkel getal worden verkregen door de celcijfers der matrix te sommeren.

Waar het hier gaat om stochastische variabelen is het nodig de eindcijfers te kenschetsen als gewogen rekenkundig gemiddelden. Als aanvullende gegevens zijn daarom de vermelding van de standaarddeviatie en van de orde der verstrekte informatie wenselijk.

**Toepassingen.**

In het veld van toepassingen moeten wij principieel twee typen analyses onderscheiden: de begrotende (ex-ante) en de evaluerende (ex-post). Beide zijn economische analyses en hebben dus te maken met kosten-minimatie en opbrengst-maximatie.

**Adverteren.**

Een der meest verwaarloosde onderdelen van marketing is wel het adverteren. Toepassing van de wetten van Gossen houdt in, dat allereerst de optimale advertentie wordt bepaald naar inhoud, vormgeving en formaat. Uit de talrijke publikaties over impact kan vervolgens de optimale frequentie worden afgeleid.



**ROTTERDAMSCH E BANK**

VOORLICHTING OP HET  
GEBIED VAN DE INTER-  
NATIONALE HANDEL EN  
HET INTERNATIONALE  
BETALINGSVERKEER

MEER DAN 350 VESTIGINGEN IN NEDERLAND

(I. M.)

De keuze der media hangt nu af van de grootte van het budget en van het prioriteitsschema. Dit laatste is af te leiden uit de hier behandelde matrices. De opstelling van het prioriteitsschema draagt enigszins het karakter van een peilprijsberekening. Ter onderscheiding hiervan stel ik voor de onderhavige formule de minimax-peilprijs te noemen. Zij luidt:

$$M = \frac{p \cdot q}{(A) \cdot (b) \cdot (c)}$$

Hierin is p de contractprijs bij optimaal formaat en optimale frequentie; q is het oppervlak van de optimale advertentie. (A) stelt de populatie-matrix voor, (b) de produkt-matrix en (c) de matrix van het medium. Een en ander betekent, dat het merendeel der campagnes vermoedelijk, een beter rendement zal opleveren bij hogere frequentie van adverteren in een belangrijk kleinere bladenlijst.

**Evaluatie.**

Analyse van de gebruiksgewoonten na afloop van een op boven beschreven wijze opgebouwde campagne is uitvoerbaar door vergelijking van de „audience-matrices” met de „non-audience-matrices”. De audience-matrices omvatten alle in de campagne opgenomen consumptie-eenheden (= som der media-matrices onder aftrek van doublures). Het verschil in omzetniveau tussen de beide matrix-groepen stelt het omzetacres ten gevolge van het adverteren voor.

Behalve het rendement der campagne of van onderdelen ervan kan langs deze weg tevens de maximale rendabele omvang van het advertentiebudget worden berekend. Andere toepassingen liggen op het terrein van selectie van verkoopyons, de evaluatie van prestaties van vertegenwoordigers en artsenbezoekers, benevens het produkt- en brand-management.

Waar het er in dit artikel om ging het principe van deze markt-matrices te beschrijven en aan de hand van een voorbeeld te illustreren, zou uitwerken van verdere toepassingen — hoe verleidelijk ook — het geheel slechts onoverzichtelijk maken.

Amsterdam.

L. L. THOLEN.

Stockdividend is een interne financieringswijze voor de onderneming. De aandeelhouder heeft hiervoor aandacht, zoals voor alles wat „zijn” onderneming raakt. Hij kijkt echter naar zijn onderneming door het beperkte raam van zijn aandeel en de afmetingen van dat raam worden beïnvloed door kapitaalwijzigingen, waarvan stockdividend er één is. Hierdoor ondergaat de aandeelhouder de invloed van stockdividend tweemaal: verderweg als ondernemingsgebeuren, dichtbij als maatregelend voor zijn aandeel. Bij de betekenis van het stockdividend voor het rendement gaat het speciaal om de tweede invloed. Voor de aandeelhouder ontspruit de stock aan het breukvlak tussen direct rendement en kapitaalgroei. Gedefinieerd als in de plaats tredend van contant dividend verloochent het zijn rendementsafkomst en vergroot het tot groei. Rekenkundige splitsing van stockdividend in contant dividend plus overeenkomstige emissie à pari is even juist als constructie van een emissie à pari als een overeenkomstig stockdividend minus een zelfde contant dividend. Dergelijke rekenommen zijn niet mogelijk bij aandelen zonder nominale waarde. Het rendement van het stockdividend ligt in zijn toekoms.

## Het rendement van stockdividend een binnenlandse aangelegenheid

Versillende Nederlandse ondernemingen hebben de laatste tijd hun aandeelhouders een uitkering in aandelen aangeboden en bedriegen de voortekenen niet, dan liggen nog verschillende van dergelijke uitkeringen in het verschieft. De springvloed van de recente loonronde in ons land immers dreigt de winstspanne van het bedrijfsleven op korte termijn te overspoelen, zonder dat voldoende uitwijk naar hoger gelegen prijsgebieden mogelijk is in het kader van het prijsbeleid van de overheid of tegen de kracht van de buitenlandse concurrentie in. Daarbij komt, dat de afremming van de conjuncturele ontwikkeling onvermijdelijk met een verkrapping op de kapitaalmarkt gepaard gaat. Deze met elkaar samenhangende verschijnselen leiden ertoe, dat het bedrijfsleven zijn interne financieringscapaciteit zoveel mogelijk zal trachten te beschermen en één van de middelen daartoe is de uitkering in aandelen in plaats van die in contanten.

Het ligt voor de hand, dat in deze situatie de discussie rond het klassieke probleem van de ware aard van de uitkering in aandelen in beleggingskringen met hernieuwd enthousiasme wordt gevoerd. Is de uitkering in aandelen als rendement aan te merken of niet? Voorwaar een vraag van eerste rangorde, niet alleen voor de behoudende, met schaar gewapende, dividendminnaar, maar ook voor de meest avant-gardistische „ratio”nalist onder de beleggingstheoretici die niet zal ontkennen dat de opbrengsten en dus het rendement, gedurende zijn bestaan door een aandeel geboden, mede bepalend zijn voor de waarde.

Hoewel een probleem van algemene strekking, betreft het hier merkwaardigerwijs toch min of meer een nationale zaak. Dat bleek op verrassende wijze vorig jaar zomer op een congres te Cambridge, alwaar beleggingsanalisten van verschillende Westeuropese landen in federaatief verband bijeen waren ter bespreking van de gemeenschappelijke vraagstukken. Men was daar namelijk vrijwel algemeen van oordeel, dat het stockdivi-

dend in het geheel niet als rendement is te rekenen, met uitzondering echter van het Nederlandse kamp, waarin de meningen verdeeld waren. Men beschouwde dit vraagstuk daarom schertsenderwijs als een binnenlandse aangelegenheid, die door de Nederlanders maar thuis moest worden opgelost, zonder inmenging van buitenaf.

De algemene opinie in Cambridge ging dus in de richting de uitkering van een stockdividend te kwalificeren als een intrinsiek inhoudsloze handeling, waarbij de houder zijn aandeel in twee delen geknipt ziet, zonder meer. Diametraal daar tegenover staat de gelukkig slechts zelden te signaleren weinig serieuze opvatting, dat de beurswaarde van de stock bij de berekening van het rendement geheel in aanmerking genomen dient te worden, waarbij voor de idee van de verwatering geen enkele plaats wordt ingeruimd. Tussen deze beide zienswijzen in ligt het standpunt, dat alleen de nominale waarde van de stock als rendement dient te worden gezien. Het is deze laatste gedachte, die hier te lande nog al eens naar voren wordt gebracht, in Cambridge werd bestreden en hier nader onder de loep zal worden genomen.

Tot dusver werd slechts van stockdividend en niet van aandelenbonus gesproken. In de discussies biedt de aandelenbonus ook niet zo veel moeilijkheden. Men is bij de bonus eerder geneigd aan uitkeringscapaciteit dan aan uitkering of rendement te denken. De aandelenbonus is een omzetting van gevormde reserves in aandelenkapitaal. Het is veelal een uitkering, die buiten de reeks van gebruikelijke jaarlijkse uitkeringen valt en die een openlijk teken is van over een reeks van jaren gevormde interne kracht. De recente bonussen van Unilever en Koninklijke Petroleum zijn daar voorbeelden van. Naarmate de regelmaat van deze uitkeringen bij een bepaalde onderneming toeneemt en hun hoogte daalt, gaat de aandelenbonus op een stockdividend lijken en is daarvan soms niet te onderscheiden. Hier moet onwillekeurig aan de thans jaarlijkse uitkering in aandelen van Philips worden gedacht. Al heeft men streng de-

finiërend nog zo'n mooi sluitend begrippenapparaat opgebouwd, dan wordt toch niet ontkomen aan de persoonlijke interpretatie van de waargenomen verschijnselen.

