

ECONOMISCH-STATISTISCHE BERICHTEN

UITGAVE VAN DE STICHTING HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

27 maart 1968

53e jrg.

No. 2637

Verschijnt wekelijks

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:

P. A. de Ruiter.

COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:

F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars;
J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. J. Vlerick.

SECRETARIS COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:

J. Geluck.

INHOUD

Twee ton	277
<i>Dr. G. J. M. Vlak:</i> De ontwikkeling van het girale beta- lingsverkeer en de liquiditeitspositie van het bankwezen	278
<i>Drs. J. Timmers:</i> Het einde van de goudwisselstandaard? (I)	280
<i>Dr. W. J. Sangers:</i> De vooruitzichten voor de Nederlandse tuinbouw	282
<i>Ir. J. C. Kaars Sijpesteijn:</i> Zijn de bestaande pensioenfondsen te redden door aanvullende omslag? ..	286
<i>C. P. A. Bakker:</i> Ziektekostenvoorziening voor ambe- naren	287
Ingezonden stuk: <i>J. Winselaar:</i> Is samengestelde interest een gezonde realiteit?, met een naschrift van <i>Dr. Ir. R. Houwink</i>	288
Boekbespreking: <i>Dr. K. J. Mulder:</i> Bedrijfseconomische overwegingen inzake het investerings- beleid in de industrie (bespr. door <i>Dr.</i> <i>F. W. C. Blom</i>)	289
<i>Prof. Dr. C. D. Jongman:</i> Geld- en kapitaalmarkt	290
Recente publicaties	291

AUTEURSRECHT VOORBEHOUDEN

Twee ton

Pillen van boeken zijn het, die twee delen van het *Tijdschriftenlezerskring Onderzoek Nederland '67*, in de wandeling eenvoudig TON '67 genoemd. Zes uitgeverijen van publiekstijdschriften wilden, uiteraard vooral om voor hun adverteerders een meer verantwoorde besteding van reclamegelden mogelijk te maken, „een bijdrage leveren tot uitgebreider mediakennis in het algemeen en der tijdschriften in het bijzonder”. Ca. 800 bladzijden tabellen verschaffen ruime informatie over lees-, kijk- en koopgewoonten van de Nederlandse bevolking. Alle mogelijke gegevens zijn er in te vinden over zaken als het persoons- en gezinsbereik van de onderzochte media, de samenstelling van de lezerskring van elk dezer tijdschriften, o.a. naar welstand, kerkgenootschap en opleidingsniveau. Voorts informatie over o.a. leesintensiteit, het S.T.E.R.-kijken, de aanwezigheid van duurzame gebruiksgoederen, het consumptiepatroon van de lezers van elk der media, vanaf verpakte soep tot buitenlandse whiskey, vanaf het gebruik van deodorants door mannen tot het roken van shag door vrouwen, vanaf huisdieren (om te houden dan, niet om te consumeren) tot de aard van de vakantie. Enfin, je kunt het zo gek niet opnoemen of het staat erin. Voor niet direct professioneel geïnteresseerden in de resultaten van het onderzoek als wij ten slotte zijn, is het natuurlijk zeer verleidelijk slechts enkele curieuze krenten uit deze rijstebrijberg van cijfers te pikken. Hetgeen we dan ook niet hebben nagelaten.

Van de omroepgidsen blijken alleen die van de KRO en NCRV relatief meer op het platteland dan in de steden te worden ingezien. Uit het feit dat *Elsevier Magazine* een gezinsbereikpercentage per gemiddeld nummer van 9 voor de agglomeraties en 3 voor het platteland scoort, zou men mogen afeiden dat het blad een vooral „stedelijke” lezerskring heeft: het zal echter voor sommigen de bevestiging zijn van een reeds lang gekoesterd vermoeden nu te weten dat het blad „provincialer” is dan de andere opiniebladen die tezamen (afzonderlijke cijfers zijn niet beschikbaar) voor deze percentages cijfers van 8 resp. 1 scoren. *Avenue* en *Elsevier* lezende gezinnen bezitten relatief de meeste elektrische mixers, broodroosters, snelkookpannen, losse grills, koelkasten en hoogtezonnen. Dat laatste verbaast ons. Immers, onder hen telt men ook relatief de meeste wintersportgangers; waarom dan bij hen toch zoveel hoogtezonnen? De oplossing van deze tegenstrijdigheid zou kunnen liggen in de omstandigheid dat onder hen ook het relatief grootste percentage „teintcultiveerders” is te vinden. Fluks dus het hoofdstuk cosmetica opgezocht. En jawel hoor, de dagelijkse lippenstift, dag- en nachtcreme, cleansing-milk, lascara (niet onze drukfout hoor, zo staat het op blz. 127 van dl. II) enz. gebruikende vrouwen treft men het meest aan onder de lezeressen van alweer *Avenue* en *Elsevier*.

