

# Economisch - Statistische Berichten

50e JAARGANG - 3 FEBRUARI 1965 - No. 2476



**COLLECTIEVE  
PENSIOEN-VERZEKERING**

**H. BRONS Jr**  
MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON (010) 11.19.80 \*

MAURITSWEG 23  
ROTTERDAM-2



Bij een der onder het **MINISTERIE VAN SOCIALE ZAKEN EN VOLKSGEZONDHEID** ressorterende diensten kan worden geplaatst een

## HOOFD VAN DE AFDELING DOCUMENTATIE EN RESEARCH

die in staat moet zijn leiding en richting te geven aan deze afdeling, die belast is met het verzamelen, selecteren en bewerken van gegevens omtrent lonen en arbeidsvoorwaarden. Hij moet deze gegevens zelfstandig kunnen analyseren en interpreteren.

Opleiding: bij voorkeur drs. in de economie met belangstelling en ervaring in de econometrische en/of statistische richting.

Salaris: f. 887,— — f. 1633,— per maand, exclusief 5,3% huurcompensatie. A.O.W.-premie voor Rijksrekening.

Schriftelijke sollicitaties onder no. 4-6734/7188 (in linkerbovenhoek brief en env.) zenden aan de Rijks Psychologische Dienst, Bureau Personeelsvoorziening van de Rijksoverheid, Prins Mauritslaan 1, 's-Gravenhage.



**samsom: een naam op de achtergrond**

De achtergrond waarvan? Misschien van dag in dag uit plezierig werken dank zij Samsom-formulieren. Uitgekiende formulieren, aangepast aan de wensen van het bedrijfsleven en aan de eisen van de wet. Speciale formulieren voor elke bedrijfstak.

Samsom-formulieren: waarborg voor een beter rendement!

**N. Samsom n.v. afd. Ondernemingen**  
Alphen a/d Rijn, tel. (01720) 26 01.

### ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van de  
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.*  
Telefoon redactie: (010) 25 29 39. Administratie: (010) 23 80 40. Giro 8408.

Bankiers: *R. Mees en Zoonen, Rotterdam, Banque de Commerce, Koninklijk Plein 6, Brussel, postcheque-rekening 260.34.*

Redactie-adres voor België: *Dr. J. Geluck, Prieddreef 1, Dilbeek.*

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

Abonnementsprijs: *franco per post voor Nederland f. 36,50 (studenten f. 25) per jaar.*

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

Losse exemplaren van dit nummer f. 1,25.

Advertenties: *Alle correspondentie betreffende advertenties te richten aan de N.V. Koninklijke Nederl. Boekdrukkerij H.A.M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam, tel. (010) 26 02 60, toestel 908.*

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

COMMISSIE VAN REDACTIE: L. H. Klaassen; H. W. Lambers; P. J. Montagne; J. Tinbergen; A. de Wit.  
Redacteur-Secretaris: A. de Wit.  
Adjunct Redacteur-Secretaris: M. Hart.

COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË: F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars; J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. J. Vlerick.

# Honderd jaar arme en rijke landen

Neen, deze regels worden natuurlijk niet geschreven ter viering van het eeuwfeest van het bekende boekje van Prof. Zimmerman „Arme en rijke landen”, maar wel ter gelegenheid van het verschijnen van de tweede druk ervan <sup>1)</sup>. De nieuwe editie van dit werk verschilt op enkele punten van de eerste druk (besproken in „E.-S.B.” van 18 mei 1960 door wijlen Prof. Koyck), en één van deze verschilpunten betreft de in het opschrift genoemde honderd jaren.

Tot de meer spectaculaire bijdragen die Prof. Zimmerman in zijn studie levert, behoort stellig zijn schatting van de verdeling van het wereldinkomen. Bevatte de eerste druk schattingen voor 1913, 1929 en 1957, thans gaat de auteur zelfs terug tot 1860 en vergelijkt de cijfers voor dat jaar met die van 1960. Ondanks de schaarste aan gegevens slaagde Zimmerman er in, voor tien gebieden (tezamen bijna de gehele wereld omvattend) de ontwikkeling van het inkomen per hoofd der bevolking, in constante prijzen, te schatten voor de afgelopen honderd jaar. De uitkomsten zijn vermeld in nevenstaande tabel.

Het gelijke groeipercentage dat voor het gemiddelde wereldinkomen werd gevonden voor de eerste en voor de tweede helft van de honderdjaarsperiode was voor de auteur (en voor ons) een verrassing. Opmerkelijk zijn ook de veranderingen in de relatieve posities: Oceanië is teruggevallen, de Sowjet-Unie heeft de grote achterstand op N.W.-Europa ingelopen en heeft — volgens deze cijfers — dit gebied zelfs gepasseerd, Japan klom van de laagste plaats zo ver omhoog dat het „los” is van de staart van uitgesproken arme landen (dezelfde in 1860 als in 1960) die de helft van de wereldbevolking herbergen.

<sup>1)</sup> Dr. L. J. Zimmerman: „Arme en rijke landen — een economische analyse”, Albani, 's-Gravenhage 1964, 2e geheel herziene druk, 163 blz., f. 9,25.

Zimmermans eigen commentaar bij deze cijfers is: „Wij kunnen ons voorstellen, dat iemand ons ijs te dun vindt om op te schaatsen. Maar als Hollanders weten wij, dat een dergelijk oordeel zeer persoonlijk is”. Het ijs is inderdaad dun en glad, maar de auteur rijdt een voorzichtige schaats. Hij concludeert dat de verdeling van het wereldinkomen in de afgelopen eeuw veel ongelijkmatiger is geworden, en dat het gemiddeld inkomen een onverwacht grote stijging vertoond heeft. De seculaire groei van Nederlands per capita inkomen (1,0 pCt. per jaar) bleef duidelijk achter bij de gemiddelde toename.

De hier besproken nieuwe bijdrage vinden we in het tweede hoofdstuk van Zimmermans boek. Ook het derde hoofdstuk is ten dele substantieel gewijzigd. Voor een zevental belangrijke gegevens (opbouw beroepsbevolking, energieverbruik, arbeidsuren per week, procentuele belastingopbrengst e.d.) wordt de samenhang met het per capita inkomen statistisch geanalyseerd; dit leidt tot een vergelijking van de typische structuur van een arm land (\$ 200 per hoofd) met die van een rijk land (\$ 800 per hoofd).

De hoofdstukken 1 en 4-6 zijn niet ingrijpend veranderd, al is thans het accent meer gelegd op organisatorische problemen dan op de kapitaalvorming alleen. Een nieuw toegevoegd hoofdstuk 7 zegt iets over de handelsbetrekkingen. Zimmerman verwacht voor de arme landen meer heil van exportdiversificatie dan van prijsstabilisatie, maar naar mijn smaak is het betoog hier wat oppervlakkig; er is ook geen reden om deze zaken als alternatieven te zien.

Ook voor deze tweede editie geldt ten volle de uitspraak gedaan aan het eind van de eerste recensie: een interessante en veelzijdige studie, ook voor de niet-vakeconomien uitstekend leesbaar.

Papendrecht.

H. LINNEMANN.

*Inkomens per hoofd (in \$ van 1952-'54) en hun toeneming*

	1860	1913	1960	Procentuele toeneming per jaar		
				1860-1913	1913-1960	1860-1960
Noord-Amerika . . .	420	1.000	1.900	1,65	1,41	1,54
Oceanië . . . . .	440	580	1.020	0,52	1,25	0,84
N.W.-Europa . . . .	230	460	860	1,31	1,34	1,33
Sowjet-Unie . . . . .	95	160	890	1,00	3,72	2,26
Z.O.-Europa . . . . .	110	200	420	1,14	1,59	1,35
Latijns-Amerika . . .	100	160	330	0,89	1,55	1,20
Japan . . . . .	40	90	300	1,44	2,59	2,03
Verre Oosten . . . . .	50	90	120	1,12	0,63	0,89
Zuid-Oost Azië . . . .	48	65	70	0,52	0,16	0,38
China . . . . .	44	47	110	0,13	1,83	0,92
Gemiddeld . . . . .	90	200	400	1,52	1,52	1,52

Bron: het in voetnoot 1 genoemde boek, Tabel 2.4, blz. 30.

## INHOUD

	Blz.		Blz.
Honderd jaar arme en rijke landen, door Drs. H. Linnemann . . . . .	107	De nieuwe bankwetgeving in Zuid-Afrika, door Drs. W. Koster . . . . .	117
Een stap in de goede richting, door Dr. W. Albeda . . . . .	108	Ingezonden stuk:	
Het distributiepatroon van tabaksfabrikaten, door Drs. R. F. Pasman . . . . .	110	Documentatie voor het middelgrote bedrijf, door W. Scharloo met een naschrift van Ir. J. G. de Groot . . . . .	119
Olie onder de zeebodem, door F. S. Noordhoff . . . . .	114	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman . . . . .	122
Het tarief der geldboeten in verband met de geldontwaarding, door Dr. J. H. C. Lisman . . . . .	116		

# Een stap in de goede richting

## Het gemeenschappelijk uitgangspunt.

Kennisneming van het rapport „Herziening van het ondernemingsrecht” van de Commissie-Verdam brengt mij tot een enigszins mistroostige constatering. Het rapport is geschreven door een commissie van wetenschapsmensen met sociaal-politieke belangstelling en door politici met een sociaal-wetenschappelijke inslag. Men heeft bij de samenstelling kennelijk „partis pris” willen voorkomen. De werkgeversorganisaties zijn evenzeer afwezig geweest als de vakverenigingen. En toch is het rapport zo verdeeld als een... S.-E.R.-advies. De gemeenschappelijke wetenschappelijke basis is kennelijk niet in staat gebleken om de commissieleden bijéén te brengen. De politiek bracht scheiding, waar in S.-E.R.-adviezen zo vaak de sociale scheidslijnen de doorslag geven.

Wat zit er achter de onenigheid in dit rapport? Is het de tegenstelling tussen sociaal-progressief en sociaal conservatief denken? Ongetwijfeld speelt deze tegenstelling een rol. Gaat het om de bereidheid om gevestigde posities (vested interests) aan te tasten en om het verlangen om de gevestigde posities niet prijs te geven? Ook deze kant is er aan. Toch mag de vraag gesteld worden of er in laatste instantie niet méér aan de hand is. Of hier óók niet meespeelt een soort kortsluiting tussen het denken vanuit de bedrijfshierarchie enerzijds en het denken van progressieve wetenschapsmensen en politici. Indien dit waar is, is dan de tegenstelling in het rapport te herleiden tot de, door Prof. Van Zuthem <sup>1)</sup> onder de aandacht gebrachte, tegenstelling tussen „managementssociologie” en arbeiderssociologie”? De tegenstelling dus tussen het eenzijdig denken vanuit het gezichtspunt van de manager en het denken vanuit het gezichtspunt van de arbeiders. Van Zuthem wees er echter op, dat er eigenlijk geen „arbeiderssociologie” bestaat. De managementpositie wordt alom zo sterk gewaardeerd, dat de eenzijdigheid, die de arbeiderssociologie zou betekenen, doorgaans wel wordt vermeden.

Het rapport Verdam lezend moet men Van Zuthem wel gelijk geven. Meerderheden noch minderheden onderschatten de betekenis van het management. De verschillen van opinie zijn daarom wel belangrijk, maar niet fundamenteel. Ik wil dit toelichten.

## De aandeelhouders en werknemers.

In de voorstellen van de commissie komt er geen wijziging in de positie van het management. Een herverdeling van zeggenschap wordt voorgesteld tussen aandeelhouders, commissarissen en werknemers. Deze herverdeling komt, voor zover het de aandeelhouders en de commissarissen betreft, neer op een bevestiging van de gegroeide praktijk. De aandeelhouders verliezen (formeel juridisch) bepaalde rechten (het benoemingsrecht van de bestuurders gaat van de aandeelhouders over op de commissarissen, commissarissen krijgen nu het recht om de jaarrekening vast te stellen). Daartegenover staat een sterkere bescherming (de betere normen voor de jaarverslaggeving, het enquête-recht, de certificaathouders). De werknemers krijgen ook een betere bescherming (het enquêterecht, de onderne-

<sup>1)</sup> „Managementssociologie en arbeiderssociologie”, Kampen 1963.

mingsraad kan zich op een wat breder terrein bewegen, bovendien kunnen zij 1 of 2 commissarissen voordragen), maar wezenlijke rechten krijgen zij er niet bij. De algemene vergadering van aandeelhouders benoemt, ook in het meerderheidsvoorstel, de meerderheid der commissarissen en blijft beslissen over de bestemming van de winst en de wijze waarop een eventueel verlies wordt verwerkt (blz. 125). De winst komt immers, zegt de meerderheid, in beginsel aan de aandeelhouders toe. Weliswaar wordt toegegeven, dat bij deze beslissing rekening moet worden gehouden met de grenzen getrokken door statuten, door regelingen van publiekrechtelijke aard en door de vennootschap bindende overeenkomsten (bijv. winstdelingsregelingen), maar dit spreekt vanzelf. Op dit belangrijke punt is het verschil tussen meerder- en minderheid niet zo fundamenteel als het schijnt. Het rapport Vermogensaandeling, dat de drie vakcentralen vorig jaar publiceerden, gaat er bijv. bepaald *niet* van uit dat de winst in principe (alleen) aan de aandeelhouders toekomt.

Bij de herverdeling van bevoegdheden (van macht zo men wil) zijn de werknemers niet de sterkste profiteurs. Dit blijkt uit de nieuw voorgestelde bevoegdheden van de ondernemingsraad. De visie van „vele leden” (de meerderheid dus) op de ondernemingsraad wordt als volgt omschreven:

„een instelling die, omdat ze dicht bij de werknemers staat, een verbetering in het contact tussen leiding en werknemers kan bewerkstelligen. De leiding kan ten overstaan van de werknemersleden inzicht geven in haar beleid en uitzetten, waarom bepaalde maatregelen al of niet *zijn genomen*. Zij kan daar voorts mededeling doen van haar toekomstplannen, *voor zover die de belangen der werknemers raken*, en misverstanden die bij hen leven, wegnemen” <sup>2)</sup>.

Het lijkt nauwelijks nodig om na deze passage nog toe te voegen:

„De commissie is niet blind voor een drietal bezwaren, dat aan een verrekende versterking van de positie van deze instelling kan kleven”.

De commissie wil geen verrekende versterking. *Zij ziet in de ondernemingsraad een communicatieschakel en geen orgaan van medezeggenschap.*

De versterking van de ondernemingsraad die voorgesteld wordt, is daarom wel belangrijk, maar niet ingrijpend. Zo betreur ik het, dat de meerderheid niet de opvatting van Den Uyl overgenomen heeft, dat de ondernemingsraad recht van beroep zou moeten hebben tegen beslissingen van de werkgever. De mogelijkheid openen dat ondernemingsraadsleden zich laten vergezellen van een deskundige lijkt zeer aantrekkelijk, maar de werkgever kan tegen een bepaalde deskundige bezwaar maken. Dit laatste lijkt redelijk, maar bij ontstentenis van het beroepsrecht van de ondernemingsraad zou er een verkeerd gebruik van kunnen worden gemaakt.