Het lijkt het nuttigst, althans voor de aandeelhouder, het stockdividend te omlijnen als een uitkering in aandelen, die in de plaats treedt van een uitkering van dividend in contanten. Voor het begrip bonus worden dus al die aandelenuitkeringen gereserveerd, die de ogenblikkelijke betaling van contant dividend niet in de weg staan. Dat de stock contant-dividend vervangt moet niet te comptabel worden opgevat in die zin, dat een stockdividend altijd uitgekeerd dient te worden uit de winst respectievelijk de reserveringen van het betreffende jaar. Indien mogelijk immers zal men een stock uit fiscale overwegingen bij voorkeur ten laste van een emissie-agioreserve uitkeren. Omgekeerd zal ook een bonusuitkering in bepaalde gevallen uit de jaarwinst kunnen worden gedekt. Door de boekhoudkundige gedachten hier te laten varen kan bovendien gemakkelijker weerstand worden geboden aan de verleiding stockdividend zonder meer als rendement te beschouwen omdat het een uitkering uit het jaarinkomen van de onderneming is. Jaarinkomen van een onderneming is nog geen jaarinkomen van de aandeelhouders.

Fiscale overwegingen mogen evenmin de grondslag vormen voor het antwoord op de vraag of het stockdividend bij de rendementsberekening in aanmerking dient te worden genomen. Eerder dan te zeggen, dat een niet-agiostock voor de nominale waarde inkomen is, omdat de fiscus het terwille van de sluitendheid van zijn systeem als zodanig beschouwt, zou de vraag gesteld kunnen worden of de fiscale behandeling wel strookt met de economische achtergronden.

Comptabele en fiscale argumenten kunnen niet bepalend zijn voor het economische wezen van het stockdividend. Niettemin zit men helemaal in de rendements sfeer, zij het in negatieve zin, als stockdividend gedefinieerd wordt als in de plaats tredende van contant dividend. Letterlijk betekent dit, dat de aandelenbezitter in geval van uitkering van een stock een deel van zijn normale jaarinkomen mist. Wordt het gehele contante dividend door stock vervangen, dan zou het contante rendement van het betreffende aandeel dat jaar zelfs op 0 kunnen worden gesteld. Vele analisten vinden dit tegenover de onderneming in kwestie niet passend, of stellen, terecht overigens, dat een dergelijke handelwijze koersdrukkend kan werken voor zover nog immer directe rendementsoverwegingen ter beurze aandelenkoersbepalend zijn. Anderen trekken zich het lot aan van de belegger, die afhankelijk is van zijn inkomen uit vermogen, of die om administratieve redenen rendement wil zien. Dit heeft geleid tot aanvaarding door sommigen van de idee om het stockdividend in theorie te splitsen in een contant dividend van gelijke nominale hoogte en een emissie à pari tot gelijk nominaal bedrag als dat dividend. Deze rekensom klopt, want contant dividend en inschrijvingssom vallen tegen elkaar weg en de kapitaalsuitbreiding ter hoogte van het stockdividend blijft over.

Een dergelijke splitsing van het stockdividend is dus niet zonder meer verwerpelijk, maar toch moet worden opgepast. De van zijn inkomen afhankelijke particulier zal er namelijk de consequentie aan kunnen verbinden, dat deel van zijn stock te verkopen, dat een opbrengst

heeft gelijk aan de nominale waarde van de stock, om aldus aan de voor zijn levensonderhoud benodigde middelen te komen. Dan neemt hij echter een beslissing tot verkoop, die niet is gebaseerd op de beleggingsmerites van het aandeel in kwestie. Mogelijk komt een ander onderdeel van zijn vermogen eerder voor afstoting in aanmerking.

De institutionele belegger, die om administratieve redenen de nominale waarde van de stock naar zijn inkomensrekening overboekt, loopt minder gevaar. Doch veel schiet hij er in wezen toch niet mee op. Wil hij de inkomstenrekening niet laten lijden onder het karakteristiek lage rendement van kwaliteitsaandelen, dan zou over dergelijke beleggingen een dotatie aan deze rekening kunnen worden gedaan op grond van een op alternatieve beleggingsmogelijkheden gebaseerde calculatistische rentevoet of althans minstens van de eigen actuariële rentevoet. Aldus wordt tevens een reële maatstaf verkregen voor de beoordeling van de werkelijke prestatie van de belegging in aandelen in de loop der jaren.

Voor de beleggingsanalist schuilt er ook een addertje onder het gras. Deze corrigeert zijn cijfers per aandeel voor kapitaalswijzigingen om aldus een zuiver beeld van de groei te verkrijgen. Dat corrigeren wil zeggen het cijfermatige verleden van een aandeel verkleinen om het aan zijn huidige (door kapitaalsmutaties verkleinde) hoedanigheid aan te passen. Voor de correctie gebruikt de analist formules, die (uiteraard) voor stockdividenden en emissies à pari verschillend zijn. Bij een emissie à pari is de correctie geringer dan bij een overeenkomstig stockdividend. De analist, die het stockdividend als een emissie à pari plus een contant dividend beschouwt, zal zijn cijfers per aandeel niet voor een stockdividend doch voor een emissie à pari dienen te corrigeren. Hij verkrijgt dan op papier meer contante uitkering en minder groei in de historische cijferreeks.

Gelijk gezegd is deze handelwijze, mits de consequenties goed in het oog worden gehouden, niet schadelijk. Maar is zij wel nuttig? Net zo goed zou omgekeerd contant dividend analytisch naar groei kunnen worden overgeboekt. Dat kan in de praktijk worden voorgesteld door via aankoop ter beurze met contant ontvangen dividend het bezit aan de betreffende aandelen uit te breiden. Maar ook hier geldt weer de vraag of dit op grond van de beleggingsmerites verantwoord is.

Het directe rendement heeft voor de beoordeling van de waarde van een aandeel beperkte betekenis. Het gaat ook om de toekomstige ontwikkeling, om de (positieve of negatieve) groei. Groei wordt bevorderd door de interne financiering van de onderneming. Het lijkt geen twijfel, dat stockdividend een vorm van interne financiering is. Het is min of meer gedwongen sparen van de collectieve aandeelhouders in de onderneming. Het hangt van de ontwikkeling van die onderneming af of die besparingen gaan renderen. Dat is uiteindelijk tevens mede waardebepalend voor haar aandelen.

Naarmate men zich meer van het statisch karakter van het directe rendement bewust is en zich meer heeft ingeleefd in een meer dynamisch rendementsbeeld, dat mede de toekomst omvat, neemt de theoretische behoefte om groei naar contante uitkering over te boeken af. Hieruit volgt het advies het stockdividend te laten zoals het hierboven werd omschreven: als in de plaats tredend van dividend in contanten en het niet te zien als een koppelverkoop door de onderneming van een contant



dividend en een emissie à pari. Het is dan ook duidelijker, dat een bonus gratieuzer allure heeft dan de stock. Bij de bonus loopt het contante dividend door, bij de stock moet het als het ware worden ingehaald en eenvoudige rekensommen leren, dat zulks soms vele jaren kan duren.

Maar, zo zal de volhardende lezer, die met ons tot hier gekomen is, zich afvragen: heeft de uitkering van een stock of zelfs van een bonus voor de aandeelhouder dan wel enig nut? Het antwoord hierop is wel degelijk positief. Voor de bonus ligt dit het gemakkelijkst. Hij is doorgaans een teken van kracht en leidt veelal tot hogere contante uitkeringen, hetgeen steun verleent aan de waardering ter beurse. Bovendien wordt het aandeel kleiner en komt daardoor binnen het bereik van meer beleggers, waaronder degenen die koershoogtevrees hebben. Ook kan het uit politieke overwegingen zin'en reële betekenis hebben om door middel van een bonus het nominale dividend niet te hoog te laten oplopen. Bovendien betekent het in de winstverdeling verhoging van het primaire dividend. Hetzelfde kan voor een stockdividend gelden, doch in mindere mate, omdat het concrete contante offer tegenover het vagere perspectief van de toekomst gesteld dient te worden.

De intrinsieke betekenis van uitkeringen in aandelen is niettemin beperkt. Toch zijn zij voor zover zij de koersvorming ter beurse gunstig beïnvloeden voor de aandeelhouder geenszins zonder betekenis. Dit geldt ook voor de niet-speculatief aangelegde langeafstand-aandeelhouder, die afstoting ook bij een relatief hoog koersniveau niet lokt. De langdurige bezitter kan zijns ondanks belang hebben bij de koershoogte van zijn aandelen, zoals in geval van een emissie. Een hoge koers geeft een hoge claim en in termen van de beleggingsanalyse heet dit meer groei.