Nog even terug naar die door vrouwen gerookte shag, want dat intrigeert ons toch wel in hevige mate. Welnu, de vrouwenbladen *Cri*, *Eva*, het familieblad *Revu* en *Televizier* tellen relatief de meeste shagrokende dames. *Cri* mag dan inmiddels hebben opgehouden te bestaan, *Eva* wordt natuurlijk een geschikt medium voor de shag-adverteerder. Een mooie kluit voor de copywriter. Wat denkt hij van: „Eva vindt haar draai met Samson”?

dR

De ontwikkeling van het girale betalingsverkeer en de liquiditeitspositie van het bankwezen

Ten einde de vele misbruiken bij het wisselen van munten, met name als gevolg van het grote aantal besnoeide munten dat in omloop was, tegen te gaan, richtte het stadsbestuur van Amsterdam in 1609 de Amsterdamsche Wisselbank op. Deze bank nam de gulden aan tegen zijn intrinsieke waarde. Zij opende ten behoeve van haar cliënten rekeningen, waarop overschrijvingen, uitbetalingen en ontvangsten werden geboekt tegen deze „bankgulden”. De mogelijkheid, die de Amsterdamsche Wisselbank opende om betalingen te verrichten ten laste van deze tegoeden, gaf aanleiding tot het ontstaan van een geheel nieuwe figuur in het binnenlandse betalingsverkeer. Deze direct opeisbare verplichtingen kunnen worden beschouwd als de oorsprong van het girale betalingsverkeer, zoals dit thans door de geldscheppende instellingen (algemene banken, landbouwkredietbanken en giro-instellingen) in steeds grotere mate wordt bevorderd.

WIJZIGING VAN HET LIQUIDITEITSBEGRIJP

Het was de Amsterdamsche Wisselbank in eerste instantie verboden om kredieten te verlenen. Voor het moderne algemene bankwezen geldt kredietverlening evenwel als een van zijn voornaamste taken. Vóór de tweede wereldoorlog ging de voorkeur van het algemene bankwezen in Nederland bij de kredietverlening uit naar het zgn. „self liquidating”-krediet. Dit korte krediet vindt als het ware zijn natuurlijke beëindiging in de afwikkeling van de transacties, waarvoor het werd verleend. Het risico, dat de kredietgevende bank met deze vorm van krediet loopt, is zowel wat de omvang als wat de tijdsduur betreft duidelijk begrensd. De verklaring van deze voorkeur voor het korte krediet kan worden gevonden in het begrip liquiditeit, zoals dit vóór de tweede wereldoorlog werd gehanteerd. Als principe gold, dat een bank nooit kredieten mocht verlenen voor een langere termijn dan ze zelf krediet genoot. Met andere woorden: uit de op korte termijn verkregen middelen dienden slechts korte kredieten te worden verstrekt. In een periode, waarin de handelsbanken zich ook inderdaad voornamelijk hebben gericht op de financiering van de handel, was handhaving van het beginsel van de „natuurlijke” liquiditeit realiseerbaar. Men achtte dit liquiditeitsbegrip indertijd zelfs zo evident, dat men het vaak overbodig vond om hierover nog nader te discussiëren¹⁾.