Tekenend is ook, dat de ondernemingsraad wél mee zou mogen spreken over de *gevolgen* van structurele veranderingen, maar dat de betrokken veranderingen zelf niet vóór het nemen der beslissing aan de orde behoeven te worden gesteld in de ondernemingsraad. Ook op dit punt ben ik geneigd de heer Den Uyl bij te vallen.

<sup>2)</sup> Blz. 86; cursivering van mij.

Ook ten aanzien van de bespreking der jaarrekening blijft bij de herverdeling der bevoegdheden de werknemersgroep achter bij de aandeelhouders, als de meerderheid haar zin krijgt. Anders dan in het geval van de aandeelhoudersvergadering kan de werkgever, indien daar vanwege de vertrouwelijkheid aanleiding voor is, volstaan met een samenvatting. Gelukkig stond Den Uyl bij zijn bezwaar tegen discriminatie tussen aandeelhouders en werknemers op dit punt niet geheel alleen.

Dat aan de werknemers nu ook een beperkt enquête-recht toekomt, wekt voldoening. Merkwaardig vind ik het wèl, dat dit recht door de vakcentralen zou moeten worden uitgeoefend. In de visie van de meerderheid op de ondernemingsraad past inderdaad niet de door elk van de 3 vakcentralen voorgestelde constructie, dat dit recht aan de ondernemingsraad toe zou moeten komen. Maar de bezwaren die men er tegen heeft om dit enquêterecht aan de betrokken vakorganisaties toe te kennen, zijn naar mijn mening weinig overtuigend.

#### De winnende partij: de commissaris.

De winnende „partij” bij de voorgestelde herverdeling der bevoegdheden wordt gevormd door de commissarissen. Er wordt door de meerderheid van negen leden voorgesteld om hun taak nieuw te formuleren. De voorgestelde formulering (binnen het raam van het algemeen belang hun taak te vervullen ten behoeve van het geheel van de belangen der vennootschap en der met haar verbonden onderneming) vormt een bevestiging der gegroeide praktijk<sup>3)</sup>. Dat de commissarissen nu, gehoord aandeelhouders en werknemers (zie echter boven), ook de jaarstukken goedkeuren vormt eigenlijk ook een bekrachtiging van een gegroeide situatie. Zij benoemen voorts de bestuurders der N.V. Deze voorstellen vormen een tenminste formele versterking van de commissarispositie.

De aldus versterkte groep commissarissen wordt nu verder verrijkt door het voorstel, dat de werknemers één commissaris of indien de raad van commissarissen uit meer dan vijf personen bestaat, tenminste twee commissarissen benoemen. Hoewel dus op dit punt geen volkomen symmetrie gebracht is in de verhouding tussen „kapitaal” en „arbeid” is dit bedoeld als een stap in die richting. Een vergelijking met de Duitse wetgeving zou duidelijk kunnen maken hoe bescheiden deze stap is. Maar het ging dan ook in het Mitbestimmungsgesetz van 1951 en trouwens ook in het minder ver gaande Betriebsverfassungsgesetz van 1952 om een andere zaak dan in het rapport Verdam. Het rapport Verdam (althans de meerderheid) tracht een zekere symmetrie te brengen in de positie van werknemers en aandeelhouders, onder handhaving van de sterke en onafhankelijke positie van het management. De Duitse voorstellen, en vooral het Mitbestimmungsgesetz, geven de werknemers en de aandeelhouders een veel sterkere greep op het management zelf<sup>4)</sup>.

<sup>3)</sup> Zie Dr. Ir. de Boer: „De Commissarisfunctie”, Amsterdam 1957.

<sup>4)</sup> Zie Voigt en Weddigen: „Zur Theorie und Praxis der Mitbestimmung”, Erster Band, Berlin 1962.

Over de positie van een door de werknemers aan te wijzen commissaris is de laatste jaren nogal wat discussie geweest. Zie ik het goed, dan is er zowel bij het N.V.V. als bij het N.K.V. een sterke neiging om aan een versterking van de positie van de ondernemingsraad de voorkeur te geven boven de introductie van de „werknemerscommissaris”. Deze voorkeur is te begrijpen, omdat de ondernemingsraad dichter bij de werknemers staat en in sterkere mate representatie kan betekenen dan een plaats in de raad van commissarissen. Daarbij komt, dat de betekenis van de werknemerscommissaris in sterke mate zal afhangen van de persoonlijke kwaliteiten van de gekozen, en de medewerking van zijn collega's. Toch is de bevoegdheid van de werknemers om een deel der commissarissen aan te wijzen binnen de opzet van de meerderheid der commissie, die het immers te doen is om de symmetrie van de positie „kapitaal” en „arbeid” in de onderneming, essentieel te achten. Zonder deze bevoegdheid blijft het primaat van de factor kapitaal in de onderneming, en daar wil de meerderheid van af, onverlet.

De commissaris-algemeen belang, zoals die door 3 leden, op het voetspoor van de Wiardi Beckmanstichting, is voorgesteld, lijkt mij voor de meeste N.V.'s niet nodig. Toch kan de vraag gesteld worden of deze constructie op den duur voor de zeer groten, gegeven hun betekenis voor de nationale economie, wel zo onaanvaardbaar zou moeten worden geacht.

#### Conclusie.

Het verschil tussen meerderheid en minderheid in het rapport is wel belangrijk, maar niet fundamenteel. Met deze vaststelling ving mijn beschouwing aan. Beiden blijven uitgaan van de positie van het management zoals dat in Nederland gegroeid is. Werkelijk principiële verschillen zouden naar mijn gevoel pas naar voren komen wanneer men, in plaats van uit te gaan van de symmetrie der positie van aandeelhouders en werknemers, zoals de meerderheid (niet altijd consequent) tracht te doen, uit zou gaan van het primaat van de factor arbeid. Dan zouden aan de werknemers meer reële bevoegdheden kunnen toekomen dan aan de aandeelhouders. Dan zou niet worden voorgesteld om de rollen beter te verdelen tussen kapitaal en arbeid, maar om die rollen om te draaien. Fundamentele verschillen zouden ook naar voren komen wanneer, zoals in het Mitbestimmungsgesetz, de positie van het management zelf in het geding komt.

Inmiddels zijn de verschillen tussen meerderheid en minderheid toch niet van belang ontbloot. Voor de minderheid is het primaat van de factor „kapitaal” ten aanzien van de zeggenschap onaantastbaar. Het belangrijkste verschil is, dacht ik, daar gelegen, waar de vraag gesteld wordt: hoe ver strekt zich de verantwoordelijkheid van de werknemer uit? Beperkt zij zich tot de verantwoordelijkheid voor de eigen taak, of behoort ieder mee-verantwoordelijk te zijn voor het geheel? In het eerste geval heeft de minderheid gelijk wanneer zij stelt:

„De inspraak van de „arbeid” in het moderne ondernemingsgebeuren is in de praktijk veelvormig en in feite in vele gevallen van beduidend meer betekenis dan die van het „kapitaal!” (de

(slot onderaan volgende blz.)

(I. M.)

**§ N.V. SLAVENBURG'S BANK §**

Het distributiesysteem van de tabaksverwerkende industrie in Nederland heeft een gemengd of samengesteld karakter. Deze industrie levert ca. 75 pCt. van de productie bestemd voor het binnenland af aan grossiers, terwijl het omvangrijke vertegenwoordigersapparaat tevens de resterende 25 pCt. afroemt bij de grootste verkooppunten. Schrijvers tonen aan, dat voor de individuele onderneming een enkelvoudige afzet via grossiers besparingen oplevert, die effectiever kunnen worden aangewend in hogere rabatten aan de distributieschakels en/of in propagandacorpussen.

## Het distributiepatroon van tabaksfabrikaten

### Karakteristieke elementen van de tabaksindustrie.

Onder tabaksindustrie verstaan we de sigaren-, sigaretten- en kerftabakproductie.

De sigaretten- en kerftabakindustrie is vrijwel sinds het begin van haar ontstaan een werkelijke industrie geweest, d.w.z. de productie gebeurde vrijwel geheel of voor een groot deel machinaal.

De sigarenindustrie daarentegen is na de tweede wereldoorlog pas schoorvoetend tot mechanische productie overgegaan, dus een werkelijke industrie geworden. Vóór de tweede wereldoorlog was het sigarenmaken in feite een ambacht. De productie geschiedde bijna geheel handmatig. Wél waren de sigarenmakers centraal bij elkaar in grote werkplaatsen gebracht, in tegenstelling tot de jaren omstreeks 1900 toen nog vele sigarenmakers thuiswerkers waren, doch machines werden nauwelijks in het productieproces ingeschakeld. En aangezien de sigarenindustrie van oudsher de belangrijkste was uit de groep die tezamen de tabaksindustrie vormt, heeft zij tot de huidige

dag haar stempel gedrukt op de distributie van de tabaksproducten.

Willen wij een analyse van de distributie van de tabaksartikelen maken, dan kunnen we de invloed die de drie groepen producten op het distributiepatroon gehad hebben, niet buiten beschouwing laten. De sigarenindustrie was in oorsprong ambachtelijk en dus traditioneel. Er was in het verleden een groot aantal sigarenproducten en de aandacht werd — zoals dat altijd in de ambachtelijke sfeer gaat — gelegd op het produkt en de kwaliteit ervan. Aan de afzet werd in verhouding tot de fabricage weinig aandacht besteed. De klant kwam van oudsher bij de ambachtsman om zijn inkoop te doen en niet omgekeerd. De belangstelling van de sigarenfabrikant lag dan ook veel meer op het gebied der productie dan op dat van de afzet. Hij maakte vrijwel geen studie van zijn afzetmarkt.

De schakels die tussen hem en de consument zaten had hij nodig, maar naarmate zijn productie toenam, voelde hij van de groot- en kleinhandel een bedreiging uitgaan

(vervolg van vorige blz.)

kapitaalverschaffers). De inspraak is — terecht — gerelateerd aan de plaats die de „arbeider” in de onderneming inneemt: naarmate de functie „hoger” is, bestaat er meer inspraak”<sup>5)</sup>.

Onder medezeggenschap verstaat de minderheid dan ook „het meespreken en mee-oordelen van de werknemer over die aangelegenheden der onderneming, waarover hij, gezien zijn plaats en taak in de onderneming, met kennis van zaken kan oordelen onder erkenning van de centrale verantwoordelijkheid van de ondernemer en de daaruit voortvloeiende gezagsverhoudingen”<sup>6)</sup>.

Naar mijn gevoel verwacht de minderheid hier delegatie van bevoegdheden met medezeggenschap. Hoezeer de minderheid ook gelijk heeft, wanneer zij wijst op de grote betekenis van een verregaande delegatie van verantwoordelijkheden, zij mist door deze begripsverwarring het essentiële punt. Dat punt is omschreven door de meerderheid, als zij stelt: „Wat wél verlangd mag worden, is een structuur die waarborgt dat de leiding het vertrouwen bezit van allen die haar hun belangen hebben toevertrouwd”<sup>7)</sup>. Daarvoor is nodig dat de leiding verantwoording aflegt van haar beleid ook tegenover het personeel en niet zoals

thans slechts verantwoording af te leggen heeft aan de aandeelhouders.

Wanneer ik concludeer, dat mijn sympathie vooral uitgaat naar de opvattingen van de enkele malen optredende kleinst mogelijke minderheid van de commissie, maar dat ik verder positief sta tegenover het meerderheidsstandpunt, dan kan dit de lezer na het voorgaande nauwelijks verbazen.

Ik meen voorts wel duidelijk te hebben gemaakt, dat naar mijn mening van enige aantasting van de positie van het management in het meerderheidsstandpunt geen sprake is. Zorgen over de „slagvaardigheid”, vrees voor een „evenwichtige besluitvorming”, die „fundamenteel zou worden aangetast” (zoals de minderheid op blz. 103 stelt) lijken mij sterk overdreven. Het meerderheidsstandpunt lijkt mij een belangrijke stap in de goede richting.

Ten slotte. De vraag moet gesteld worden of de commissie het zich — net zoals zoveel andere commissies overigens — niet iets te gemakkelijk heeft gemaakt door zich niet bezig te houden met de vele kleinere ondernemingen.

Utrecht.

Dr. W. ALBEDA.

<sup>5)</sup> Zie blz. 104.

<sup>6)</sup> Zie blz. 29.

<sup>7)</sup> Zie blz. 23.

op zijn winstmarges. Als reactie hierop nam hij een verdedigende houding aan t.o.v. zijn distributiekanaalen. Gezien in het licht van de ontwikkeling van ambacht naar industrie een begrijpelijke reactie, temeer omdat de sigarenconsumptie een vrij inelastisch karakter heeft en niet die enorme consumptietoename zag als bij veel andere snelomlopende verbruiksartikelen.

De verdedigende houding t.a.v. de sigarenprodukten werd belichaamd in een vrij straffe marktordening in de vorm van het Sigarenkartel.

Ook in de kerftabak ziet men een uit de industrie zelf voortkomende marktordening, die echter niet een dermate straf patroon heeft als dat in de sigarenindustrie het geval is.

In de sigarettenindustrie, een veel jongere tak van de tabaksindustrie en dus niet met een lange traditie uit de ambachtelijke sfeer belast, zien we nauwelijks afspraken die de industrie zelf of de distributiekanaalen op bindende wijze beïnvloeden. Deze korte schets van de ontwikkeling van de tabaksindustrie is noodzakelijk om de huidige situatie te begrijpen bij de distributie van tabaksfabrikaten.

De huidige situatie komt het duidelijkst bloot te liggen bij een consequente marketingbenadering zoals onderstaand volgt. Deze werd uitgevoerd door Drs. J. H. T. de Jong, waarvoor ik hem gaarne erkentelijkheid betuig.

#### Probleemstelling.

Het doel van deze marketinganalyse is:

1. na te gaan hoe het distributiepatroon zich ontwikkelt;
2. de gevolgen van deze ontwikkeling te bestuderen voor de effectiviteit der distributiemethoden en rentabiliteit der distributiekanaalen.

#### Ontwikkeling van het distributiepatroon.

In de tabaksverwerkende industrie is sprake van een samengesteld afzetsysteem, waaronder wordt verstaan dat de gehele afzet niet langs dezelfde schakels zijn weg vindt naar de eindverbruiker. De produktie, bestemd voor het binnenland, wordt voor 75 pCt. geleverd aan grossiers, terwijl 25 pCt. rechtstreeks wordt genoteerd bij en geleverd aan de grootste verkooppunten, vooral speciaalzaken in tabaksfabrikaten.