In geval van een emissie kan de aandeelhouder niet stil zitten, zoals bij een bonus of stock als hij zijn nieuwe papier rustig bij het gecoupeerde oude voegt. Bij een emissie moet hij zijn claims geheel of gedeeltelijk gebruiken of verkopen. Daarbij is de aandeelhouder afhankelijk van de koershoogte ter beurse tenzij ogenschijnlijk als hij met al zijn claims inschrijft. Doch dan zit hij in een andere dwangpositie en zal conform de hierboven gehanteerde formule de emissie eerder ondergaan als een stockdividend minus een contant dividend.

Maar dit terzijde. Voldoende is te constateren, dat de betekenis van een aandeel voor zijn bezitter afhankelijk is van zijn intrinsieke kwaliteiten (in de ruimste zin des woords) en van zijn beurswaardering, los van de vraag of die nu altijd even rationeel is. Voor zover de uitkering in aandelen een uiting respectievelijk een bevestiging is van intrinsieke kracht en stimulerend op de



## afwezig door ziekte

Gewoon een griepje? Een gebroken been? Overwerkt of slachtoffer van de managerziekte? In zo'n situatie komt Uw normale inkomen in gevaar.

Tegen dit risico voor Uzelf (en hen voor wie U verantwoordelijk bent) kunt U zich verzekeren.

De deskundigen van R. Mees & Zoonen Assurantiën adviseren U hierbij - en ontwerpen voor U de juiste verzekering tegen tijdelijke of blijvende arbeidsongeschiktheid. De premie is fiscaal aftrekbaar. Een logische verzekering voor zelfstandigen, beoefenaars van vrije beroepen en werkgevers die de financiële positie van hun stafemployé's willen waarborgen.

## R. MEES & ZONEN ASSURANTIËN

Rotterdam - Amsterdam - 's-Gravenhage - Schiedam  
Delft - Vlaardingen - Alblasserdam - Spijkenisse



beurswaardering werkt, kan men ook om redenen van utiliteit vrede hebben met het algemene standpunt te Cambridge, dat zij voor de nominale waarde niet als rendement is te beschouwen. Dan komt men bovendien niet in de knoop in landen, waar de aandelen soms geen nominale waarde hebben, zoals in de Verenigde Staten.

Heemstede.

Drs. G. VAN HEES.

In onderstaand artikel vat schrijver de resultaten van de Wereldhandelsconferentie samen en staat hij stil bij de houding van de verschillende groepen landen. Lange tijd is men in de meeste westelijke landen van mening geweest, dat er een strikte scheiding moest plaatsvinden tussen handel en hulp, daar men de hulp uitsluitend als charitatieve bezigheid zag, waarbij het eigen belang van de ontwikkelde landen vooral geen rol mocht spelen. In de Wereldhandelsconferentie is dit verband gelegd door de ontwikkelingslanden, en door de Westelijke landen in feite aanvaard. Schrijver acht dit voor de toekomstige verhoudingen van bijzonder belang. Nu eenmaal het principe van eenzijdige handelspolitieke maatregelen ten gunste van ontwikkelingslanden algemeen is aanvaard, zal z.i. de uitwerking door middel van onderhandelingen ongetwijfeld volgen.

## De Wereldhandelsconferentie

„The main obstacles to progress on the road to self-sustained economic growth, are not objective conditions, but rigid, antiquated and obsolete economic thinking”, aldus de woordvoerder van de Israëliëse delegatie op de Wereldhandelsconferentie in een verklaring afgelegd aan het eind van de conferentie.

Wanneer deze uitspraak juist is — en hoe meer men zich met de problematiek van de ontwikkelingslanden bezig houdt hoe meer men daarvan overtuigd raakt — dan zal men van een geslaagde conferentie kunnen spreken wanneer tussen de verschillende categorieën landen een beter begrip van elkaars problemen en de bereidheid gezamenlijk oplossingen te zoeken, ook buiten het traditionele kader, bereikt zijn.

De concrete resultaten van de conferentie in de vorm van resoluties en de vraag of en hoe de besluiten, vervat in deze resoluties, moeten worden uitgevoerd, worden dan van secundair belang. Of beter gezegd, de inhoud van de resoluties is op dit moment minder belangrijk dan het feit dat men tot gezamenlijke formuleringen over de richting waarin oplossingen moeten worden gezocht is gekomen. Het kon bij deze conferentie niet in de eerste plaats gaan om onderhandelingen over concrete maatregelen; daar is, om in het jargon van de conferentie te spreken, een andere, meer „appropriate machinery” voor nodig.

In het verloop van de conferentie is dit ook steeds duidelijker geworden en daarom is het van belang, dat van de zijde van de ontwikkelingslanden er de nadruk op werd gelegd dat het hier om een dialoog ging tussen de groepen landen. Althans, dit was de opvatting van de meer gematigden onder de ontwikkelingslanden en men kan het als een succes voor de gehele groep ontwikkelingslanden beschouwen, dat de gematigden in sterke mate hun stempel op de conferentie hebben kunnen drukken.

Wellicht heeft dit karakter van dialoog, dat onmiskenbaar aanwezig was, er tevens toe bijgedragen, dat de rol van de communistische landen steeds meer aan betekenis inboette. Immers de dialoog, het met argumenten

trachten de ander te overtuigen, het gezamenlijk zoeken van oplossingen, is niet direct de sterkste zijde van het communisme.

In feite speelde de conferentie zich dan ook af tussen de westelijke industrielanden en de ontwikkelingslanden. Daarbij was vooral in de beginfase van de conferentie de westelijke bijdrage aan dit gesprek niet indrukwekkend. De conferentie was hen min of meer opgedrongen en men wachtte liever voorstellen van de ontwikkelingslanden af dan zelf met initiatieven te komen.

Met het bovenstaande als uitgangspunt zou ik willen trachten tot een waardering van de resultaten van de conferentie te komen. Uiteraard spelen hierbij subjectieve elementen een grote rol. Dit artikel heeft dan ook niet de pretentie meer te zijn dan persoonlijke indrukken van iemand die een maand lang als lid van de Nederlandse delegatie de conferentie heeft kunnen bijwonen.

Wellicht is het nuttig te beginnen met een samenvatting van de inhoud van de resoluties die door de conferentie zijn aanvaard<sup>1)</sup>. Zoals bekend telde de conferentie vijf commissies, die ten slotte een aantal resoluties hebben voortgebracht die in de plenaire vergadering nogmaals aan de orde zijn gesteld.

### Handelspolitieke vraagstukken.

In Commissie I zijn de marktorganisatie en de liberalisatie van de handel in grondstoffen de belangrijkste onderwerpen geweest. Beide vraagstukken lagen controversieel in het westelijke kamp; om twee uitersten te noemen: de Franse delegatie legde het accent op de marktorganisatie, de Engelse delegatie gaf de voorkeur aan de liberalisatie. De ontwikkelingslanden stelden (te) vergaande eisen t.a.v. de liberalisatie, doch waren vrij gematigd t.o.v. marktorganisatie.

De oplossing die bereikt werd, ligt voor de hand,

<sup>1)</sup> Voor een goed begrip van de hier kort samengevatte problematiek, zij voorts verwezen naar voorgaande artikelen in „E.-S.B.” betreffende de Wereldhandelsconferentie.

maar is slechts met veel moeite verkregen. Marktorganisatie en liberalisatie werden aan elkaar gekoppeld, terwijl de eisen van de ontwikkelingslanden in een veel gematigder vorm naar voren zijn gebracht.

In dit compromis wordt gesteld, dat een meer rationele organisatie van de wereldhandel in grondstoffen noodzakelijk is en dat daartoe lange termijnovereenkomsten vóór de belangrijkste produkten kunnen dienen. Grondstoffenovereenkomsten en liberalisatiemaatregelen moeten afzonderlijk tot stand komen, maar dienen als elkaar aanvullende maatregelen te worden gezien.

In Commissie II speelde zich eigenlijk het zelfde af, maar t.o.v. andere artikelen, nl. halffabrikaten en eindprodukten. Ook hier twee belangrijke onderwerpen met tegenstellingen in het westelijke kamp, nl. liberalisatie, met name afschaffing van kwantitatieve restricties, en het vraagstuk van tariefpreferenties. Vooral dit laatste is door de vele mogelijkheden waarop het kan worden verwezenlijkt een dankbaar onderwerp voor het schepen van tegenstellingen.

Tariefpreferenties kan men geven bijv. aan alle ontwikkelingslanden, door alle ontwikkelde landen, voor alle produkten, met de mogelijkheid van uitzonderingen; maar men kan ook een andere weg volgen en een selectiesysteem toepassen, nl. door een aantal produkten uit te kiezen waarvoor tariefpreferenties worden gegeven. Ook hier kan men van een Engelse resp. Frans-Belgische benadering spreken, waarbij de meeste ontwikkelingslanden zich voor de eerste methode uitspreken. Deze tegenstelling werd echter overschaduwd door de houding van de Verenigde Staten, die een absoluut afwijzend standpunt innamen.

Ten slotte kon toch nog overeenstemming worden bereikt, zij het op een wel zeer vage tekst, waarin de Secretaris-Generaal van de Verenigde Naties wordt gevraagd een commissie in te stellen om het vraagstuk van de preferenties te bezien en uit te werken op basis van niet-wederkerigheid voor de ontwikkelingslanden. Deze commissie moet daarbij rekening houden met hetgeen in deze conferentie is besproken, maar ook met het werk dat t.o.v. dit onderwerp in andere internationale instellingen wordt verricht.

Het principe van de liberalisatie gaf minder moeilijkheden, behalve dan dat het oorspronkelijke voorstel van de ontwikkelingslanden onmiddellijke actie verlangde en sterk overvroeg. Zelfs voor de westelijke landen die het meest aan de wensen van de ontwikkelingslanden wilden tegemoet komen, was dit document niet aanvaardbaar, daar het niet als onderhandelingsbasis was bedoeld. Hoewel het stuk door de Commissie was aanvaard, maakte het feit dat de westelijke landen zich er niet mee konden verenigen toch zoveel indruk, dat in de plenaire vergadering een veel gematigder stuk ter tafel kwam, waarop alle partijen zich konden vinden. In dit nieuwe stuk wordt een aantal richtlijnen aanbevolen, die zowel op invoerrechten als op kwantitatieve restricties betrekking hebben. Het ultimatieve karakter is echter aan de voorstellen ontnomen.

#### **Financiële vraagstukken.**

Op het financiële terrein is een groot aantal resoluties door de conferentie aanvaard. Door de ontwikkelingslanden wordt als één der belangrijkste beschouwd de aanbeveling aan de ontwikkelde landen, een jaar-

lijkse bijdrage van ongeveer 1 pCt. van het nationaal inkomen ter beschikking van de ontwikkelingslanden te stellen. Uit het grote aantal discussies, dat over deze doelstelling reeds gedurende lange tijd is gehouden, is wel duidelijk geworden dat hiermee nog geen vaste maatstaf is gegeven. Met name staat niet vast welke bedragen hierbij geteld moeten worden, waarbij de investeringen van het bedrijfsleven een sterk omstreden punt zijn.

Naast deze doelstelling, waaraan de ontwikkelde landen zouden moeten voldoen, wordt de groeicapaciteit van de ontwikkelingslanden in deze aanbeveling aan de orde gesteld. Er moet een studie worden ondernomen om na te gaan of de jaarlijkse groei van de ontwikkelingslanden meer dan 5 pCt. kan bedragen. Daarbij wordt het begrip „import capacity” van ontwikkelingslanden geïntroduceerd, die zal moeten stijgen door gezamenlijke maatregelen van ontwikkelingslanden en industrielanden, waardoor een snellere groei kan worden bereikt. Voorts zal de Wereldbank een aantal studies ondernemen, bijv. over het Israëliësche voorstel tot instelling van een rente-egaliseringsfonds.

Belangrijk zijn ongetwijfeld ook de studies die zullen worden ondernomen op het gebied van de compensatoire financiering, d.w.z. het verschaffen van extra middelen aan ontwikkelingslanden om de vermindering van exportopbrengsten en de gevolgen van ruilvoetverslechteringen op te vangen. Daarbij wordt een onderscheid gemaakt tussen korte termijn financiering om betalingsbalansproblemen op te vangen en het verschaffen van middelen op lange termijn ten einde te voorkomen dat de ontwikkelingsplannen van deze landen niet uitgevoerd zouden kunnen worden.

Voorts treft men een aantal aanbevelingen aan, die aparte onderwerpen behandelen, zoals die op het terrein van de scheepvaart, het toerisme en verzekeringen.

#### **Institutionele vraagstukken.**

Ten slotte de institutionele vraagstukken, het werkterrein van de vierde commissie van de conferentie.

Het heeft tot het einde van de conferentie geduurd voor men tot een oplossing van de tegenstellingen op dit terrein is kunnen komen. Op zichzelf was dit onderwerp reeds bijzonder belangrijk. Er kwam echter nog bij, dat van westelijke zijde als voorwaarde voor het definitief worden van een aantal voorlopige oplossingen op het handelspolitieke en het financiële terrein, een bevredigende regeling van de institutionele vraagstukken werd gesteld. Het niet bereiken van een oplossing zou dan ook een mislukking van de conferentie hebben betekend.

Het resultaat is bekend en kan als volgt worden samengevat. Er zal periodiek een Wereldhandelsconferentie worden gehouden, te beginnen in 1966 en vervolgens met tussenpozen van niet langer dan drie jaar. Voorts wordt een permanent orgaan gesticht, genaamd „Trade and Development Board”, waarvan 55 landen lid worden, terwijl tevens een permanent secretariaat wordt ingesteld.

Uiteraard is de samenstelling van deze Raad van bijzonder belang, evenals de wijze van stemming en het terrein waarop zij zal opereren.

Wat de samenstelling betreft is uiteindelijk de volgende indeling bereikt:

22 landen uit Afrika en Azië, met daarbij Joegoslavië;  
18 westelijke landen, waaronder Japan<sup>2)</sup>;  
9 Latijns-Amerikaanse landen en  
6 communistische landen.

De wijze van stemming zal door een nieuw te benoemen kleine commissie moeten worden vastgesteld, die daartoe een taakomschrijving heeft meegekregen.

De eis van de westelijke landen, dat voor het nemen van beslissingen over materiële zaken de instemming van de meerderheid van de belangrijkste handelslanden vereist is, was op de conferentie onaanvaardbaar voor de ontwikkelingslanden. Het is echter nauwelijks-denkbbaar dat belangrijke maatregelen uitgevoerd kunnen worden zonder dat de voornaamste westelijke landen hiermee instemmen. Gezien de groeiende politieke invloed van de ontwikkelingslanden werkt de tijd in hun voordeel; anderzijds zal men toch, gelet op de situatie in de meeste ontwikkelingslanden, op korte termijn resultaten willen zien, hetgeen een matiging van de eisen van deze landen en begrip voor de noodzaak van medewerking van de westelijke landen mee moet brengen.

Een belangrijk strijdpunt is gedurende de conferentie steeds geweest de verhouding van de nieuwe instituten tot de bestaande organisaties, met name het G.A.T.T. en E.C.O.S.O.C. Het zal voorlopig ook wel een strijdpunt blijven, daar men is overeengekomen, dat de regeringen van de deelnemende landen zowel de bestaande als de nieuwe instellingen op grond van de opgedane ervaringen nader moeten bezien.

Vanzelfsprekend was ieder het erover eens dat dubbel werk moet worden voorkomen; aan de E.C.O.S.O.C. werd een beperkte coördinerende taak toegedacht. Het is duidelijk, dat met deze stelling nog niets is opgelost, waar nog bij komt dat de nieuwe instellingen wel een zeer ruime taakstelling hebben meegekregen, o.a. aangeduid als het uitwerken van „principles and policies on international trade and related problems of economic development”.

Er zou nog het nodige gezegd kunnen worden over de resultaten van de vijfde commissie, die de algemene beginselen heeft geformuleerd. Ik meen echter dat op zichzelf deze algemene beginselen weinig nieuwe gezichtspunten op de toekomstige handelspolitiek openen.

Eveneens zou nog een uiteenzetting zijn te geven over de opstelling van de slotakte van de conferentie en de gevolgen die het tekenen van dit document meebrengt.

Om hierboven uiteengezette redenen behoeft echter ook hier de nadruk niet op te vallen; hoewel over dit vraagstuk tijdens de conferentie vele discussies zijn gevoerd en ingenieuze constructies zijn bedacht om ongewenste consequenties te voorkomen.

#### **De posities van verschillende landen.**

Naast deze samenvatting van de resultaten is het interessant even stil te staan bij de houding van de verschillende groepen landen.