In onderstaand overzicht geven wij een beeld van de kanalen waarlangs de tabaksproduktie, bestemd voor het binnenland, zich beweegt in de jaren 1955 en 1963. Hierbij moet worden opgemerkt, dat de cijfers over 1963 nog niet precies bekend zijn, doch zo goed mogelijk zijn benaderd.

#### Distributiekanaalen van de tabaksproduktie (in pCt.)

Jaar	Produktie bestemd voor het binnenland	Aan grossier	Aan detailisten
1955 .....	100	70	30
1963 .....	100	75	25

Jaar	Totale detailhandelsomzet	Speciaalzaken	Niet gespecialiseerde verkooppunten
1955 .....	100	62	38
1963 .....	100	49	51

Uit deze cijfers is de volgende ontwikkeling af te lezen:

1. De grossier neemt als afnemer van de industrie aan betekenis toe.
2. De speciaalzaak boet als distributiekanaal sterk aan betekenis in.
3. De niet gespecialiseerde verkooppunten nemen als distributiekanaal sterk aan betekenis toe.

#### Effectiviteit en rentabiliteit van distributiemethoden en distributiekanaalen.

##### Afzetschema's.

Het Alderson-Van Muiswinkeleffect <sup>1)</sup> geldt voor het aantal handelscontacten onder verschillende enkelvoudige afzetschema's. Dit zijn afzetschema's, waarbij de gehele afzet langs dezelfde schakels zijn weg vindt naar de eindverbruiker. Bij volledige rechtstreekse leverantie van m fabrikanten aan n verkooppunten is het aantal handelscontacten mn per bezoekperiode. Bij inschakeling van g grossiers, die de gehele produktie doorleveren aan de verkooppunten, zal het aantal contacten verminderen tot g (m + n), waarbij is uitgegaan van de veronderstelling, dat alle grossiers alle verkooppunten bezoeken. Zelfs dan zal er nog sprake zijn van besparingen aan contacten bij volledige leverantie via de grossier. Bij tabaksfabrikaten werkt het Alderson-Van Muiswinkeleffect nog gunstiger uit omdat bij dit dagelijkse verbruiksgoed met volledige detailspreiding op 41.000 verkooppunten sprake zal zijn bij een enkelvoudig afzetschema van een zekere orderconcentratie der individuele verkooppunten bij de grossiers, dus van een verdeling der verkooppunten over de ruim 250 grossiers. Het aantal contacten bij volledige leverantie via de grossier zou dan zijn  $g(m + \frac{n}{g}) = gm + n$  contacten per bezoekperiode.

De besparing aan contacten kan in dit geval geschreven worden als mn - (gm + n). Overigens hangt het dan nog af van de kosten der andere marketinginstrumenten of leverantie via de grossier rationeel zou zijn.

Het Alderson-Van Muiswinkeleffect gaat eveneens op voor het huidige samengestelde afzetsysteem van tabak. Wanneer door m producenten geleverd wordt aan g grossiers en tevens aan o verkooppunten, is het totaal aantal handelscontacten: m (g + o) + (n - o), waarin (n - o) de grossierscontacten voorstellen.

Bij volledige afzet via de grossier blijft het aantal contacten per periode gm + n, zoals boven reeds berekend is.

De besparing aan contacten per periode bedraagt bij overstap gaan van gemengde aflevering op uitsluitende leverantie via de grossier: mg + mo + n - o. - mg - n = mo - o contacten per bezoekperiode = o (m - 1).

Bij een contactfrequentie van f maal per jaar en vertegenwoordigerskosten per bezoek van k gulden, is de financiële contactbesparing per jaar bij uitsluitende leverantie via de grossier: k. f. o. (m - 1), wanneer we veronderstellen, dat ieder contact een order oplevert, dus het trefpercentage 100 pCt. is.

Deze financiële contactbesparing komt dan tot stand in het marketinginstrument vertegenwoordigersapparaat, dus in de orderverkrijgings- of orderbewerkingskosten. Het kiezen van een ander afzetschema brengt bovendien besparingen tot stand bij de orderverwerkingskosten, zoals administratie-, voorraad-, incasso-, expeditie- en vrachtkosten. De besparing in de laatste kostensoort zal bovendien progressief toenemen in verband met de kwantumkortingen, die de vervoermaatschappijen geven bij toenemend gemiddeld gewicht per zending. We zullen in de formule slechts werken met constante vrachtkosten per order.

<sup>1)</sup> „Het Commercieel beleid bij Verkoop en Inkoop” door Prof. Dr. P. J. Verdoorn. Bedrijfseconomische Monographiën XXXIV, hoofdstuk 12,6.

De financiële besparing bij uitsluitende leverantie via de grossier wordt dan:

$(k + e + a) f. o (m - 1)$ , waarin  $e$  zijn de expeditie- en vrachtkosten per order en  $a$  de administratie- en incassokosten per order.

Bij deze benadering is verondersteld, dat de omzet onder volledige leverantie via grossier gelijk is aan de omzet bij gemengde afzet.

Bovendien is geabstraheerd van de besparing aan voorraadkosten, die het gevolg is van lagere ijzeren voorraden bij uitsluitende leverantie aan de grossier. Ook de vrachttariefreducties zijn zoals reeds vermeld buiten beschouwing gelaten.

#### Marketing-mix.

Nu zal moeten worden nagegaan of tegenover de besparing in orderverkrijgings- en orderverwerkingskosten elders in de marketing-mix misschien kostenverhogingen of opbrengstverminderingen staan bij uitsluitende leverantie via de grossier.

Het is denkbaar dat bij de gegeven assortimenten en kwaliteiten de door grossiers verrichte diensten in kwaliteit afnemen omdat zij bij volledige leverantie aan de verkooppunten van het gehele binnenlands verbruik bijv. minder bereid zijn bepaalde produkten van bepaalde producenten te pousseren. De verkrijgbaarheid van die produkten zou dan afnemen, wat opbrengstverminderend werkt door geringere spreiding der artikelen.

De reclame kan door het bovengenoemd effect aan effectiviteit inboeten, wat ernstiger is omdat de daaruit voortspruitende opbrengstvermindering een meermalig verschijnsel is. Bovendien kan het gebrek aan contact der producenten met de verkooppunten leiden tot geringere spreiding van point-of-sale-materiaal en gebrek aan marktinformatie.

De opbrengsten verminderen tevens omdat bij leverantie via de grossier een lagere prijs per eenheid wordt gemaakt. Over de rechtstreekse leveranties kan het grossiersrabat namelijk in fabrikantenzak gehouden worden.

Uitsluitende leverantie via de grossier kan dus bovengenoemde drie opbrengstverminderende effecten ten gevolge hebben, die resp.  $V_A$ ,  $V_R$  en  $V_P$  genoemd zullen worden.

$V_P$  is exact te benaderen. Dit zijn namelijk de extrarabatten over de rechtstreekse leveranties  $v$  en deze zijn als volgt te symboliseren:

$v (u_g - u_d)$  waarin  $u_g$  is de korting aan grossiers en  $u_d$  de korting aan detaillisten. Bij een gemiddeld winstpercentage  $w$  is de winstderving ten gevolge van  $V_A$  en  $V_R$  gelijk aan

$$w (V_A + V_R).$$

Uitgaande van maximale winst als primaire doelstelling van het marketingbeleid geldt, dat volledige leverantie via de grossier moet worden verkozen boven het gemengde systeem, wanneer de kostenbesparing van orderverkrijgings- en orderverwerkingskosten de winstderving uit hoofde van opbrengstvermindering plus de kostenstijging door rabatverhoging overtreft. Of als

$$(k + e + a) f. o (m - 1) > v (u_g - u_d) + w (V_A + V_R).$$

Het is echter denkbaar, dat voor menig ondernemer de doelstelling primaire winst niet opgaat, omdat winst secundair en marktaandeel primair is. Voor deze ondernemers kan voor  $w (V_A + V_R)$  geschreven worden  $dR + dA$ , waaronder de marketingkosten worden verstaan, die additioneel gemaakt moeten worden om het omzetverlies te compenseren, dat ontstaat bij volledige leverantie

via de grossier, als gevolg van afnemende spreiding van het assortiment en point-of-sale-materiaal. Bovendien moet bij deze ondernemers verlies aan handelsinformatie worden gecompenseerd.

Volledige leverantie via de grossier moet nu worden gekozen wanneer

$$(k + e + a) f. o (m - 1) - v (u_g - u_d) > dA + dR.$$

Het linker lid is groter dan het rechter lid wanneer

$$(k + e + a) f. o (m - 1) > v (u_g - u_d) \text{ of als}$$

$$(k + e + a) > \frac{v (u_g - u_d)}{f. o (m - 1)}.$$

Het rechter lid is voor de sigaren- en sigarettenindustrie vrij exact te benaderen. Wij zullen ons beperken tot sigaren- en sigarettenindustrie, omdat de kerftabakindustrie tevens koffie en thee levert aan dezelfde afnemers, zodat deze het beeld slechts zouden vertroebelen.

De teller is gelijk aan

$(11,3 - 10,8) \text{ pCt.} \times f. 193 \text{ mln.} + (16,4 - 14) \text{ pCt.} \times f. 70 \text{ mln.}$ , waarin het eerste gedeelte betrekking heeft op de rechtstreekse leveranties van de sigarettenindustrie en het tweede op die van de sigarenindustrie in het jaar 1963.

De noemer is bepaald door 6 sigaretten- en 12 sigarenfabrikanten, die gemiddeld 4.000 verkooppunten met een frequentie van ca. 12 maal per jaar bezoeken.

$$f. 2.600.000$$

$$\frac{f. 2.600.000}{12. 4000 (6 + 12 - 1)} = \text{ca. } f. 3 \text{ per order.}$$

Wanneer  $k + e + a > f. 3$  per order is, is het gemengd afzetsysteem niet efficiënt, wanneer we alleen op de kosten-zijde letten.

Het zal de lezer niet verbazen dat  $(k + e + a)$  per order voor de sigaren- en sigarettenindustrie de  $f. 3$  verre zal overschrijden. Alleen de vertegenwoordigerskosten bedragen reeds minimaal  $f. 3$  per bezoek en zullen per order omgekeerd evenredig stijgen met het trefpercentage.

De expeditiekosten (incl. vracht) per order zijn minimaal  $f. 3,50$ , terwijl administratie- en incassokosten minstens op  $f. 1,50$  moeten worden gesteld. Alleen een factuur kost reeds  $f. 0,80$  integraal. Dit zijn minimale bedragen, die uiteraard per onderneming variëren.

De meerkosten van het gemengd afzetschema bedragen voor de sigaren- en sigarettenindustrie:

bij

$k + e + a$  meerkosten

$$f. 8 \quad (8-3) \times 12. 4000 (17) = f. 4.080.000 + S$$

$$f. 9 \quad (9-3) \times 12. 4000 (17) = f. 4.896.000 + S$$

$$f. 10 \quad (10-3) \times 12. 4000 (17) = f. 5.712.000 + S$$

S stelt de besparing voor aan voorraadkosten door lagere ijzeren voorraden alsmede de tariefreducties bij uitsluitende leverantie via de grossier. Bovendien groeit deze besparing, naarmate de trefpercentages bij rechtstreekse bezoeken lager zijn dan 100 pCt. Deze grootheden laten zich niet gemakkelijk benaderen, doch vormen tezamen een aanzienlijk bedrag.

#### Greep op verkooppunten.

De meerkosten, geïnvesteerd in het gemengd afzetschema, zijn rationeel wanneer de invloed daarvan op de omzet op korte of op lange termijn groter is dan de invloed op de omzet na investering van dat bedrag in een ander marketinginstrument.

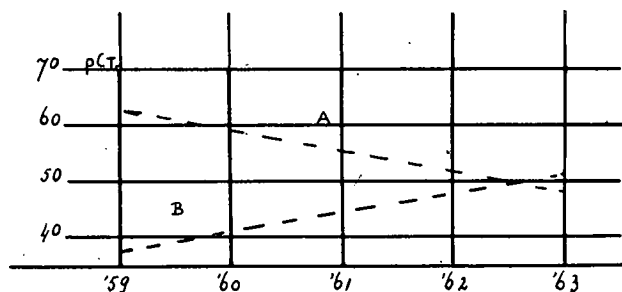
De „greep op de verkooppunten” onder het gemengd systeem zal dus effectiever moeten zijn dan bijv. hogere rabatten of reclamebudgetten. (Dit is denkbaar bij produkten waar de kans op incurante voorraden evenredig is



met de doorstroomtijd tussen produktie en verbruik, o.m. door bederf en mode. Bij tabaksprodukten is dit niet het geval wanneer de doorstroomtijd binnen redelijke grenzen blijft).

Om de effectiviteit van de meerkosten bij tabaksfabrikaten te kunnen beoordelen, dient de handel te worden bezien waarop men „een greep” wil houden.

*Aandeel van de detailhandelszaken naar 11.000 gespecialiseerde (A) en 30.000 niet gespecialiseerde (B) verkooppunten (detailhandelsomzet is 100 pCt.)*



Uit de grafiek, die enkele elementen van de bovenstaande tabel weergeeft, kan men concluderen, dat men een greep wil houden op een distributiekanaal, dat als een ballon ineenschrikt. De greep op de handel blijkt allesbehalve een greep op de markt. Hiermede zijn de meerkosten in het gemengd systeem als een weinig effectieve marketing-investering gedoodverfd. Het samengesteld afzetschema van de sigaren- en sigarettenindustrie degradeert hiermede tot een onrendabel afroomsysteem. De in belang toenemende groep grossiers blijft met een „ondermelk-omzet” zitten, wat zeer gevaarlijk is, omdat de aandacht voor het tabaksartikel verslapt.

Bij een overstap gaan van het „afroomsysteem” op uitsluitende leverantie via de grossier komen dus middelen vrij, die een effectiever aanwending moeten vinden.

De reeds genoemde kosten  $dA + dR$ , die gemaakt moeten worden om het verlies aan omzet te compenseren ten gevolge van geringere spreiding van assortiment en point-of-sale-materiaal bij de handel, alsmede om gebrek aan informatie te compenseren bij volledige leverantie via de grossiers, kunnen gelijk gesteld worden aan

k. f. o.  $(m - 1)$  omdat gedeeltelijke omzetting van het bestaande vertegenwoordigersapparaat in een propaganda-apparaat volledig soelaas biedt aan geringere spreiding en gebrek aan informatie. Het biedt zelfs meer, omdat dezelfde mensen kunnen uitwaaien over alle distributiekanaal, waarin de verkooppunten met lagere frequenties kunnen worden bezocht. Dit komt spreiding van produkten, point-of-sale-materiaal en informatie slechts ten goede. Het mag daarom bij de huidige branchevervaging een meer effectief marketing-instrument genoemd worden, eveneens op grond van bovenstaande grafiek.