Eén van de belangrijkste punten over welke betekenis nauwelijks verschil van mening mogelijk is, betreft de eenheid waartoe de ontwikkelingslanden gedurende het verloop van de conferentie wisten te geraken. Hierover moet men toch zijn bewondering uitspreken, ge-

zien het grote aantal ontwikkelingslanden en de verschillende stadia van ontwikkeling waarin deze verkeren. Daarbij komt dat de delegaties van deze landen ongetwijfeld onder een zekere druk stonden vanuit hun eigen land. De bevolking in de ontwikkelingslanden wil nu eenmaal snel resultaten zien. En snelle resultaten in de zin van materiële verbeteringen waren van deze conferentie niet te verwachten.

Desondanks is het aan een aantal delegaties van de ontwikkelingslanden gelukt dikwijls een redelijk standpunt te blijven innemen. Ook de westelijke delegaties hebben ongetwijfeld rekening moeten houden met de publieke opinie in hun eigen land. Dikwijls werkt dit in twee richtingen uit. Op het algemene vlak in sterke positieve zin. Het vraagstuk van de hulp aan ontwikkelingslanden is zozeer in de belangstelling — ook van politieke partijen — gekomen en in een bepaalde mate krijgt, dat een conferentie zonder resultaten in de westelijke landen moeilijk zou worden aanvaard.

Aan de andere kant, waar direct concrete belangen op het spel stonden, was het streven begrijpelijk deze belangen niet zonder tegenstand op te offeren. In dit verband zou men de eenheid van optreden van de ontwikkelingslanden, gezien het grote aantal, wel als een bedreiging kunnen opvatten. Een bedreiging dus voor gevestigde posities van de westelijke landen, zowel op politiek als op economisch terrein.

Daartegenover staat dat men er in de westelijke landen langzamerhand meer van overtuigd raakt, dat de huidige situatie met een voortdurend breder wordende kloof tussen de economische ontwikkeling in het Westen en in de arme landen, niet gehandhaafd kan worden. Met andere woorden, men begint in verschillende kringen de noodzaak van heroriëntatie op het economisch terrein in de wereld als een urgente zaak te beschouwen. Vanuit dit gezichtspunt is het duidelijk, dat de eenheid van optreden aan de kant van de ontwikkelingslanden niet alleen een machtsfactor betekent, maar ook een ordenend element kan bevatten, die een heroriëntatie van de wereldeconomie kan bevorderen. Dit laatste zal echter slechts het geval zijn wanneer de gematigden onder de ontwikkelingslanden in staat zijn een belangrijke invloed op de groep te verkrijgen resp. te behouden.

Deze positie kan belangrijk worden bevorderd wanneer de westelijke landen hier een juist tegenspel weten te bieden. Dit tegenspel zal aan de ene kant een positieve houding t.a.v. de hierboven genoemde heroriëntering moeten zijn; aan de andere kant echter een afwijzen van eisen van ontwikkelingslanden, die op langere termijn gezien geen enkele economische rechtvaardiging kunnen vinden.

Wat dit tegenspel betreft moet de houding van de Verenigde Staten toch wel enigszins teleurstellend worden genoemd. Als voorbeeld moge worden herinnerd aan het hierboven reeds vermelde Amerikaanse standpunt t.a.v. tariefpreferenties. Het feit van de op handen zijnde Amerikaanse verkiezingen zal hierop ongetwijfeld van invloed zijn geweest.

Hiermee was een leidinggevende positie van de Verenigde Staten aan westelijke zijde in feite van de baan. De rol van leider in het westelijke kamp — en zodra blokvorming optreedt wordt het vraagstuk van de leiding van te meer belang — viel daardoor weg. Wel bracht de positieve benadering van de vraagstukken

<sup>2)</sup> In de westelijke groep is een onderscheid gemaakt tussen 11 permanente en 7 roulerende leden. Tot de permanente leden behoren alle E.E.G.-landen, met uitzondering van Luxemburg.

door de Engelse delegatie mee, dat van deze delegatie op bepaalde terreinen een zekere leiding uitging, doch dit was toch niet geheel voldoende om dit manco op te vullen. Een uitzondering moet echter gemaakt worden voor de allerlaatste fase van de conferentie, door het optreden van Minister Heath, die op bekwame wijze partijen tot elkaar wist te brengen.

Een andere kandidaat voor de leidersrol zou de E.E.G. kunnen zijn geweest, doch de onderlinge tegenstellingen tussen de zes landen verhinderde dit. Wel was gedurende een groot deel van de conferentie de Franse invloed vrij sterk, doch dit was meer in taktisch opzicht — het uitspelen van onderlinge verschillen — dan in strategisch opzicht, om in militaire termen te spreken. Daar kwam bovendien bij dat de voormalig Franse gebieden zich steeds meer solidair met de andere ontwikkelingslanden betoonden en daarmee wat onder de Franse invloedssfeer uitkwamen, hetgeen de Franse positie niet ten goede kwam.

Ten slotte de Nederlandse delegatie. Ik meen te kunnen zeggen dat deze uitmuntte door een positieve houding t.o.v. de voorliggende vraagstukken. Positief in die zin dat steeds getracht werd constructief bij te dragen tot het vinden van oplossingen voor gerezen moeilijkheden. Ongetwijfeld is door de Nederlandse delegatie een nuttige bijdrage tot de bereikte resultaten geleverd. Spectaculair was dit op bepaalde momenten in Commissie III (financiële vraagstukken); het grapje was niet geheel zonder grond, dat men in deze commissie de stukken haalde bij het documentenbureau en het westelijke standpunt bij de Nederlandse gedelegeerden.

#### Centraal thema.

Is het mogelijk aan te geven wat de centrale tendentie is die uit de resultaten van de conferentie naar voren komt? Om hier een antwoord op te kunnen geven zou ik willen aanknopen bij een nota van Dr. Prebisch, de secretaris-generaal van de conferentie, die deze halverwege de conferentie indiende. De conferentie was in ernstige tijdnood geraakt en de secretaris-generaal heeft toen getracht criteria te geven voor de opstelling van een prioriteitenschema. Het is interessant de kern van de opvatting van Dr. Prebisch nog eens te bezien.

Dr. Prebisch stelt dat een versnelde groei van de economieën van de ontwikkelingslanden slechts kan worden bereikt door een grotere invoer van goederen (met name kapitaalgoederen) dan deze landen door middel van hun export onder de huidige condities van de internationale handel kunnen betalen. Alle maatregelen die ertoe kunnen bijdragen om dit verschil, deze kloof tussen importbehoeften en betalingsmogelijkheden, te verkleinen dienden de hoogste prioriteit van behandeling in de conferentie te hebben. In de nota worden vervolgens de terreinen, waarop maatregelen moeten worden getroffen, opgesomd. In grote trekken komen deze neer op hetgeen de conferentie ten slotte als resultaat heeft opgeleverd.

Men kan zeggen dat met deze doelstelling een zeker keerpunt is bereikt in de internationale handelspolitiek. Een keerpunt in die zin, dat een belangrijk deel van de internationale handel meer dienstbaar zal worden gemaakt aan de economische groei van de ontwikkelingslanden. Niet dat dit iets-volkomen nieuws zou zijn — ook in het G.A.T.T werd de aparte positie van de ont-

wikkelingslanden de laatste jaren reeds erkend — maar wel dat thans in deze langdurige confrontatie van de westelijke en de ontwikkelingslanden een duidelijker formulering is gevonden en dat een begin is gemaakt met de institutionalisering, d.w.z. met de organisatorische opzet voor een hierop gerichte aanpak.

Lange tijd is men in de meeste westelijke landen van mening geweest, dat er een strikte scheiding moest plaatsvinden tussen handel en hulp, daar men de hulp uitsluitend als een charitatieve bezigheid zag, waarbij het eigen belang van de ontwikkelde landen vooral geen rol mocht spelen. In de Wereldhandelsconferentie is dit verband wel gelegd door de ontwikkelingslanden en door de westelijke landen in feite aanvaard, hetgeen van bijzonder belang is voor de toekomstige verhoudingen.

Nu eenmaal het principe van éézijdige handelspolitieke maatregelen ten gunste van ontwikkelingslanden algemeen is aanvaard, zal de uitwerking door middel van onderhandelingen ongetwijfeld volgen.

#### Investeringsbevordering.

Echter niet alle besluiten van de conferentie behoeven op deze onderhandelingen te wachten. Als voorbeeld kan worden genoemd een resolutie die in commissie III is geformuleerd en door de plenaire vergadering is overgenomen. Een resolutie die betrekking heeft op de bevordering van investeringen in ontwikkelingslanden en daarom voor het bedrijfsleven van de ontwikkelde landen van bijzonder belang is. Hierin wordt een beroep gedaan op de regeringen van de industrielanden te bevorderen dat het bedrijfsleven in hun landen meer in ontwikkelingslanden gaat investeren. Daarbij worden met name investeringsgaranties en belastingfaciliteiten genoemd. Ik meen dat dit ook voor het Nederlandse bedrijfsleven consequenties kan hebben.