Volledige leverantie via de grossier is nu rationeel wanneer

$$k. f. o. (m-1) + (e+a) f. o. (m-1) - v(u_g - u_d) >$$

$$k. f. o. (m-1)$$

of als

$$(e + a) f. o. (m - 1) > v(u_g - u_d) \text{ of als}$$

$$(e + a) > f. 3$$

bij (e + a)	meerkosten
f. 4	$(4-3) \times 12.4000 (17) = f. 816.000 + S$
f. 5	$(5-3) \times 12.4000 (17) = f. 1.632.000 + S$
f. 6	$(6-3) \times 12.4000 (17) = f. 2.448.000 + S$

Bij volledige leverantie via de grossier en gedeeltelijke omzetting van de vertegenwoordigers- in propagandisten-corpussen, komen bij de industrie dus belangrijke besparingen vrij, terwijl verwacht mag worden dat een zodanig gewijzigde marketing-mix de omzetten van de individuele ondernemingen slechts ten goede zal komen. De grossiers krijgen een winstvermeerdering van f. 2.600.000 uit de additionele omzet omdat zij praktisch alle speciaalzaken waaraan rechtstreeks geleverd wordt door de fabrikant als „aanvullings-leverancier” momenteel reeds beleveren <sup>2)</sup>.

In de bedrijfskolom komen bovendien middelen vrij, die samen met deze f. 2.600.000 kunnen worden aangewend voor „vernieuwing” van het distributieapparaat van tabaksfabrikaten. Er zal in een geest van verticale samenwerking moeten worden verdeeld tussen producenten, grossiers en detailhandel.

De huidige situatie is immers uiterst gevaarlijk voor producenten en handel. Het is niet denkbeeldig, dat bij voortgang van de huidige ontwikkeling de levensmiddelenbranche, die in 1963 reeds 45 pCt. distribueerde van het totale tabaksverbruik met het hoge percentage georganiseerd eenmaal het tabaksprodukt, of de room daarvan, tot zich trekken met alle gevaren van dien voor producent, grossier en speciaalzaak.

De bedrijfskolom van sigaren en sigaretten heeft er belang bij, dat de stam van het binnenlands verbruik zijn weg vindt naar de eindverbruiker via stabiele distributiekanaal.

Momenteel is de belangrijkste distributieschakel nog de speciaalzaak, doch bij extrapolatie van de huidige ontwikkeling is dat over enkele jaren niet meer het geval.

Het economisch sterftcijfer neemt progressief toe sinds 1959, de rentabiliteit neemt progressief af sinds 1950 en ook het aandeel in de distributie neemt sinds 1950 sterk af. De oorzaken zijn:

- gebrek aan vechtlust, die het gevolg is van een grote mate van reglementering in de bedrijfstak (kartels) en overheidsbemoeienis <sup>3)</sup> in het verleden;
- een toenemende branchevervaging;
- een gebrek aan vechtkracht (winst) door te lage marges.

Aan a en b kan in organisatorisch verband veel worden gedaan door vorming en parallelisatie. De winst ten slotte kan worden vermeerderd door verruiming van de marges uit bovengenoemd vrijkomend bedrag van ca. f. 4.000.000 plus de moeilijk meetbare, doch omvangrijke besparingen aan vracht- en voorraadkosten <sup>4)</sup>.

#### Conclusie.

Op grond van bovenstaande analyse, die een toepassing is van moderne marketing, mogen we de conclusie trekken dat:

<sup>2)</sup> Met dit feit is overigens in de benadering geen rekening gehouden, in welk geval overal voor  $(m-1)$  gelezen zou moeten worden  $m$ , wat de conclusies slechts zou versterken.

<sup>3)</sup> Het begon met deze overheidsbemoeienis op een bal, waar Napoleon het tabaksprodukt uitkoos voor indirecte belasting.

<sup>4)</sup> **Geraadpleegde literatuur:**

a) „Marketing from the Producer's point of view” in „Journal of Marketing” van januari 1956 door Prof. Dr. P. J. Verdoorn.  
b) „Het Commercieel beleid bij Verkoop en Inkoop” door Prof. Dr. P. J. Verdoorn.

c) „Handel, Markt en Beurs” door Prof. Dr. F. L. van Muiswinkel.

d) Banderollenstatistiek (S.T.I.).

e) Statistische Branchedocumentatie I (E. I. M.).

1. De huidige distributiemethode van sigaren- en sigarettenfabrikanten inefficiënt is.

2. Het uit marketing- en kostenoverwegingen rationeel is, orders te concentreren bij de groothandel, terwijl toonbankcontact gehouden wordt met de handel door middel van propagandacorpsen.

3. Het een belang is van producent en grossier, wanneer een halt wordt toegeroepen aan de huidige slechte gang van zaken bij de speciaalzaken in tabaksfabrikaten.

Weliswaar zijn bepaalde cijfers schattingen, doch dit doet geen noemenswaardige afbreuk aan de waarde van de analyse en de conclusies.

Als we de oorzaken van de slechte situatie in de distributie van de tabaksbranche willen opsporen, dan moeten we constateren, dat de marges, zoals die momenteel zijn vastgesteld, onvoldoende zijn.

Zonder tegen de stroom van een „natuurlijke sanering” te willen oproeien, geloven wij dat de bedrijfskolom belang heeft bij een continuïteit van een zodanig aantal speciaalzaken in tabaksfabrikaten, dat er sprake is van stabiliteit der distributiekanaalen.

Een hogere marge voor de detaillist, zodat hij uit zijn winst reserveringen kan doen om op gezette tijden (8 à 10 jaar) zijn bedrijf aan te passen aan de eisen, die de consument stelt, lijkt ons noodzakelijk. De groothandel verliest bij de huidige afomingspolitiek en het toenemende aantal verkooppunten van tabak steeds meer de aandacht voor het tabaksprodukt. Ook de groothandelsmarges voor tabak zijn uiterst gering, getuige voorgaande analyse.

De situatie waarin geparalleliseerde artikelen met hun hoge winstmarges steeds meer concurreren met tabak om de aandacht van de grossier, is zeer onaantrekkelijk voor producenten van tabaksfabrikaten.

Om van een zo efficiënt mogelijke distributie verzekerd te zijn is het nodig, dat de grossier op de artikelen die hij verhandelt een redelijke beloning ontvangt en tevens dat die groothandel in zijn verkooppolitiek vrij is om zijn ver-

koop punten te bevoorraden tegen prijzen, die op basis van zijn kosten per verkooppunt een lonende opbrengst geven.

De groothandel moet in zijn prijspolitiek onderscheid kunnen maken tussen grote en kleine afnemers en via zo'n prijspolitiek zijn omzet kunnen vergroten. Dit sluit geheel aan bij voorgaand betoog, omdat speciaalzaken dan de hoogste korting zouden krijgen. De besparing, die orderconcentratie oplevert, zal voor een groot deel aan de detaillist ten goede komen.

Onder de huidige prijsregeling van sigaren is dit bijv. niet mogelijk. Hier is zelfs sprake van een discriminatie, doordat de fabrikant de grossier voorschrijft, welke kortingen aan de handel gegeven mogen worden, ten einde de fabrikant in staat te stellen tegen hogere korting dan de grossier bij de speciaalzaken af te romen.

Het komt er op neer dat de fabrikant het de groothandel prijstechnisch onmogelijk maakt, grotere verkooppunten (speciaalzaken) door scherpere condities, verkregen uit besparingen door orderconcentratie, te bevoorraden. Dit werkt een inefficiënte distributie in de hand, daar de grotere detaillisten nu rechtstreeks door de fabrikanten worden bevoorrad, hetgeen zoals in voorgaande marketinganalyse benaderd is, de branche miljoenen gulden kost.

Vanzelfsprekend is in dit geval het stellen van een diagnose een eenvoudiger zaak dan het uitvoeren van de operatie. Immers, een lange traditie en een betrekkelijk inelastische markt, hebben het huidige distributiesysteem vorm gegeven. Daarbij komt, dat noch de groothandel, noch de detailhandel zich in sterke brancheorganisaties heeft verenigd om belangen, daar waar het nodig was, te bepleiten.

Zodoende is er te weinig overleg geweest om, in onderlinge gesprekken tussen fabrikanten, groothandelaren en detaillisten en deze drie gezamenlijk met de overheid, de distributie van tabaksartikelen in gezonder banen te leiden.

Eindhoven.

Drs. R. F. PASMEN.

## Olie onder de zeebodem

### Technische moeilijkheden overwonnen

In ons artikel „Petroleumvraagbaak” in „E.-S.B.” van 17 juni 1964, waarin een beschouwing ten beste werd gegeven over het rapport „Oil Today (1964)”, uitgave van de Organisation for Economic Cooperation and Development, Parijs, konden wij er o.a. op wijzen, dat in dit rapport ook aandacht is geschonken aan het aardgas, dat tot dusverre — in tegenstelling tot de Verenigde Staten — in Europa slechts een bescheiden rol heeft gespeeld. Het valt nochtans te verwachten, zo schreven wij in dit artikel (blz. 539), dat de zeer omvangrijke aardgasvondsten in onze provincie Groningen tot een geheel andere situatie zullen leiden, en dit te meer omdat vaklieden op petroleumgebied de opvatting zijn gaan huldigen dat in het gehele Noordzeegebied zich mogelijkheden voordoen voor het vinden van nieuwe en wellicht nog uitgebreidere produktiegebieden.

Wij zijn, terwijl wij dit schrijven, een klein halfjaartje verder en hebben daardoor kennis kunnen nemen van een op 18 september jl. te Londen gepubliceerd pers-

bericht, met als inhoud dat Engeland de eerste Noordzeeconcessies, t.w. 52 produktieconcessies en 15 exploitatieconcessies, over een gebied van 150.000 vierkante mijl, aan 31 oliecombinaties heeft verleend. Dat wijst er dus wel op dat men ten aanzien van produktiemogelijkheden in het genoemde zeegebied goede verwachtingen koestert. Enigszins merkwaardig mag men dit toch wel noemen, aangezien aardolieboringen in de Noordzee bij Kijkduin tot een diepte van 2.000 meter indertijd (1961) op een mislukking zijn uitgelopen. Er was in die dagen veel ophef van deze aangelegenheid, waarbij zelfs 3 oliemaatschappijen betrokken waren, gemaakt. Kijkduin leverde geen resultaat op, Noordwijk ook niet en Zandvoort liet de maatschappijen eveneens in de steek. Het was inmiddels ver in 1962 geworden.

Het lag niet aan technische moeilijkheden die niet te overwinnen bleken. Diepzeeboringen leveren zodanige moeilijkheden althans niet meer op. Olie- en gasvelden kunnen thans namelijk in volle zee ontsloten worden

door middel van een tegen alle weersomstandigheden bestendig drijvend boorvaartuig en dank zij een methode voor het afwerken van de put op de bodem door middel van afstandsbediening. Begin september 1962 was in Californië — en wel door de Koninklijke-Shellgroep — de eerste openbare demonstratie gegeven met een onderwater-robot. Het apparaat heeft f. 900.000 gekost en kan tot op diepten van 300 meter onder de zeespiegel „zien”, „horen” en „gereedschappen hanteren”, met behulp van „afstandsbediening”. Bij deze gelegenheid werd medegedeeld, dat de Shell dergelijke robots wil gaan gebruiken voor de exploratie van de zeebodem op aardolie en dat zij er reeds enkele tientallen van besteld heeft.

De robot is drie meter hoog, heeft ter weerszijden van zijn romp schroeven voor de voortbeweging en is verder o.a. uitgerust met een televisiecamera, een elektronisch brein en een paar enorme grijpers. Het nu afgeleverde prototype wordt van een moederschip aan een kabel neergelaten. De volgende exemplaren zullen volkomen vrij werken. Er zijn nog vijf exemplaren gebouwd voor andere afnemers. Het ligt voor de hand dat alle drie onderdelen van de Amerikaanse strijdkrachten grote belangstelling voor de onderwater-robot hebben.

#### Olieschatten onder de Noordzee.

Van hoe grote betekenis de onderzoeken naar produktiemogelijkheden in het Noordzee-gebied wel zijn, moge blijken uit het feit dat tijdens het te Londen gehouden 20ste Internationale Geografische Congres op 26 juli jl. twee belangrijke inleidingen over een eventuele exploratie van het Noordzee-gebied zijn gehouden. Dit gebied is sinds de gasvondst te Slochteren vijf jaar geleden in het middelpunt van de belangstelling komen te staan.

De eerste inleider, Ir. L. E. J. Brouwer, een der directeuren van de Koninklijke-Shell groep, herinnerde eraan dat gedurende meer dan duizend jaar de haring van belang is geweest voor de bevolkingen rondom de Noordzee. Maar nu is er een nieuwe mogelijke bron van rijkdom bijgekomen en men onderzoekt ernstig of er wellicht in de Noordzee-bodem gas- of oliereserves in exploitabele hoeveelheden voorkomen. Hij gaf verder een uitvoerig overzicht van de technische middelen, die daartoe tegenwoordig ter beschikking staan, zo lezen wij in het tijdschrift „Olie” van 9 september 1964. De heer Brouwer merkte daarbij op dat de kosten van zeeboringen vele malen hoger kunnen zijn dan die op het land.

De behoefte aan energie in de landen rondom de Noordzee — waar zich enkele van de grootste concentraties van economische activiteit ter wereld bevinden — neemt snel toe. Momenteel wordt nog geen 7 pCt. van de behoefte aan aardolie van Noord-West-Europa ter plaatse gewonnen en er is dus alle aanleiding om te zoeken naar nieuwe, goedkope bronnen voor de energievoorziening in dat gebied. De kosten van winning op zee zijn, zoals gezegd, hoger dan op het land en daarom zullen de reserves — mocht men olie of gas vinden — groter moeten zijn dan op het land om een economische exploitatie mogelijk te maken. Men moet verder — zo was de conclusie van de heer Brouwer — niet verwachten dat, gezien de groei van de energiebehoeften, een eventuele belangrijke gasvondst in de Noordzee zou leiden tot een ingrijpende verandering van het energiepatroon. Wij kunnen het met deze conclusie niet eens zijn, gelet op de zo omvangrijke aardgasvondsten in ons land — het Koeweit van West-Europa —, maar wij laten dit nu maar rusten.

Lord Shawcross voerde aan dat tot zo'n dertig jaar geleden de kwestie van de eigendom van de zeebodem een zaak van meer filosofische dan van praktische betekenis was. Door de vorderingen in de techniek veranderde de situatie en moesten er regelingen worden getroffen. Terwijl er moeizaam werd gezocht naar mogelijkheden om zodanige regelingen tot stand te doen komen, legde president Truman de opzienbarende verklaring af dat de regering de zeebodem van het aan haar land grenzende continentaal plat beschouwde als „behorende tot de Verenigde Staten”. Niemand protesteerde en vele dergelijke verklaringen volgden. Tegen 1953 werd het principe geaccepteerd, dat een staat ipso iure soevereine rechten heeft over het gebied in zijn continentaal plat. Wat de begrenzing vormde van een plat, stond echter niet vast. Eventuele geschillen kunnen evenwel voor het Internationale Hof van Justitie te 's-Gravenhage worden gebracht.

Inmiddels hebben de olieconcerns de wacht betrokken aan de Noordzeekust in afwachting van de inwerking-treding van de nog door het Parlement te behandelen Mijnwet voor de Noordzeebodem.

Haarlem.

F. S. NOORDHOFF.

#### ERRATUM

In mijn artikel „Churchill als economisch planner” in „E.-S.B.” van 27 januari jl. is de tekst van het telegram van Roosevelt aan Churchill niet geheel juist geciteerd. De tekst luidt: „It is fun to be in the same decade with you”.

's-Gravenhage.

H. DAALDER.

(adv.)



N.V. Levensverzekering 'Maatschappij

**DE NEDERLANDEN VAN 1870**

**VERZEKERINGEN**  
voor staf en personeel

reeds voor een groep van 5  
**LAGERE TARIEVEN**  
**HOGERE KORTINGEN**

Herengracht 124-128, Amsterdam C., tel. 62112

# Het tarief der geldboeten in verband met de geldontwaarding

In een zich ontwikkelende maatschappij evolueert ook het strafrecht, waarbij nieuwe inzichten leiden tot bepaalde herzieningen, niet alleen kwalitatief doch ook kwantitatief met betrekking tot de strafmaat. Zo heeft het stelsel van wettelijke maxima voor de geldboeten een financieel aspect; een streven naar aanpassing in economische zin ligt dan ook voor de hand.

Een dergelijke aanpassing heeft — zij het globaal — plaats gehad in 1954, toen de veelal uit 1886 daterende boetenmaxima in het Wetboek van Strafrecht en in enkele andere wetten werden verdubbeld. In de Memorie van Toelichting <sup>1)</sup> schreef de Minister van Justitie desijds:

„Tot de factoren, die van invloed zijn op de hoogte van de door de rechter op te leggen geldboeten, behoort uiteraard ook het algemene loon- en prijsniveau. Zou immers de uit een stijging van dat niveau voortvloeiende relatieve waardevermindering van de munteenheid niet in de geldboeten tot uitdrukking komen, dan zou de werking van de geldstraffen daardoor stellig ook gedeprimeerd worden. Daar komt bij, dat in veel gevallen de geldboete ook moet dienen om onrechtmatig genoten voordelen weg te nemen; deze voordelen nu zullen door de waardevermindering van het geld nominaal sterk stijgen... Wat de mate der tot stand te brengen verhoging betreft, lijkt verdubbeling in het algemeen het meest aangewezen, zulks ter globale aansluiting bij de verhoging van het peil van lonen en salarissen na het uitbreken van de tweede wereldoorlog”.

Het onderhavige wetsontwerp werd aanvaard, waarbij in het Voorlopig Verslag o.a. werd opgemerkt:

„Dat de Regering voorstelt over het algemeen de uit 1886 daterende maxima te verhogen, lijkt de commissie dan ook juist. Met een verhoging van 100 pCt. kan zij zich verenigen. Weliswaar is de waarde van de geldeenheid sedert 1886 ongetwijfeld tot minder dan de helft gedaald, doch deze daling heeft tot aan de tweede wereldoorlog ten opzichte van de boetenmaxima, zover de commissie kan nagaan, niet tot moeilijkheden aanleiding gegeven en men behoeft dus praktisch alleen met de sedert 1940 opgetreden prijsstijgingen rekening te houden... Sedert dat jaar nu is het loonniveau over het geheel genomen iets meer dan verdubbeld, terwijl sommige prijzen belangrijk méér zijn gestegen, doch de stijging van andere onderdelen van het normale gezinsbudget minder dan 100 pCt. bedragen heeft. Met verdubbeling van de maxima kan dus, naar de commissie meent, worden volstaan”.

Het is wellicht nuttig, thans andermaal te constateren dat het niveau van de boetenmaxima weer aanzienlijk is achtergebleven ten opzichte van de loon- en prijsstijgingen. Het prijsindexcijfer van het levensonderhoud bedroeg in november 1964 116 op basis 1959/60 = 100 (excl. verplichte

<sup>1)</sup> Memorie van Toelichting en Voorlopig Verslag, Zitting 1950-1951-2117.

Memorie van Antwoord, Zitting 1953-1954-2117. Stbl. No. 169. Het grote verschil in tijd tussen indiening en aanvaarding is ontstaan doordat het aanvankelijke ontwerp werd uitgebreid.

<sup>2)</sup> Statistisch Bulletin C.B.S., No. 104, 1964.

sociale verzekeringen en loonbelasting) <sup>2)</sup>. Rekent men deze index om op basis 1938/39 = 100, dan komt men thans op omstreeks 370, en voor het jaar 1954 op ca. 275. De destijds aanvaarde verdubbeling was dus aan de gematigde kant en het zal m.i. langzamerhand weer tijd worden om andermaal tot een verdubbeling over te gaan.

Ten aanzien van de keuze van een normatieve economische grootte kan men van mening verschillen. In plaats van het prijsindexcijfer van het levensonderhoud zou men bijv. ook de loonsom per werknemer kunnen nemen. Voor de jaren 1939, 1954 en 1964 komt men dan in ronde cijfers op resp. f. 1.000, f. 3.300 en f. 7.200. Denkbaar ware ook, het nationaal inkomen (factorkosten) per hoofd in lopende prijzen te gebruiken. Men vindt dan als bedragen resp. f. 600, f. 2.000 en f. 4.000. Beide alternatieven leiden de gedachten globaal genomen eveneens naar een binnen niet te lange tijd in te voeren verdubbeling.

Men zou natuurlijk ook wat meer kunnen „millimeteren” en de geldboeten op enigerlei wijze waardevast maken. In principe wellicht fraai, doch uit een oogpunt van de praktijk lijkt dit een al te grote perfectionering, die mogelijk nog ongewenste administratieve rompslomp met zich zou kunnen brengen.

Interessant is nog het standpunt van de toenmalige Minister van Justitie ten aanzien van de taak van de rechter in verband met de geldontwaarding:

„In het systeem van het Nederlandse strafrecht, waarin aan de rechter een zeer grote mate van vrijheid bij de straftoemeting is gelaten, ligt het in de eerste plaats op de weg van de rechter om met de voren aangegeven correlatie tussen de waarde van de munteenheid en de hoogte van de geldboeten rekening te houden”.

Men kan zich afvragen of deze stelling inderdaad houdbaar is. Juister lijkt mij namelijk het standpunt dat de keuze van het bedrag der geldboete welke de rechter oplegt binnen een minimum- en een maximumgrens uitsluitend wordt bepaald door, wat ik zou willen noemen, specifiek „interne” juridische factoren die het delict en de delinquent betreffen (verzachtende omstandigheden, recidive, generale preverentie e.d.), en niet door „externe” factoren zoals een trendmatige geldontwaarding. De correctie voor deze laatste invloed ligt m.i. bij de wetgever.

Ten slotte zij nog opgemerkt dat de boeten voor verkeersdelicten een aparte behandeling zullen moeten ondergaan, omdat dit soort delicten bij de toenemende verkeers- onveiligheid trendmatig ernstiger wordt; aanzienlijke verhogingen lijken gewenst ter beteugeling van het groeiende gebrek aan discipline op dit punt.

's-Gravenhage.

Dr. J. H. C. LISMAN.

(I. M.)

Kabels met papier- en met plasticisolatie voor hoogspanning, laagspanning en telecommunicatie. Kabelgarnituren, koperdraad en koperkabel, staaldraad en bandstaal

**N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEKEN • DELFT**



De uit de jaren twintig stammende bankwetgeving in Zuid-Afrika, uitsluitend gericht op de kredietverlening door de commerciële banken, is ingaand 1 januari 1965 vervangen door een nieuwe wetgeving. Hierin is rekening gehouden met de opkomst van vele nieuwe na-oorlogse instellingen. De nieuwe voorschriften zullen in de eerste plaats alle particuliere financiële instellingen, behalve bouwgenootschappen, op gelijke voet behandelen. Hierdoor vervalt de eenzijdige behandeling van de banken. In de tweede plaats wordt het monetair beleid gericht op beheersing van de liquiditeit door middel van vaste en variabele liquiditeitsnormen voor alle of voor bepaalde categorieën van financiële instellingen.

## De nieuwe bankwetgeving in Zuid-Afrika

Het gezonde financiële en monetaire beleid in Zuid-Afrika heeft ongetwijfeld het klimaat geschapen, waarin een goed geoutilleerd financieel en bancaire apparaat is gegroeid, dat de toets van de kritiek kan doorstaan.

Sedert de tweede helft van de vorige eeuw waren de drie toentertijd bestaande handelsbanken, de Standard Bank of South Africa, de Nederlandse Bank van Zuid-Afrika en Barclays Bank D.C.O., vrijwel de enige financiële instellingen. Tezamen namen zij dan ook min of meer een monopoliepositie in. Pas in 1920 werd de Centrale Bank, de Zuid-Afrikaanse Reserwe Bank, opgericht, welke haar werkzaamheden in het daaropvolgend jaar aanving. In de eerste jaren van haar bestaan werd zij reeds geconfronteerd met problemen van grote omvang. Zo werd, mede op advies van de Kemmerer-Vissering Commissie, in 1925 de gouden standaard hersteld (Dr. Vissering was toentertijd President van De Nederlandsche Bank).

Wat betreft de genoemde commerciële banken kan worden vastgesteld, dat het initiatief tot oprichting daarvan in het buitenland is genomen. Eerst in de jaren dertig zag de eerste zuiver Zuidafrikaanse handelsbank, Volkskas, het levenslicht. Volkskas vertoonde begrijpelijkerwijs een snelle groei, zodat zij thans, met de drie andere banken, behoort tot de Grote Vier. In verband met de grote afstanden was het een noodzaak een omvangrijk kantorennet op te bouwen. Begin 1964 bestond het kantorennet van de Grote Vier uit bijna 2.000 vestigingen in de vorm van bijkantoren en agentschappen. Hierbij moet in gedachten worden gehouden dat het onderhouden van dit kantorennet een belangrijke debetpost is, waarbij komt dat de desbetreffende kosten voor een belangrijk deel tamelijk star zijn.

Het toezicht op de geregistreerde handelsbanken was gebaseerd op de Bankwet van 1942, welke overigens wezenlijk niet veel verschilde van de in de jaren twintig geldende voorschriften.

Hetgeen de „Canadian Royal Commission on Banking and Finance” vorig jaar constateerde voor Canada, kan evenzeer en wellicht in nog sterkere mate worden gezegd voor Zuid-Afrika. Dit is, dat de na-oorlogse jaren — in verband met nieuwe behoeften en mogelijkheden — een verbazingwekkende toeneming van merendeels gespecialiseerde financiële huizen te zien gaven, terwijl deze nieuwe

instellingen uit een oogpunt van effectief monetair beleid niet zo onschuldig bleken te zijn dan zij eerst leken.

Naast de vier grote banken viel in de eerste plaats op de sterke ontwikkeling van de bouwmaatschappijen, haar oorzaak vindende in de aanzienlijke achterstand in de voorziening van behuizing, zowel van de bevolking als van handel en industrie. De positie van deze maatschappijen is geregeld bij afzonderlijke wet. Hoewel deze instellingen leningen verschaffen onder hypothecair verband is het eigenaardige, dat zij — in tegenstelling tot de hypotheekbanken in Nederland, welke pandbrieven uitgeven — grotendeels kort geld aantrekken. Zij geven wel aandelen uit aan het publiek doch deze aandelen zijn als regel zonder veel moeite te realiseren, zodat zij in wezen niet verschillen van vaste deposito's. Daarnaast zijn de bouwgenootschappen zeer actief in het aantrekken van gewone deposito's, zodat zij in feite werken met kort geld, maar daarvoor gedwongen zijn hun bestand aan deze middelen zo stabiel mogelijk te houden, een verdere groei in aanmerking nemende.

Hierdoor ook zijn de bouwgenootschappen ernstige concurrenten van de handelsbanken wat betreft het aantrekken van creditgelden van het publiek. Dit blijkt uit het verminderde aandeel van de banken in het totaal van de door alle deposito nemende instellingen gehouden deposito's. Waar de banken in het verleden vrijwel de enige bewaarders waren van de kasoverschotten van de gemeenschap, was hun aandeel einde 1963 teruggelopen tot 43 pCt., terwijl het aandeel van de bouwgenootschappen tot 38 pCt. was gestegen.

Na de oorlog vertoonden ook de huurkoopfinancieringsmaatschappijen, waarvan er enkele van voor die tijd stammen, een sterkere groei, ook merendeels met middelen verkregen van het publiek in de vorm van deposito's.

Een volkomen nieuwe categorie van instellingen ontstond door het ontbreken van een georganiseerde particuliere geldmarkt waarvoor, zoals is gebleken, voldoende ruimte was. De vestiging van een aantal „merchant banks”, tevens accepthuizen, alsmede de daarmee samenhangende discontohuizen, is een belangrijk evenement geweest. In de bestaande leemte heeft aanvankelijk de overheid ten dele voorzien door de oprichting van de Nationale Financierings Corporatie in 1949 als subsidiaire maatschappij

van de Centrale Bank en onder beheer van laatstgenoemde. De N.F.C. neemt direct opvraagbare deposito's aan tegen een tarief gekoppeld aan het rentetarief van schatkistpapier, van week tot week bepaald door de inschrijving op dit papier.

Terwijl de „merchant banks” ook mededingers zijn voor deposito's van het publiek als basis voor hun eigen min of meer gespecialiseerde kredietverlening, werken de discontohuizen uiteraard met zeer kort geld van normaliter grote omvang. Zij beleggen dit in bankaccepten van „merchant banks” en handelsbanken, welke daaraan tegen een provisie hun naam verbinden, alsmede in schatkistpapier. Beide categorieën zijn zeer liquide, terwijl dit materiaal te allen tijde bij de Centrale Bank kan worden ondergebracht d.m.v. herdiscontering. Via het disconto op handelspapier en als inschrijvers op schatkistpapier, oefenen deze instellingen een sterke invloed uit op het interestpeil van de geldmarkt.

Naast de genoemde zijn er nog andere financiële instellingen, zoals huurkoopfinancieringsinstellingen en voorts beleggingsmaatschappijen, ook voor speciale financieringen waarin wij ook de overheidsboerenleenbank, tevens deposito nemende instelling, insluiten, alsmede de nog jonge Trustbank, welke hoofdbezigheid ligt op het terrein van huurkoopfinanciering en het verstrekken van persoonlijke leningen en welke niet als commerciële bank is geregistreerd.