Het Nederlandse bedrijfsleven en vooral de Nederlandse industrie is in het laatste halfjaar juist bezig geweest opnieuw een aantal wensen op het gebied van de hulpverlening aan ontwikkelingslanden te formuleren en aan de Nederlandse regering voor te leggen. Opnieuw, want reeds vier jaar geleden zijn voorstellen in deze richting gedaan<sup>3)</sup>. Deze voorstellen hebben echter tot concrete maatregelen geleid. Verwacht mag echter worden, dat thans het klimaat in Nederland in dit opzicht belangrijk gunstiger is geworden.

Het aanvaarden van bovengenoemde resolutie van de Wereldhandelsconferentie, ook door Nederland, geeft een duidelijk aanknopingspunt om het overleg tussen regering en bedrijfsleven over de bevordering van investeringen in ontwikkelingslanden op korte termijn op gang te brengen.

Tot slot van dit artikel meen ik dat een waarschuwing op zijn plaats is tegen de neiging die hier en daar te bespeuren valt het belang van de conferentie te onderschatten. Dit kan wellicht niet beter geschieden dan met de volgende uitspraak, van een van de meest gematigde delegaties onder de ontwikkelingslanden, nl. India: „Though it is just the beginning nobody can now stop our forward march. This conference can and must now onwards „produce” remedies and results”.

<sup>3)</sup>s-Gravenhage.

Drs. A. J. VAN DER MEER.

<sup>3)</sup> Zie de nota „Samenwerking met Ontwikkelingslanden”, uitgebracht in 1960 door de vier centrale werkgeversverbanden.

# Versterkte Nederlandse exportactiviteit in West-Berlijn

## Nederland beste klant

Wie van tijd tot tijd een blik werpt op het warenassortiment in de winkels van West-Berlijn, kan niet aan de indruk ontkomen, dat de Nederlandse export zich in stijgende lijn beweegt. Dit betreft niet alleen groente en fruit, maar ook talloze andere artikelen, zoals koffie, thee, cacao, chocolade, koekjes, beschuit, ontbijtkoek, vleesconserven, pluimvee in blik, kaas, sigaren, jenever, bier en eieren. Vele warenhuizen voeren stoffen en confectie uit Nederland, terwijl men ook vaak elektro-technische apparaten kan aantreffen. Onze export naar West-Berlijn omvat nog een hele reeks andere produkten. Deze worden echter meestal aan industriële bedrijven geleverd.

De groeiende betekenis van de West-Berlijnse markt is aan verschillende omstandigheden toe te schrijven. Het net van vertegenwoordigers werd belangrijk uitgebreid. Talrijke exportbedrijven hebben de oude methode om West-Berlijn en passant vanuit de Bondsrepubliek te bewerken laten varen. Ze hebben ter plaatse verkooporganisaties opgericht of zijn hiermede bezig. Ze gaan er eveneens steeds meer toe over rechtstreeks met in West-Berlijn gevestigde importeurs exportzaken af te wikkelen. Nederlandse bedrijven, die er een goed jaar geleden nog niet aan dachten hun produkten op de markt van West-Berlijn te introduceren hebben inmiddels ingezien, dat het zeer wel lonend is aan dit afzetgebied speciale aandacht te schenken.

West-Berlijn koopt van geen enkel land meer dan van Nederland. De waarde van onze export daarheen bedraagt het drievoudige van onze uitvoer naar Oost-Duitsland. In het afgelopen jaar werden vanuit Nederland goederen ter waarde van rond 100 mln. mark naar West-Berlijn geëxporteerd en het ziet ernaar uit, dat dit bedrag dit jaar nog aanmerkelijk zal stijgen. Dit is aan de ene kant te danken aan de propaganda, die voor het Nederlandse produkt wordt gevoerd, aan de andere kant echter ook aan de conjuncturele ontwikkeling. Met de lonen is ook het verbruik gestegen. De lonen namen met 9 pCt. toe, terwijl de prijzen slechts een stijging van bijna 4 pCt. vertoonden. De omzetten in de detailhandel stegen met 5 pCt. Deze ontwikkeling heeft zich gedurende het eerste kwartaal van dit jaar in versterkte omvang voortgezet. De omzetten overtroffen die van de overeenkomstige periode in 1963 met 8,7 pCt., bij meubels en tapijten zelfs met 9,8 pCt.

Uit statistieken blijkt, dat de West-Berlijner gemiddeld meer koopt dan de West-Duitser. Dit geldt vooral voor voedings- en genotmiddelen. Voor textiel geeft hij echter minder geld uit. Daar de orderpositie van de industrie, die in het afgelopen jaar niet helemaal bevredigend was, inmiddels sterk is verbeterd en wel met 14,4 pCt., heeft het bedrijfsleven een gunstig jaar voor de boeg. Het aantal werknemers neemt gestaag

toe. Dit jaar werden weer 8.800 werkkrachten uit de Bondsrepubliek aangetrokken, zodat hun aantal nu tot 53.000 is gestegen. Zij verhogen automatisch de importbehoeften van West-Berlijn. De import was gedurende het eerste kwartaal van dit jaar 8 pCt. hoger dan gedurende de eerste drie maanden van 1963.

West-Berlijn is echter niet alleen een belangrijk afzetgebied voor Nederlandse produkten, het is tegelijkertijd een niet te onderschatten leverancier. In het afgelopen jaar kocht ons land in West-Berlijn goederen ter waarde van 97.818.000 mark. Het bleef de belangrijkste afnemer. Op de tweede plaats komt Italië, de grootste concurrent van Nederland, vooral wat groente, fruit en textiel betreft, gevolgd door de Verenigde Staten en Zweden. Elektrische apparaten en machines vormen het hoofdbestanddeel van de Nederlandse invoer. Maar ook bij chemische en farmaceutische produkten staan wij als klant aan de top. Dat 24,6 pCt. van de West-Berlijnse export naar landen van de E.E.G. gaat, is niet in de laatste plaats aan deze omstandigheid te wijten.

De „Berliner Bank” brengt in een overzicht de overtuiging tot uitdrukking, dat de uitvoer van West-Berlijn dit jaar nog sterker zal stijgen dan in 1963 en de invoer in een langzamer tempo zal toenemen dan de uitvoer. Hier doet zich waarschijnlijk hetzelfde verschijnsel voor als in de Bondsrepubliek. Reeds in het eerste kwartaal van dit jaar vertoonde het uitvoeroverschot een stijging van 161 mln. mark. Tegelijkertijd kwamen 21 pCt. meer exportorders binnen. De industrie wordt voortdurend exportintensiever. Dit neemt echter niet weg, dat ons land zijn positie op de markt van West-Berlijn nog aanmerkelijk kan versterken. Dat heeft onder andere de actie voor de bintje-aardappel bewezen. Dank zij een goede organisatie en een handige reclame is de omzet in korte tijd meer dan verdubbeld.

Men moet hier echter opmerken, dat Fransen, Italianen en Denen in dit verband actiever zijn. Zij organiseren ware exportoffensieven, waartegenover de Nederlandse inspanningen verbleken. Een nauwere samenwerking tussen Nederlandse exportorganisaties en de bevoegde instanties in West-Berlijn zou hier ongetwijfeld op haar plaats zijn. Dat 2,6 mln. West-Berlijners driemaal zoveel Nederlandse produkten kopen als 18 mln. Oost-Duitsers, is misschien een verheugend feit, maar toch geen reden om op zijn lauweren te rusten. Italianen, Fransen en Denen zijn te duchten concurrenten. België komt steeds sterker naar voren. Polen, Hongarije, Roemenië en Bulgarije vergroten gestaag hun marktaandeel. Dit noopt tot versterkte waakzaamheid, indien Nederland als de belangrijkste klant van West-Berlijn ook de belangrijkste leverancier wil blijven.

Berlijn.

L. J. M. VAN DEN BERK.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### Geldmarkt.

Een slechts beperkt terugstromen van bankpapier (f. 53 mln.) en een daling van het Rijkstegoed bij De Nederlandsche Bank (f. 38 mln.) stelden de banken in de 6 juli eindigende periode in staat de aankoop van f. 28 mln. deviezen te financieren en haar saldi bij de Centrale Bank met f. 55 mln. te versterken. Daarmede kwam dit tegoed weer boven-het tot 15 juli geldende bedrag van het strafdeposito (f. 109 mln.). Reeds in verband met het strafsel van het driemaandsgemiddelde zal per 15 juli het deposito omhoog gaan. Daarnaast is de verdere expansie van

het bankkrediet aan de private sector van belang.