Tegen de achtergrond van bovenstaande schets van de financiële apparatuur van Zuid-Afrika, welke dus in menig opzicht verschilt van die in Nederland, is het duidelijk dat de vooroorlogse bankwetgeving niet meer voldeed aan de eisen des tijds. Op zichzelf is het lofwaardig dat de monetaire autoriteiten (Thesaurie en Centrale Bank) met de geringe wettelijke bevoegdheden welke hun ten dienste stonden een gezond financieel en monetair beleid hebben kunnen voeren.

Gezien de omstandigheid, dat ten tijde van het ontstaan van de bankwetgeving vrijwel geen andere financiële instellingen bestonden dan de commerciële banken, had het monetaire beleid alleen betrekking op deze instellingen. Op de nieuwe na-oorlogse instellingen hadden de monetaire autoriteiten echter generlei vat. Het lag dus voor de hand, dat, ten einde een doeltreffend monetair beleid te voeren, in deze toestand verandering behoorde te komen.

Een daarmee verband houdende reden tot herziening van de wetgeving was gelegen in de omstandigheid, dat wegens het ontbreken van wettelijke bevoegdheden met betrekking tot de „nieuwe” instellingen, de oude voorschriften een ongunstige discriminatie ten opzichte van de commerciële banken ten gevolge hadden. De handelsbanken waren wel en de nieuwe instellingen niet verplicht renteloze reserves bij de Centrale Bank aan te houden. Deze reserves worden uitgedrukt als een percentage van de verplichtingen van de banken tegenover het publiek, merendeels in de vorm van deposito's. Dit stelde de banken in hun concurrentievermogen tot het aantrekken van deposito's in het nadeel en reeds uit dezen hoofde waren hun depositotarieven lager dan die van de nieuwe instellingen en ook die van de bouwgenootschappen, welke evenmin gebonden waren aan statutaire reserveverplichtingen. Voorts waren de liquiditeitsvoorschriften voor de banken niet of niet in dezelfde mate toepasselijk op de andere instellingen. Ook zij opgemerkt, dat de banken ten

aanzien van hun rente-inkomen gebonden zijn aan het officiële disconto. Zonder hun winstcapaciteit te schaden konden zij het zich ook uit dien hoofde niet veroorloven meer voor hun creditgelden te betalen.

Ten einde aan deze ongelijkheid in concurrentievoorwaarden een einde te maken („to restore equity of justice”) en ook om de bevoegdheden van de monetaire autoriteiten meer efficiënt te doen zijn, heeft de regering enkele jaren geleden een commissie ingesteld die tot taak kreeg wijzigingen in de bankwetgeving te ontwerpen en parallel daarmee ook de wetgeving op de bouwgenootschappen te herzien.

Het vorig jaar verschenen rapport met de daarbij behorende amendementen op de wetgeving is medio 1964 door het Parlement aanvaard. De nieuwe wetgeving is intussen op 1 januari jl. van kracht geworden. Daar het niet in onze bedoeling ligt daarover in details te treden, zullen wij ons bepalen tot de in de nieuwe voorschriften neergelegde methoden waarmede men denkt de eerder aangegeven doelstellingen te verwezenlijken.

Ten eerste worden alle financiële instellingen op gelijke wijze in het kader van de wet ingelijfd als „banking institutions” waarop, met enige wijziging, de eerst alleen voor de commerciële banken bestaande vereisten op gelijke wijze worden toegepast. Deze vereisten zijn voor vrijwel alle na-oorlogse instellingen geheel nieuw; de naleving daarvan is gericht op het wegnemen van de ongelijkheid in het concurrentievermogen bij het aantrekken van creditgelden. De oude beginselen ten aanzien van kasreserves en onder andere van het tonen van minimum kapitaal en reserves, in de oude wetgeving opgenomen ter bescherming van het publiek dat zijn gelden aan de banken toevertrouwde, zijn in principe gehandhaafd, doch wel verzacht, hetgeen een direct voordeel voor de commerciële banken is.

Het tweede hoofdelement van de nieuwe bepalingen is gelegen in het versterken van de bevoegdheden van de autoriteiten ten aanzien van het monetair beleid. Hiertoe is een aantal definities o.a. van liquide baten scherper gesteld. Het toepassen van supplementaire en variabele kasreserves is vervangen door de verplichting tot handhaving van een minimum bestand aan liquiditeiten, aangepast aan de diverse soorten van verplichtingen tegenover het publiek. Voor de enkelvoudige liquiditeitsvereisten welke voor de banken gold, zijn meervoudige vereisten gekomen in verhouding tot de kortere of langere looptijd van deposito's en andere creditgelden.

Bovendien is de Centrale Bank bevoegd deze liquiditeitsvereisten te variëren naar gelang van omstandigheden en tevens om boven en behalve deze variaties te eisen dat additionele liquiditeiten worden aangehouden. Door deze liquiditeitsvereisten kan het vermogen van alle betrokken instellingen om krediet te verlenen uiteraard worden beperkt, omdat de liquiditeitseisen de middelen (verplichtingen tegenover het publiek), welke anders voor kredietverlening konden worden gebruikt, thans in een bepaalde liquide vorm vastleggen, terwijl uiteraard voorschotten en leningen niet als liquide baten worden aanvaard. Ook het in de praktijk reeds op vele wijzen beperkte krediet-scheppende vermogen wordt hiermede in de hand gehouden. Deze wettelijke voorschriften versterken ongetwijfeld de macht van de monetaire autoriteiten. Afgewacht moet worden hoe deze apparatuur in de praktijk zal worden toegepast. De commerciële banken hebben alle reden met de nieuwe bankwetgeving ingenomen te zijn.

Johannesburg.

W. KOSTER.

## Documentatie voor het middelgrote bedrijf

In het artikel van Ir. J. G. de Groot in „E.-S.B.” van 16 september 1964: „Research voor het middelgrote bedrijf” wordt voorgesteld, dat van overheidswege, eventueel met bijdragen van middelgrote bedrijven, wordt overgegaan tot de oprichting van een centrale, voor het publiek opengestelde, octrooidocumentatie. Geschatte initiële investering ca. f. 3 mln.; jaarlijkse kosten incl. de aanvulling met nieuw verschenen octrooischriften ca. f. 300.000.

Deze octrooidocumentatie zou moeten dienen als bron van inspiratie voor een aan het middelgrote bedrijf verbonden ingenieur, wiens taak het zou moeten zijn om door studie op de hoogte te blijven van hetgeen op het vakgebied van het bedrijf tot ontwikkeling komt. Het verkrijgen van informatie uit octrooien zou moeten gebeuren in de vorm van zelfwerkzaamheid en „zeker niet in de vorm van het verstrekken van inlichtingen hieruit, zoals dit met behulp van tussenpersonen uit de octrooidocumentatie van de Octrooiraad geschiedt”.

Na bestudering van de octrooidocumentatie zou deze ingenieur zich tot T.N.O. moeten wenden voor researchopdrachten of de buitenlandse octrooien zonder meer in zijn bedrijf moeten toepassen, indien hiervoor in Nederland geen octrooi is verleend.

Als oud-medewerker van het N.I.D.E.R., waar ik zeven jaar met het bedoelde octrooidocumentatiemateriaal heb gewerkt, en als medewerker van een industrieel bedrijf, waar ik nu ook zeven jaar met de verwerking van technische informatie ben belast, lijkt het me nuttig enkele kritische opmerkingen naar aanleiding van het voorstel van Ir. De Groot te maken.

### Het karakter van octrooien.

Zonder te willen ontkennen, dat octrooischriften een belangrijke inspiratiebron kunnen zijn, ben ik van mening dat de bruikbaarheid ervan in het artikel van Ir. De Groot wel iets te eenzijdig wordt voorgesteld. Octrooischriften zijn vaak niet de beste informatiebron. Door de vaagheid van de beschrijving, meestal een mengsel van juridische formulering en technische kennis, laten zij de lezer nogal eens in het onzekere over de gevonden verbetering, die door het octrooi wordt beschermd.

Octrooien kunnen niet altijd worden gezien als beschrijvingen van mogelijke verbeteringen. Soms wordt een bepaald gebied „belegd” met octrooien om het voor de concurrenten onmogelijk te maken daar in binnen te dringen. Dat wil dan nog lang niet zeggen, dat elk octrooi van zo'n conglomeraat een verbetering van het gevonden proces of apparaat beschrijft. Onder de octrooien zijn er veel „eendagsvliegen”, uitvindingen die een ogenblik interessant lijken, maar bij nader onderzoek waardeloos blijken. Zelfs als octrooien werkelijke verbeteringen beschrijven, kunnen zij hoogst zelden direct in de industrie worden toegepast, zeker niet in de chemische industrie.

Voordat uit een complexe octrooidocumentatie een bruikbare informatie gedestilleerd kan worden, is een meer dan oppervlakkige kennis van het octrooiwezen en van de stand der techniek nodig. Deze kennis kan door bestudering van octrooischriften alleen niet verkregen worden. Voor het

stimuleren van de research vormen octrooien een belangrijk hulpmiddel, maar zeker geen panacee.

### Het octrooiemateriaal van de Octrooiraad.

Het octrooiemateriaal van de Octrooiraad is geklasseerd volgens de Indeling der Techniek, die speciaal op het nieuwheidsonderzoek van octrooien is gericht. Een bepaalde klasse van deze indeling behoeft dus niet parallel te lopen met het werkgebied van een middelgrote industrie en zal dit in de meeste gevallen ook niet doen. Voor het bestuderen van de octrooidocumentatie, overeenkomende met het werkkierrein van een bepaalde industrie, zal dus in het algemeen een vrij groot aantal klassen moeten worden geraadpleegd. Hiervoor is een grondige kennis van het classificatieschema nodig.

Zodra het er bijv. om gaat de toepassingen van een nieuw produkt te onderzoeken, kan het aantal door te nemen klassen legio zijn. Bovendien vertoont het geklasseerde materiaal van de Octrooiraad een achterstand ten opzichte van andere informatiebronnen, zoals octrooi-bladen. Om voortdurend op de hoogte te blijven van nieuw verschenen octrooien („current awareness”) is het daarom nauwelijks geschikt.

Met veel geringere kosten kunnen andere octrooi-informatiebronnen worden gebruikt, bijv. de zgn. octrooi-abonnementen van het N.I.D.E.R. Met behulp van de systematische „tailor made”-selectie van het N.I.D.E.R. kan een middelgrote industrie veel beter op de hoogte van de octrooi-informatie blijven dan door een ingenieur af en toe het geklasseerde materiaal van de Octrooiraad of een duplicering daarvan te laten bestuderen.

### De ingenieur in het middelgrote bedrijf.

De „hypothetische” ingenieur, die volgens het genoemde artikel bij het middelgrote bedrijf moet komen om door octrooi-studie het bedrijf te informeren over nieuwe ontwikkelingen in de door de centrale octrooidocumentatie bestreken landen, zou, zoals gezegd, een persoon moeten zijn die zijn inspiratie uit octrooien moet halen. Het lijkt me, dat middelgrote bedrijven het wel een luxe zullen vinden een dergelijke ingenieur aan te trekken. Vooral ook omdat vele middelgrote bedrijven het nu nog een luxe vinden om een documentalist, die met de verwerking van allerlei soorten informatiestromen in het bedrijf vertrouwd is, aan te trekken.

Zelfs als dergelijke ingenieurs in voldoende aantal beschikbaar zouden zijn, zouden zij toch betrekkelijk onvruchtbaar werk doen als zij zich hoofdzakelijk zouden verdiepen in octrooischriften, die tenminste 1 - 2 jaar eerder door concurrenten van de middelgrote bedrijven zijn ingediend. Althans in de chemische industrie zouden zij zonder eigen research nauwelijks in staat zijn de kennis op te nemen, die in de octrooien ligt verscholen.

### Informatie voor het middelgrote bedrijf.

Er zijn vele informatiebronnen, die voor een bedrijf — groot of klein — van belang zijn: technische literatuur (boeken, tijdschriften, brochures), vakbeurzen, catalogi van fabrikanten enz. om van de economische informatie nog maar te zwijgen. Elk bedrijf heeft met grote moeilijkheden te kampen, wanneer het erop aankomt deze omvangrijke informatiestromen bij te houden en het voor het bedrijf belangrijke deel daaruit naar de juiste personen in de leiding te kanaliseren.

Een middelgroot bedrijf is daarom m.i. meer gebaat



met een all-round documentalist dan met de octrooien-bestuderende ingenieur, die Ir. De Groot voorstelt. Een all-round documentalist zou uit alle informatiestromen datgene kiezen, wat voor het bedrijf van belang is of kan zijn en door de vorming van een mozaïekbeeld, waarin de octrooidocumentatie zeker haar juiste plaats heeft, deze ook tot haar recht laten komen. Deze „tussenpersoon” tussen de in de wereld aanwezige informatie en de in het bedrijf benodigde informatie kan meer dan alleen octrooien bestuderen. Hij kan die informatie op de juiste plaats brengen in een vorm, die gemakkelijk geabsorbeerd kan worden. Indien het bedrijf niet over een documentalist beschikt, is de aangewezen weg het N.I.D.E.R. in te schakelen, omdat het N.I.D.E.R. met zijn vele jaren ervaring op dit terrein de best mogelijke steun kan geven.

#### Kosten.

De kosten van de voorgestelde centrale, publiek toegankelijke, octrooidocumentatie worden door Ir. De Groot geraamd op f. 3 mln. eerste investering en f. 300.000 per jaar inclusief de aanvulling met nieuw verschenen octrooien. Vermoedelijk is hierbij uitgegaan van de veronderstelling, dat de octrooischriften gratis door het buitenland ter beschikking worden gesteld. Zelfs in dat geval zijn de kosten van het onderbrengen in mappen inclusief het daarmee verbonden administratieve apparaat met een grote leeszaal in een flink gebouw toch wel aan de optimistische kant geschat.

Ik twijfel er niet aan, dat de leeszaal goed bevolkt zal zijn. Maar niet met de ingenieurs, die volgens de opzet zouden moeten komen, maar met de octrooidocumen-

talisten van grote bedrijven en vele „free-lance” tussenpersonen, die in octrooi-informatie handelen, vooral ook ten behoeve van buitenlandse opdrachtgevers.

De grote uitgaven van de overheid en ten dele van de middelgrote bedrijven die met het oprichten van bedoelde octrooidocumentatie gemoeid zijn, zouden slechts voor een gering deel ten goede komen aan de categorie van bedrijven, waarvoor zij worden gedaan. Met een deel van dit bedrag zou de inlichtingendienst van het N.I.D.E.R. beter bemand kunnen worden en goedkoper en sneller kunnen werken, waardoor de op het doel gerichte, aan de behoeften van het middelgrote bedrijf aangepaste, octrooidocumentatie op veel ruimere schaal dan tot nu toe het bedrijfsleven zou kunnen bereiken. Na deze voorselectie door de op octrooi-gebied geschoolde medewerkers van het N.I.D.E.R. blijft er voldoende mogelijkheid tot zelfwerkzaamheid in het voorgeselecteerde materiaal over.