Blijkens de laatste cijfers van deze kredietverlening, die ultimo mei betroffen, heeft de uitbreiding in mei slechts f. 20 mln. bedragen. Hierbij moet men in aanmerking nemen, dat de seizoensinvloed in deze maand van betekenis is en slechts een deel van de kredietverlening aan de particuliere sector onder de gedragslijn valt.

Het netto buitenlandse actief der handelsbanken is in mei sterk teruggelopen, nl. van f. 1.663 mln. naar f. 1.203 mln. Deze beweging is de resultante van het verder oplopen van de schulden aan het buitenland, praktisch geheel verplichtingen op korte termijn, en een daling (nl. met f. 272 mln.) van de vorderingen op het buitenland, die bestaan uit uitzettingen op de open en de besloten geld-

## KWANTITEIT

of

## KWALITEIT?

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

★

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

★

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

Advertentie-afdeling „E.-S.B.”  
Postbus 42 — Schiedam.



STAAT DER NEDERLANDEN

## 5<sup>1</sup>/<sub>4</sub> pct. LENING 1964

uitgegeven krachtens de Leningwet 1964 (Stb. nr. 185)

### GROOT f. 200.000.000

**KOERS VAN UITGIFTE 99%**

Schuldbewijzen aan toonder groot nominaal f. 1000 en f. 100.  
Schuldregisterinschrijvingen groot ten minste f. 100.000.

**Looptijd ten hoogste 25 jaren**

Delging in 20 gelijke jaarlijkse termijnen; eerste aflossing op 1 augustus 1970. Vervroegde gedeeltelijke of algehele delging de eerste tien jaren niet toegestaan.

**Jaarcoupons per 1 augustus**

**INSCHRIJVING**

**op 16 juli 1964 van 9-16 uur**

bij het Agentschap van het Ministerie van Financiën te Amsterdam, uitsluitend door bemiddeling van de leden van de Vereeniging voor den Effectenhandel te Amsterdam, de Vereeniging van Effectenhandelaren te Rotterdam of van de Bond voor den Geld- en Effectenhandel in de Provincie te 's-Gravenhage.

Aanvragen tot inschrijving moeten zo tijdig worden opgegeven, dat zij door de Bank of Commissionair op de inschrijvingsdag vóór 16 uur kunnen worden ingediend bij het Agentschap.

**STORTING**

**op 3 augustus 1964 vóór 12.30 uur**

bij de Nederlandsche Bank te Amsterdam

markten. De cijfers van de uitzettingen op de open markt (vooral termijndeposito's bij buitenlandse banken, daarnaast wat buitenlands schatkistpapier) tonen een sterkere daling dan de overige vorderingen. Het oplopen van de kortlopende buitenlandse schulden der banken zou nog wel eens een monetair politiek probleem kunnen worden omdat het in zekere zin de import van inflatie betekent.

In de afgelopen week ontstond enige ontspanning als gevolg van het terugvloeien van bankpapier. De rente voor daggeld daalde tot 3 pCt.

#### Kapitaalmarkt.

De Staatslening heeft inderdaad een opwaartse invloed op de rentestand gehad. In de week waarin de mededeling plaats heeft gevonden steeg de gemiddelde rente van langlopende Staatsleningen van 5,08 pCt. tot 5,28 pCt.

In de eerste vijf maanden van 1964 bedroegen de emissies volgens persberichten f. 85,5 mln. tegenover f. 48,1 mln. in

de overeenkomstige periode vorig jaar. In juni vonden aankondigingen plaats tot een bedrag van f. 105,7 mln., w.o. meer dan de helft aandelen. Deze cijfers demonstrenen duidelijk de toegenomen activiteit op de publieke markt.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	30 dec. 1963	H. & L. 1964	3 juli 1964	10 juli 1964
Algemeen .....	392	419 — 394	407	406
Intern. concerns .....	548	598 — 553	581	581
Industrie .....	341	357 — 340	343	341
Scheepvaart .....	153	161 — 137	137	138
Banken .....	232	249 — 230	233	233
Handel enz. ....	165	175 — 165	168	164

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

#### Aandelenkoersen.

Kon. Petroleum .....	f. 147,50 a)	f. 162,80	f. 163,10
Philips G.B. ....	f. 148,30	f. 153,60	f. 152,20
Unilever .....	f. 138,90	f. 144,30	f. 145,80
Expl. Mij. Scheveningen .....	398	298	320
A.K.U. ....	526	464½	464
Hoogovens, n.r.c. ....	564½	632	625½
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c. ....	775	869	868
Nationale-Nederlanden, c .....	870	901½	795
Zwanenberg-Organon .....	900	975	960
Robeco .....	f. 227	f. 233	f. 234

#### New York.

Dow Jones Industrials .....	760		848
-----------------------------	-----	--	-----

#### Rentestand.

Langl. staatsobl. b) .....	4,71	5,08	5,28
Aand.: internationalen b) .....	3,15 c)		3,35
lokale b) .....	3,66 c)		3,56
Disconto driemaands schatkist- papier .....	2½	4	4½

a) Gecorrigeerd in verband met bonus.

b) Bron: Veertiendaags Beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

c) 19 december 1963.

C. D. JONGMAN.

### STICHTING NATIONALE CONTACTCOMMISSIE VOOR GEZINSBELANGEN

vraagt wegens uitbreiding van haar werkzaamheden

## STAFFUNCTIONARIS

(m. of vr.)

voor behandeling van gezinsbudgettaire vraagstukken.

#### De taak omvat:

- secretariaatsvoering van de betreffende sectie,
- voorbereiding beleidsadviezen,
- participatie in de gemeenschappelijke arbeid van gezins- en consumentenorganisaties nationaal- en internationaal, vnl. in Brussel,
- enige publicistische arbeid.

#### Vereisten zijn:

- gefundeerde belangstelling voor gezinspolitieke vraagstukken,
- oriëntering in de Europese verhoudingen en samenwerking,
- goed stylist en vaardigheid in schriftelijk en mondeling gebruik van het Frans.

Positieregeling naar gelang van opleiding en ervaring op basis van inpassing in de ambtelijke schaal van:

Referendaris II f 9.720 - 14.964 of

Referendaris f 13.308 - 17.724

excl. 4% vakantietoelage, huurcomp. en eventuele kindertoelage. A.O.W. premie wordt niet ingehouden. Eventueel opname in Burgerlijk Pensioenfonds.

Geïnteresseerden worden uitgenodigd zich vóór 1 augustus te wenden tot de Secretaris van de Stichting N.C.G., Laan van N.O. Indië 4, Den Haag.



**HOLLANDSCHE SOCIËTEIT  
VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.**

**A<sup>o</sup> 1807**

.... meer dan  
anderhalve eeuw  
levensverzekering

#### HOOPDKANTOOR

Herengracht 475, Tel. (020) 221322, AMSTERDAM G.

#### HEAD OFFICE FOR CANADA

Holland Life Building

1130 Bay Street, Tel. WA 5-4511, TORONTO.



## RECENTE PUBLIKATIES

*J. A. Schumpeter: Kapitalisme, Socialisme en Democratie.*  
Uitg. C. de Boer Jr., Hilversum 1963, 306 blz., f. 9.

Hoewel dit boek reeds in 1943 verscheen is de vertaling van dit briljante werk twintig jaar later ongetwijfeld nog geheel verantwoord.

De meest bekend geworden delen zijn die waarin resp. het — als zeer waarschijnlijk geachte — ontstaan en de wijze van functioneren van een socialistische samenleving worden behandeld. Schumpeters visie op de evolutie naar zo'n samenleving wijkt af van die van Marx' noodzakelijkheid. Schumpeter meende dat de grote economische prestaties van het kapitalisme, in samenwerking met een aantal andere, vooral sociologische en psychologische, verschijnselen tot de ondergang van dat stelsel zullen leiden. Tot deze verschijnselen behoren de verzelfstandiging en vermaatschappelijking van de moderne ondernemingen met haar gesalarieerde directeurs (waardoor het individuele eigendomsbelang en de daarmee samenhangende levenshouding zouden verdwijnen) en de uitbreiding van de rationalistische levenshouding —

die haar oorsprong vindt in het economisch handelen — tot alle levensgebieden (waardoor de bourgeois de feodaal-aristocratische staatsstructuur ondermijnt) en tot de vijandige, niet-burgerlijke groepen.

Eveneens in afwijking van Marx, stelt en analyseert Schumpeter het probleem van een functioneren van een socialistische maatschappij. De logica van het socialistische grondplan zou een hoger niveau van rationaliteit vertegenwoordigen en tevens feitelijk kunnen functioneren. Aan de leer van Marx is het eerste deel gewijd, waarin het emotionele onderwerp nu eens niet in een zwart-wit schema, doch op een genuanceerde wijze wordt benaderd.