#### Conclusie.

Het oprichten van een dure voor het publiek toegankelijke octrooidocumentatie is een eenzijdige vorm van informatieverstrekking die haar doel, nl. het inspireren van de middelgrote industrie, voorbij zal schieten. De grote binnen- en buitenlandse industrieën, die overigens toch wel aan de benodigde octrooi-informatie weten te komen, zullen er ongetwijfeld profijt van trekken. Verder zal er een sterke toeneming optreden van het aantal octrooi-informatiebureaus, die als tussenpersonen tussen de octrooidocumentatie en de middelgrote industrie fungeren. Bij investering van een deel van het geraamde bedrag in het N.I.D.E.R. zou een efficiënter gebruik van het reeds bij de Octrooiraad aanwezige materiaal mogelijk zijn zonder een kostbare duplicering.

Hengelo.

W. SCHARLOO.

#### NASCHRIFT

Een naschrift vraagt beperking en in verband hiermede zijn mijn reacties gericht op hetgeen ik als de hoofdzaken zie in het betoog van de heer Scharloo.

Om een bedrijf modern te houden en de artikelen die men maakt concurrerend, zijn steeds weer opnieuw technische verbeteringen nodig. De ingenieur in het middelgrote bedrijf, die voor het aanbrengen van technische verbeteringen hetzij op basis van research of anderszins verantwoordelijk is, zal documentatiemateriaal nodig hebben. Daarover zullen de heer Scharloo en ik het eens zijn. Men kan niet alles zelf bedenken en ontwikkelen. Mijn stelling is echter dat octrooischriften hiervoor het meest geschikt zijn, omdat in octrooischriften technische verbeteringen worden beschreven die voor het overgrote deel bedoeld zijn om in de techniek te worden toegepast.

Bij een eerste kennismaking met een octrooidocumentatie zal onze ingenieur verbaasd zijn over het grote aantal verbeteringen die mogelijk zijn. Het door-nemen van een klasse met octrooischriften die zijn ingedeeld volgens een scherp omlijnd onderwerp, zal hem inspiratie en aanknopingspunten verschaffen. Hij ziet verbeteringen die nog nooit bij hem zijn opgekomen. In zijn gedachten weegt hij deze verbeteringen af, waarbij hij rekening houdt met machine of apparatuur, vervaardigd artikel, te gebruiken grondstof of arbeidsomstandigheden in zijn bedrijf.

Tegelijkertijd kunnen zijn argumenten zich ontwikkelen, die tot zijn keuze zullen leiden. Inspiratie, aankno-



#### MAKELAARSVERENIGING TE AMSTERDAM

Bij deze vereniging van makelaars in onroerende goederen is een vacature voor een

#### JONG JURIST OF ECONOM

ter assistentie van het bestuur. Deze interessante, veelzijdige functie biedt goede vooruitzichten.

Ruime inwerktijd in samenwerking met in functie zijnde medewerkers.

Uitsluitend schriftelijke sollicitaties worden ingewacht bij de secretaris der vereniging, Rokin 24, Amsterdam-1.



gingspunten en argumenten, daar moet het bij hem om gaan, bij zijn onderzoek en daarvoor is de octrooidocumentatie uniek. Dan kan een opdracht volgen aan de documentalist of aan het N.I.D.E.R. — het N.I.D.E.R. zal het druk krijgen — om na te gaan of op dit gebied nog meer bekend is, waarbij rekening kan worden gehouden met de argumenten die de keuze hebben bepaald. Dit wordt dus een zeer concreet gestelde en gedetailleerde opdracht. Als de ingenieur 10 pCt. van zijn tijd besteed aan octrooi-onderzoek en 90 pCt. van zijn tijd aan de invoering van technische verbeteringen in het bedrijf, aan de voorbereidingen daartoe en aan eventuele andere werkzaamheden, dan lijkt dit — overigens met het nodige voorbehoud — een redelijke verhouding.

De heer Scharloo brengt enkele concrete vraagpunten naar voren die toelichting vereisen:

#### *Omgaan met octrooischriften.*

De praktijkingenieur zal zich niet met het juridische deel van de octrooischriften bezighouden; de essentie ligt voor hem in de tekeningen en, als er geen tekeningen aan de octrooischriften zijn toegevoegd, in de beschrijving. Hij heeft daarbij het voordeel snel de toepassing in de praktijk van zijn bedrijf te kunnen overzien. Hij zal het kaf van het koren moeten onderscheiden. Hij zal ook defensieve octrooien die op nog niet uitgewerkte ideeën zijn gebaseerd tegenkomen. Dat zijn inderdaad risico's, die in de chemische sector wel zullen voorkomen. Indien een bedrijf praktisch gesproken alle octrooien in een onderdeel van een vakgebied in handen heeft — ik ken een voorbeeld waarbij dit het geval is doch waarbij Nederland vrij is van deze octrooien — dan doet men goed zich met het bedrijf dat de octrooien in handen heeft in verbinding te stellen.

Overigens kan men de voor- en nadelen beter uit de octrooischriften bestuderen dan uit folders, die als regel erg optimistisch zijn en op verkoop zijn gericht. In mijn artikel heb ik erop gewezen dat voor middelgrote bedrijven contacten met buitenlandse octrooihouders belangrijk kunnen zijn. Hierbij zal ook tevoorschijn komen of octrooien uitsluitend defensief zijn. Ingenieurs behoeven zeker geen octrooispecialist te zijn voor hun onderzoek, al spreekt het vanzelf dat men na verloop van enige tijd sneller met octrooischriften zal omgaan dan in het begin. Het aantal researchingenieurs bij middelgrote bedrijven die in de eerste plaats zich op de octrooidocumentatie zullen richten is reeds vrij groot blijkens het boekje van het Centraal Bureau voor de Statistiek: „Speur- en ontwikkelingswerk in Nederland 1959”. Dit aantal is echter stellig voor uitbreiding vatbaar.

#### *Zijn octrooischriften voldoende recent?*

Amerikaanse octrooischriften kunnen omtrent 3 tot 3½ jaar na de indieningsdatum van de betreffende octrooi-aanvraag in de kast van de octrooidocumentatie liggen. Voor de Franse octrooischriften zal dit 2 tot 2½ jaar kunnen zijn. De octrooi-aanvragen moeten dan echter resp. uit de Verenigde Staten en Frankrijk afkomstig zijn. Indien de octrooi-aanvragen niet uit het land zelf afkomstig zijn — een kleine minderheid — dan is die periode als regel wat langer. In de praktijk zullen dit redelijke termijnen blijken te zijn. Mocht de opdracht

aan de documentalist of aan het N.I.D.E.R. recentere gegevens opleveren, des te beter.

#### *Zijn octrooischriften voor de praktijk van het middelgrote bedrijf belangrijk?*

Grote bedrijven gebruiken octrooischriften uit hun documentatie, ook voor de chemische sector, als studiemateriaal. Waarom zouden deze octrooischriften dan niet belangrijk zijn voor de middelgrote bedrijven? Interessant is in dit verband een artikel in het bulletin van Euratom (september 1964) over: „Gebruik van de octrooien op het gebied van de kernenergie als documentatiebron”. Men gaat bij Euratom een octrooidocumentatie oprichten voor hun vakgebied. Belangrijk is ook een uitspraak van Ir. Bulder, ondervoorzitter van de Octrooiraad, in een voorwoord voor een uitgave van het „Polytechnisch Weekblad”, gewijd aan elektrische schakelaars en ontleend aan octrooischriften: „De meeste Nederlandse technici denken als zij het woord octrooi horen aan lastposten die hen hinderen bij het maken van betere voortbrengselen. Te weinig beseffen zij welk een schat van leerzame gegevens in de octrooischriften is opgetast”.

#### *Buitenlands bezoek aan de leeszaal van de octrooidocumentatie.*

In mijn artikel heb ik over een vereniging gesproken. Eerst de vereniging, zo mogelijk een bestaande vereniging of organisatie, daarna een verzoek om overheidssubsidie voor de oprichting van een octrooidocumentatie en de vaststelling van een passende contributie van de bedrijfsleden, zo stel ik het mij voor. In de praktijk zullen deze bedrijfsleden middelgrote bedrijven zijn. Verder, zoals ik in mijn naschrift in „E.-S.B.” van 18



De Loontechnische Dienst, ressorterende onder het Ministerie van Sociale Zaken en Volksgezondheid te 's-Gravenhage vraagt een.

### **ACADEMISCH GEVORMD MEDEWERKER**

taak: research en documentatie op het gebied van de arbeidskunde in het bijzonder voor wat betreft prestatiebeloningsstelsels en het verzorgen van interne opleidingen op dit gebied.

Vereist: doctoraal examen economische wetenschappen of diploma technische hogeschool, benevens ervaring op het gebied van de arbeidskunde (diploma Stichting Organisatiekunde strekt tot aanbeveling).

Salaris: f. 1224,— tot f. 1633,— p.m. exclusief 5,3% huurcompensatie. A.O.W.-premie voor Rijksrekening. Promotiekansen aanwezig.

Leeftijd: van ± 30 tot ± 40 jaar.

Schriftelijke sollicitaties onder no. 5-0141/7188 (in linkerbovenhoek brief en env.) zenden aan de Rijks Psychologische Dienst, Bureau Personeelsvoorziening van de Rijksoverheid, Prins Mauritslaan 1 te 's-Gravenhage.

november 1964 heb gesteld: gewestelijke groeperingen — uit elkaar niet concurrerende bedrijven — van researchingenieurs en van ingenieurs die anderszins verantwoordelijk zijn gesteld voor technische verbeteringen in hun bedrijf. Bezoekers aan de leeszaal zullen in dit geval van Nederlandse bedrijven toestemming dienen te verkrijgen.

#### Ten slotte het geld.

Volgens Nederlandse begrippen is f. 3 mln. een aanzienlijk bedrag, maar indien men met bedrijven uit grote landen wil concurreren moet men de maatstaven van het grote land en van het in verhouding grotere bedrijf aanhouden. Dit vergeet men nog wel eens. Enige allure is hierbij noodzakelijk.

Amsterdam.

Ir. J. G. DE GROOT.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### Geldmarkt.

De oorzaken van de verkrapping op de geldmarkt, die in de afgelopen week steeds meer om zich heen greep, zijn niet moeilijk te achterhalen. De goud- en deviezenvoorraad van De Nederlandsche Bank daalt van week tot week, sedert eind vorig jaar reeds met f. 270 mln. Dit zou het gevolg kunnen zijn van een slechte betalingsbalans, doch onder de huidige omstandigheden is het eerder waarschijnlijk, dat de banken valuta van de Centrale Bank kopen met het doel deze in het buitenland rentegevend uit te zetten. In elk geval verkleinen de aankopen de kasliquiditeit der banken, hetgeen de markt krapper maakt. Een tweede factor is de ultimostijging van de bank-



### N.V. PHILIPS' GLOEILAMPENFABRIEKEN EINDHOVEN

Voor de Concernadministratie wordt gevraagd een

## bedrijfeconomisch medewerker

die geplaatst zal worden in de groep waar de ontwikkelingen van de economische wetenschappen intensief worden gevolgd en op hun toepasbaarheid getoetst.

De te verrichten onderzoeken hebben betrekking op het veelzijdige gebied van bedrijfseconomische beleidsondersteuning, welke o.a. op basis van een in het gehele concern toegepast budgetteringssysteem wordt gegeven. De werkzaamheden brengen contacten in het internationale vlak met zich mede.

Voor de vervulling van deze functie wordt gedacht aan een jong accountant N.i.v.A./V.A.G.A., resp. aan iemand, die met de studie voor accountancy vergevorderd is, of een doctorandus economie (bedrijfseconomische studierichting).

Brieven met gegevens omtrent leeftijd, opleiding en ervaring worden gaarne ingewacht bij de afdeling Personeelzaken, Willemstraat 20, Eindhoven, onder ESB 65024.



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



deze wegwijzer, speciaal voor de particuliere belegger, wat inhoud, actualiteit en objectiviteit betreft waardeert.

Dit heeft vele redenen: het bevat wekelijks:

- 1e Interessante (hoofd)artikelen, die steeds actuele onderwerpen deskundig behandelen.
- 2e Een uitvoerig en levendig, bijna dynamisch geschreven beursoverzicht, de stemming goed weergevend.
- 3e Door een ieder te hanteren fondsanalyses, volgens een eigen praktisch systeem, enig voor Nederland.
- 4e Een chronique scandaleuse, fair en onderhoudend geschreven en uiteraard zonder sensatie.
- 5e Een leerzame vragenrubriek, adviezen voor velen inhoudend.
- 6e Gegevens omtrent vele fondsen (ook van incurante) telkens wanneer hieromtrent iets te melden valt.

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

Adm. Bel-Bel, Postbus 42, Schiedam.



biljettencirculatie, die reeds omstreeks het midden van de maand inzette en aan het einde van de afgelopen week haar hoogtepunt heeft bereikt.

Ten slotte hadden de financiële transacties van de schat-  
kist per saldo een drainerende invloed. In het bijzonder de  
stijging van het saldo van het Rijk bij de circulatiebank  
in de 25 januari eindigende zevendaagse periode met  
f. 85 mln. heeft dit in het licht gesteld.

De resultante van alle krachten weerspiegelde zich in  
het teruglopen van het tegoed der banken tot onder het  
verplichte deposito.

De daggeldrente, die op 25 januari met  $\frac{1}{2}$  pCt. tot 3 pCt.  
was gestegen liep op 27 januari verder op tot  $3\frac{1}{2}$  pCt.

#### Kapitaalmarkt.

Sedert de invoering van de Interest Equilisation Tax

in de Verenigde Staten heeft het verkeer van kapitaal op  
lange termijn tussen dit land en Nederland veel aan bete-  
kenis verloren. De voordien bestaande nauwe band tussen  
de New Yorkse en Amsterdamse beurs, die leidde tot een  
in grote mate parallel verloop der aandelenkoersen op  
beide markten, is hierdoor aanzienlijk slapper geworden.  
De overschrijding van het indexcijfer van Dow Jones  
Industrials van de 900 grens is daardoor voor Amsterdam  
aanmerkelijk minder sensationeel dan dit voorheen zou  
zijn geweest. Eind 1963 stond het cijfer nog op 760, eind  
februari werd het toen reeds als hoog beschouwde peil van  
800 bereikt en nu is dan opnieuw een record gebroken.

De Amsterdamse beurs doet het wat kalmer aan. In  
1964 steeg de index voor industriële aandelen van 392 tot  
405, al moet hieraan worden toegevoegd, dat het jaar  
daarvoor de stijging 70 punten had bedragen.

## 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. Hon-  
derden reacties voorspellen  
wij U beslist niet.

Wilt U echter een indruk heb-  
ben van de kwaliteit van de  
binnenkomende reacties, dan  
zal het U interesseren dat tal-  
rijke grote ondernemingen regel-  
matig „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, het-  
geen een niet onbelangrijke  
aanwijzing is wat betreft het  
„aanbod”.