Het meest actueel lijkt ons het vierde deel over het vraagstuk van de democratie. Schumpeter volstaat niet met het aantonen van de discrepantie van de klassieke leer van de volkssoevereiniteit met de feitelijke situatie, doch ontwerpt een andere theorie, nl. die van de concurrentie om het politieke leiderschap.

*U reageert op annonces in „E.S.B.”?  
Wilt U dat dan steeds kenbaar maken!*

## MIDDLE EAST OIL COMPANY

requires a number of SENIOR STAFF for the

# COMPUTER DIVISION

Positions are available for graduates, aged 30-45, in mathematics and/or business administration, but applicants with equivalent qualifications or considerable experience are also invited to apply.

Several years of experience in applied mathematics, using electronic computers, is necessary. Knowledge of IBM 1401 is essential and of 7040 is very desirable. The top positions require experience to include 4 years in senior supervisory capacity.

Two year tour of duty, but paid leave may be taken annually. Family accommodation and free family passages provided. Salaries offered will depend on experience and should permit substantial savings.

Qualified and interested candidates should write brief details to address below. Applications will be held strictly confidential and, if required, will not be forwarded to the company until further notice of the applicant.



ir. C. J. M. Eijsbouts w.i.

Adviesbureau voor Organisatie en Ontwikkeling.  
Pettelaarse weg 133, 's-Hertogenbosch, Tel. 04100-3 66 72.

# dit is ons probleem

Wij groeien snel. En daarmee het aantal topfuncties bij onze instelling. Er moeten mensen klaar staan om deze functies te gaan bezetten, over vijf jaar, over tien jaar.

## a.s. **ECONOMEN**

die binnen 1 à 2 jaar denken af te studeren, in staat om als werkstudent op een van onze grote kantoren zich te bekwamen in o.a.

- **BEDRIJFSFINANCIERING**
- **MIDDENSTANDSPROBLEMATIEK**
- **EFFECTENVOORLICHTING**
- **BANKADMINISTRATIE**

De mogelijkheid wordt hiermede geboden, zich te oriënteren omtrent het moderne bankwezen. Blijft het beroep van bankier U fascineren, dan is de (bijna) ideale combinatie voor een snelle start aanwezig: grondige theoretische inzichten naast praktijkervaring.

Werktijden zullen wij in gezamenlijk overleg regelen. Wij betalen U een aanvangssalaris, dat ook bij een werkweek van minder dan 5 dagen tot financiële zelfstandigheid in staat stelt.

Belangstellenden kunnen zich schriftelijk (onder vermelding van kenmerk „Ey”) of telefonisch in verbinding stellen met de afdeling Personeelszaken, Herengracht 580 te Amsterdam. (tel.: 020-6 31 31 toestel 2416).

**NEDERLANDSCHE MIDDENSTANDBANK N.V.**

***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!

*Abonneert U op*

## **DE ECONOMIST**

Maandblad onder redactie van

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

★

Abonnementprijs f. 30; voor studenten f. 15.

★

Abonnementen worden aangenomen door de boekhandel en door uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN  
TE HAARLEM**



# VAN DIE ZORG BEN IK AF

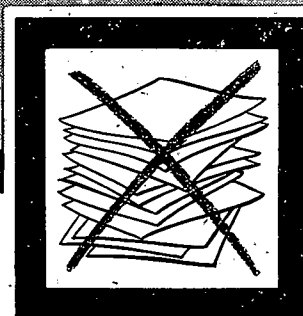
Eindelijk verlost van die papierwinkel sinds ik mijn administratieve rompslomp kan overlaten aan de computer van de C.E.A.

Ook mijn verzekeringsproblemen heb ik aan CENTRAAL BEHEER toevertrouwd. Die zijn alle uitstekend opgelost. Ook van die zorg ben ik af.

CENTRAAL BEHEER en de bij haar aangesloten onderlinge ondernemersorganisaties geven u voorlichting en treffen voor u de juiste voorzieningen, voor uw verzekeringen en de uitvoering van uw salaris-, loon- en andere administraties.

**CENTRAAL BEHEER**

BOSEN LOMMERPLANTSOEN 1 AMSTERDAM-W. TEL. 134971 - POSTBUS 8400



**VERENIGING VOOR CENTRALE ELEKTRONISCHE ADMINISTRATIE - C.E.A.**

loon-, voorraad-, debiteuren-administratie, facturering enz. met behulp van elektronische apparatuur.

**WET-RISICO**

bedrijfs-w.a.-verzekering - motorrijtuigverzekering - ongevallenverzekering voor inzittenden van auto's - collectieve invaliditeitsverzekering.

**BRAND-RISICO**

brand- en bedrijfsschadeverzekering van industriële en andere objecten.

**MOLEST-RISICO**

verzekering tegen oorlogsschade, stormschade en andere risico's.

**VERVOER-RISICO**

transportverzekering van goederenzendingen in binnen- en buitenland.

**PENSIOEN-RISICO**

collectieve ouderdoms-, weduwen-, wezen- en invaliditeitsverzekering.

**CENTRAAL  
C.B.  
BEHEER**

## N.V. PHILIPS-DUPHAR

Pharmaceutisch-Chemische Industrie

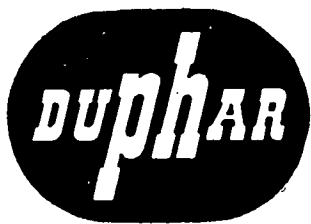
### MEDEWERKER ADMINISTRATIEVE ORGANISATIE

De medewerker, die wij zoeken, weet, dat de administratie in een moderne onderneming een onmisbaar hulpmiddel is voor de beleidsbepaling. Door opleiding en ervaring kent hij de taak van dit staforgaan en onderkent hij het grote belang van zijn registrerende en adviserende functie. Ook weet hij, dat het noodzakelijk is om de ontwikkelingen op het gebied van informatieverwerking voortdurend te volgen en de modernste technieken toe te passen.

Wat hij (mogelijk) niet weet, is, dat Philips-Duphar een pharmaceutisch-chemische industrie is, die een veelzijdige activiteit ontwikkelt t.b.v. de gezondheid van mens, dier en plant; een industrie met activiteiten niet alleen in Nederland maar over de hele wereld: een industrie dus, waarin toepassing van genoemde administratieve technieken onontbeerlijk is.

In deze industrie is op het gebied van de administratieve organisatie thans een vacature. Onze belangstelling voor een deskundige medewerker (S.P.D. of M.O.-niveau) is hiermede verklaard. Hij wordt uitgenodigd om telefonisch (020 - 73 12 26, toestel 321) contact met ons op te nemen.

Philips-Duphar, Apollolaan 151, Amsterdam.



UITGEBR.  
EC. BOEKERIJ,  
vooral bedr. ec.,  
voorts jur. sexuol.  
en theol.

wordt drastisch  
ingekrompen.

Catal. gratis verkrijgb. bij  
C. E. L. Simonis, Buys  
Ballotstraat 49, Leiden.

### ADVERTEREN

kost geld

★

NIET adverteren

kost veel

meer geld

!



## DE TWENTSCHE BANK N.V.

en geaffilieerde binnenlandse banken

Gecombineerde maandstaat op 30 juni

	1964	1963		1964	1963
Kas, kassiers en daggeldleningen . . . . .	f 62.466.000	f 74.673.000	Kapitaal . . . . .	f 61.000.000	f 60.500.000
Nederlands schatkistpapier . . . . .	435.400.000	395.200.000	Reserve . . . . .	52.000.000	50.000.000
Ander overheidspapier . . . . .	203.599.000	157.154.000	Termijndeposito's . . . . .	471.169.000	446.224.000
Wissels . . . . .	29.931.000	31.026.000	Spaargelden . . . . .	393.355.000	344.479.000
Bankiers in binnen- en buitenland . . . . .	117.658.000	244.052.000	Crediteuren . . . . .	943.137.000	907.605.000
Effecten, syndicaten en waarden . . . . .	85.049.000	79.041.000	Geaccepteerde wissels . . . . .	1.461.000	1.735.000
Prolongaties en voorschotten			Kassiers en genomen daggeldleningen . . . . .	7.104.000	—
tegen effecten . . . . .	75.936.000	61.082.000	Overlopende saldi en andere rekeningen . . . . .	64.357.000	55.408.000
Debiteuren . . . . .	965.116.000	811.368.000			
Deelnemingen (incl. voorschotten) . . . . .	13.428.000	7.355.000			
Gebouwen . . . . .	5.000.000	5.000.000			
	<u>f 1.993.583.000</u>	<u>f 1.865.951.000</u>		<u>f 1.993.583.000</u>	<u>f 1.865.951.000</u>