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

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



## GEMEENTE ROTTERDAM

Het bureau Planonderzoek van Rotterdams openbare vervoerbedrijf,  
de RET, dat de taak heeft wegen aan te geven die tot de oplossing van  
allerlei grote vervoersvraagstukken kunnen leiden, behoeft ver-  
sterking.

Gezocht wordt daarom

### een jong academicus

(econoom of sociograaf)

die een aandeel kan nemen in het maken van ontwikkelingsplannen  
zowel voor het stedelijke als het regionale personenvervoer. Dit  
werk gebeurt doorgaans in teamverband.

De nieuwe functionaris zal zich vooral met motivation research  
en marktanalyse moeten bezighouden, met het doel te komen tot een  
nadere vaststelling van de factoren, die het gebruik van het open-  
baar vervoer beïnvloeden.

Bij gebleken geschiktheid wordt een grote mate van zelfstandig-  
heid geboden.

Aanstelling geschiedt in de rang van hoofdcommies (salarisgrenzen  
f 934,- - f 1.224,- p.m., exclusief de huurcompensatie ad 5,3% en de  
vakantietoeslag ad 4%).

Aanstelling boven het minimum is mogelijk.

In de toekomst is bevordering tot de rang van planoloog (salaris-  
grenzen f 1.004,- - f 1.530,- p.m.) niet uitgesloten.

De Verordening inzake vergoeding van reis-, pension- en verhuis-  
kosten is van toepassing.

Voor het verkrijgen van een woning kan ruime medewerking worden  
verleend.

Sollicitaties in te zenden aan de chef van het bureau Personeel-  
voorziening, kamer 331, stadhuis, Rotterdam, binnen veertien dagen,  
onder nr. 46.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	30 dec. 1964	H. & L. 1965	22 jan. 1965	29 jan. 1965
Algemeen .....	405	408 — 398	406	408
Intern. concerns .....	568	582 — 566	574	582
Industrie .....	355	366 — 359	366	364
Scheepvaart .....	146	148 — 144	145	145
Banken en verzekering .....	236	242 — 236	240	240
Handel enz. ....	170	175 — 171	173	175

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

Aandelenkoersen.				
Kon. Petroleum .....	f. 158,20		f. 160,10	f. 168,40
Philips G.B. ....	f. 152,20		f. 154	f. 156,70
Unilever .....	f. 141,80		f. 138,60	f. 135,80
A.K.U. ....	498½		530½	527½
Expl. Mij. Scheveningen .....	220		212	208
Hoogovens, n.r.c. ....	558		553½	525½
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c. ....	957		988	983
Amro Bank .....	f. 66,10		f. 69,30	f. 68
Nationale-Nederlanden, c. ....	784		767	785
Robeco .....	f. 230		f. 235	f. 237
New York.				
Dow Jones Industrials .....	874		894	903
Rentestand.				
Langl. staatsobl. a) .....	5,17		5,14	5,13
Aand.: internationalen a) ....	3,42		3,42	
lokale a) .....	3,26		3,28	
Disconto driemaands schatkist- papier .....	37/16		4	3½

a) Bron: Veertiendaags Beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

C. D. JONGMAN.

# Behoeft Uw staf uitbreiding?

Verzuimt dan niet E.-S.B. voor Uw oproep in te schakelen.

E.-S.B. biedt U een grote trefzekerheid, óók bij aspirant-leidinggevende functionarissen in de commerciële, administratieve of aanverwante sectoren.

Adv.-afd. E.-S.B. — Postbus 42 — Schiedam

## Voor reclame

kan men  
te veel  
en ook  
te weinig  
uitgeven

De meeste mislukkingen  
zijn vaak het  
gevolg van het laatste



# AUTOCARREIZEN

## HET BETERE GENRE

3 d. Duitsland v.a. f 87.-	8 d. Beierse Alpen v.a. f 280.-	8 d. Ardennen v.a. f 128.-
3 d. Luxemburg " f 93.-	8 d. Zwitserland " f 280.-	8 d. Eifel " f 131.-
4 d. Sauerland " f 122.-	8 d. Zell am See " f 285.-	8 d. Rijn " f 150.-
4 d. 4-Landentocht " f 122.-	9 d. Tsjechoslow. " f 330.-	10 d. Oostenrijk " f 180.-
5 d. Parijs, enz. " f 150.-	9 d. Wenen-Salzk. " f 375.-	10 d. Gardameer " f 265.-
5 d. Luxemburg " f 155.-	10 d. Riva-Venetie " f 360.-	11 d. Vorarlberg " f 245.-
5 d. Harzgebergte " f 155.-	10 d. Wörthersee " f 390.-	11 d. Tirol " f 255.-
6 d. Neckardal " f 193.-	13-20 d. Spanje " f 495.-	11 d. Montreux " f 320.-
6 d. Zwarte Woud " f 194.-	13 d. Scandinavië " f 615.-	12 d. Oostenrijk " f 285.-
6-7 d. Zwitserland " f 220.-	14-20 d. Rome, enz. " f 555.-	12 d. Adriat. Kust " f 310.-
7 d. Berlijn " f 267.-	16 d. Yoegoslavië " f 700.-	12 d. L. Magglore " f 325.-
7 d. Denemarken " f 345.-	21 d. Turkije " f 1025.-	12 d. Lugano " f 330.-
8 d. Rijnbootreis " f 155.-	21 d. Finl. Lapland " f 1325.-	12 d. Merano " f 350.-
8 d. Tirol-Italië " f 245.-	24 d. Griekenland " f 1300.-	13 d. Ital. Riviera " f 355.-

Met Pasen en Pinksteren 2 d. België en Duitsland " f 62.-

### STAND-PLAATSREIZEN

**NIEUW!**  
In 1965 ook **VliegREIZEN**  
Vraagt onze speciale  
Vliegreizengids.



Prima  
Hotelverzorging  
Eigen Autocars  
Deskundige leiding

Vraagt onze reisgids.  
Keuze uit ruim 700 reizen  
door Europa.



# Europa Express n.v.

Hoofdkantoor:  
ROTTERDAM - SCHIEDAMSEVEST 59 - TELEFOON 117070 (6 lijnen)  
Kantoren:  
Den Haag - Wagenstraat 40 - Telefoon 117873-116693  
Amsterdam - Dam 6 - Telefoon 248174 (8 lijnen)  
en de plaatselijke Agenten.



De A van Aanpassing: van groot gewicht voor uw bedrijfsverlichting

Volkomen aanpassing van de verlichting aan elke bedrijfssituatie is van het grootste gewicht. Aanpassing is nodig van de lichtkleur, waartoe Philips in zes wit-tinten de volledige mogelijkheid biedt. Aanpassing ook in toepassing, b.v. door speciale „TL”-lampen voor ruimten met grote vervuilingkansen. En ook is er aanpassing nodig van de armaturen aan alle eisen en toepassingen die het bedrijf kan stellen. Een zaak dus van techniek en ervaring.

Uiteraard - slechts weinigen zullen de toegepaste technieken volledig kunnen controleren. Maar iedereen kan zekerheid hebben. Met Philips bedrijfsverlichting.

*Het bijzonder instructieve boekje „Praktische wenken voor Bedrijfsverlichting” is ook voor uw bedrijf gemaakt. Het wordt u per omgaande toegezonden na aanvraag bij Philips Nederland n.v., Afd. Bedrijfsverlichting 6, Eindhoven.*

Philips „TL” verlichting voldoet aan **AL** deze eisen:

- **Hoog rendement** door aan elkaar aangepaste constructie van lampen, armaturen en voorschakelapparaten.
- **Blijvend goede lichtopbrengst** door juiste samenstelling en korrelgrootte van het fluorescentiepoeder.
- **Grote bedrijfszekerheid** door precieze elektrodenconstructie en materiaalkeuze.
- **Minimale wattverliezen** door exacte dimensionering van de voorschakelapparaatuur.
- **Volkomen aanpassing** aan elke bedrijfssituatie door weldoordachte differentiatie.

**PHILIPS**



**BEDRIJFSVERLICHTING**

43033

**DE HOGE AUTORITEIT  
van de EUROPESE GEMEENSCHAP VOOR KOLEN EN  
STAAL (N.G.K.S.)**

organiseert ten behoeve van haar kantoren  
vergelijkende examens ter aanstelling van:

**TWEE ADMINISTRATEURS**

met enige kennis van wiskunde en met enige ervaring op het gebied van economische studies (voor het Directoraat-Generaal Economie-Energie te Luxemburg).

Nadere inlichtingen, toelatingsvoorwaarden en sollicitatie-formulier werden opgenomen in het Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen, No. 4 van 18 januari 1965 dat in Nederland verkrijgbaar is bij:

**STAATSDRUKKERIJ- EN UITGEVERIJBEDRIJF**  
Christoffel Plantijnstraat - 's-GRAVENHAGE

(Toezending tegen storting van f. 0,45 op postgirorekening 425300 — Gelieve het nummer van het Publikatieblad op het girostrookje te vermelden — Betaling in postzegels kan niet worden aanvaard.)

Uiterste datum voor inontvangstneming der sollicitaties:  
**18 februari 1965.**



Bij het bureau van de econoom, belast met algemeen economische onderzoeken, het uitbrengen van rapporten en het opmaken van statistieken, kan worden geplaatst een

**MEDEWERKER**

De voorkeur gaat uit naar een kracht op middelbaar of academisch niveau.

Salaris nader overeen te komen.

Reis-, verhuis- en pensioenkostenvergoeding conform rijks-regeling.

Sollicitaties binnen 10 dagen na het verschijnen van dit blad aan de econoom van de gemeente Velsen, Havenkade 19 te IJmuiden.

**NILLMIJ**

te 's-Gravenhage heeft gelegenheid tot plaatsing  
van een academisch gevormd **econoom** in de  
functie van

**AFDELINGSCHIEF**

en als zodanig belast met de dagelijkse leiding  
van de afdeling

**BELEGGINGEN  
EFFECTEN EN LENINGEN**

Naast de dagelijkse leiding van de afdeling, welke met het bedrijfsleven en de financiële wereld vele contacten onderhoudt, heeft de gezochte functionaris een belangrijk aandeel in het maken van analyses met betrekking tot het beheer van de effectenportefeuille en het adviseren van de directie inzake leningsaanvragen, deelnemingen en liquiditeitsvraagstukken.

Met de hand geschreven sollicitatiebrieven vergezeld van een recente pasfoto voor 15 februari a.s. te richten aan de Nederlandse Stichting voor Psychotechniek, Wittevrouwenkade 6, Utrecht, onder nummer ESB 183575.

*Abonneert U op*

**DE ECONOMIST**

Maandblad onder redactie van

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

★

Abonnementsprijs f. 30; voor  
studenten f. 15.

★

Abonnementen worden aan-  
genomen door de boekhandel  
en door uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN  
TE HAARLEM**

Advertentietarieven op  
aanvraag bij  
N.V. Kon. Nederlandsche  
Boekdrukkerij  
H. A. M. ROELANTS  
Postbus 42, Schiedam.

**Voor vacerende functies  
en beschikbare krachten**

op hoog niveau zijn de  
advertentiekolommen van  
„Economisch-Statistische  
Berichten” het aangewezen  
medium:

1e) Omdat Uw annonce onder  
de aandacht komt van stafper-  
soneel in de grote bedrijven.

2e) Omdat Uw annonce wordt  
gelezen door diegenen, die de  
zakelijk belangrijke beslissingen  
nemen, of daarbij van grote  
invloed zijn.



**ESSO NEDERLAND N.V.**

zoekt een

## **MEDEWERKER PLANNING & RESEARCH**

De stafgroep Planning & Research adviseert de afdeling Verkoop bij het bepalen van het verkoopbeleid. De werkzaamheden liggen o.a. in het vlak van marktonderzoek, afzetprognose, prijsanalyse en het verlenen van assistentie bij de budgettering.

Vereisten om in aanmerking te komen zijn:

- Doctoraal examen economie (of gelijkwaardige opleiding).
- Belangstelling voor commerciële vraagstukken.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan Esso Nederland N.V., Postbus 110 te Den Haag, t.a.v. het Hoofd van de Afdeling Personeelszaken.

EEN NEDERLANDSE N.V., die onder  
andere betrokken is bij de leiding van grote  
projecten in verschillende ontwikkelings-  
landen over de gehele wereld, vraagt een

## **TOPFUNCTIONARIS**

die belast zal worden met de

### **BUITENLANDSE BETREKKINGEN**

Hij heeft een leidinggevende en organisatorische taak ten aanzien van de in uitvoering zijnde projecten en is tevens verantwoordelijk voor de coördinatie van het werk met de wetenschappelijke staf op het hoofdkantoor. Daarnaast verzorgt hij de contacten met buitenlandse regeringen en diensten voor de werving van nieuwe opdrachten en voor het overleg over de voorbereiding en uitvoering daarvan. Voor de vervulling van deze functie zoekt men contact met een

## **ACADEMICUS**

met uitgebreide ervaring in een leidinggevende functie op internationaal niveau. Leeftijd boven 40 jaar.

Brieven met volledige inlichtingen, ingezonden aan het bureau van dit blad onder nummer E.-S.B. 5-1, zullen zeer vertrouwelijk door de directie persoonlijk behandeld worden.

Sluit uw verzekering bij de



**Algemeene Friesche Levensverzekering-Maatschappij**

VEREENIGING VAN LEVENSVZERZEKERING EN LIJFRENT

**„De Groot-Noordhollandsche van 1845”**

**Algemeene Friesche Schadeverzekering-Maatschappij N.V.**



LEEWARDEN, BURMANIAHUIS

AMSTERDAM, VAN BRIENENHUIS

ROTTERDAM - DEN HAAG - UTRECHT - GRONINGEN - HENGEL - HAARLEM - ARNHEM

**BESPAREN?**

**kom naar Kodak**

want veel van uw kantoorwerk kan sneller, beter en economischer worden gedaan dank zij het Kodak Verifax of Readyprint kopiesysteem. De aanschafkosten van zo'n veelzijdig kopiesysteem zijn snel terugverdiend omdat alles wat getypt, geschreven, gedrukt of getekend is (in welke kleur ook) haarscherp en duidelijk wordt gekopieerd. Neem een Kodak Verifax als u van uw originelen steeds een aantal kopieën nodig hebt... of Readyprint voor één kopie per keer. Kom naar KODAK...

**en kies uw kantoorcopiesysteem *Verifax* Readyprint**

**Kodak**

In onze complete Verifax en Readyprint reeks vindt u juist dat apparaat, waarmee uw kopiesproblemen economisch worden opgelost. Bel of schrijf naar KODAK N.V., postbus 338, Den Haag, Telefoon 070-614121, zodat wij weten dat u komt... of vraag bezoek van één onzer deskundigen.