In Nederland werd vooral na de tweede wereldoorlog het beroep op het bankwezen voor het ter beschikking stellen van langer lopende financieringsmiddelen, met het doel industriële projecten uit te voeren, steeds sterker. De behoefte van het bedrijfsleven aan kredieten voor middellange termijn werd onder meer veroorzaakt door het feit, dat de financiële planning van het bedrijfsleven steeds perfecter werd en dat men zich bovendien vaak slechts wenste te baseren op overzienbare perioden. Het is begrijpelijk, dat het bedrijfsleven zich de zekerheid wilde

verschaffen, dat indien uit deze planning financierings-, behoeften voor langere termijnen bleken voort te vloeien hierin ook inderdaad zou kunnen worden voorzien. Het verlenen van middellang krediet werd o.a. mogelijk doordat het liquiditeitsbegrip in die zin, dat het principe: slechts korte kredieten uit op korte termijn toevertrouwde middelen, op basis van nieuwe inzichten werd gewijzigd.

Reeds vóór de tweede wereldoorlog had zich in de Verenigde Staten ten aanzien van het liquiditeitsbegrip de volgende ontwikkeling voorgedaan. De banken constateerden, dat een aanzienlijk deel van de haar, weliswaar voor korte termijn, toevertrouwde middelen in de praktijk een permanente kern bleek te bezitten. Deze constatering heeft ertoe geleid, dat men het orthodoxe „natuurlijke” liquiditeitsbegrip heeft verlaten en, zij het aanvankelijk met een zekere schroom, is overgegaan tot het verlenen van langer lopende kredieten. In ons land heeft deze ontwikkeling globaal gesproken pas de afgelopen jaren plaats gevonden. Het aantrekken van spaargelden, waarvan vooral het stabiele element door het bankwezen van groot belang werd geacht, heeft de tendentie in de richting van kredietverlening voor langere termijnen sterk gestimuleerd. Het is juist de vaste kern in deze spaargelden geweest, welke zowel in ons land als in de Verenigde Staten voor het bankwezen de mogelijkheid hebben geopend middellange kredieten te verstrekken.

UITBREIDING GIRALE BETALINGSVERKEER

De laatste tijd is er in de wereld van het algemene bankwezen een ontwikkeling gaande, waardoor de kredietverleningscapaciteit van het bankwezen opnieuw in belangrijke mate kan worden beïnvloed. Wij zullen ons in de hierna volgende beschouwing beperken tot een tweetal aspecten, nl. ten eerste de verdere uitbreiding van het girale betalingsverkeer en ten tweede de fusies in de sfeer van het bankwezen. Om het beeld zo zuiver mogelijk te houden, wordt uitsluitend gelet op de binnenlandse monetaire verhoudingen, hetgeen geenszins impliceert dat de relaties van het bankwezen met het buitenland van ondergeschikte betekenis zouden zijn.

De invoering van de salarisrekening en van de betaalcheque door het bankwezen moet worden gezien in het kader van zijn streven om het girale betalingsverkeer in ons land in belangrijke mate te bevorderen. Het doel is zowel het ontvangen als het besteden van de inkomens van steeds meer Nederlanders via overboekingen van hun rekening bij de banken, dus via girale betaling, te doen plaatsvinden. Een intensief gebruik van de salarisrekeningen is hiervoor een grote stimulans. Wanneer een werkegever en een werknemer echter cliënten zijn van verschillende banken, zal een salarisbetaling de liquiditeits-

¹⁾ Zie bijvoorbeeld *Bankpolitiek* door W. C. Posthumus Meyjes, Haarlem 1931, blz. 31.

positie van de bank van de werkgever verslechteren, terwijl de liquiditeitspositie van de bank van de werknemer daarentegen wordt versterkt. Immers, hierdoor zal zowel de post crediteuren als het tegoed bij de Centrale Bank van de bank van de werknemer met eenzelfde bedrag toenemen, hetgeen een verbetering van haar liquiditeitspositie inhoudt.

Dit zou logischerwijze betekenen, dat elke bank afzonderlijk er naar streeft zoveel mogelijk werknemers maar zo weinig mogelijk werkgevers als cliënt aan te trekken. Het spreekt vanzelf, dat de hier geschetste handelwijze in de praktijk niet uitvoerbaar is. Enerzijds omdat de werkgevers immers ook over een tegoed bij een bank moeten kunnen beschikken, wil men inderdaad het girale betalingsverkeer intensiveren, anderzijds omdat ook de overschrijvingen op de werkgeversrekeningen de liquiditeitspositie van de betreffende bank gunstig beïnvloeden. Alleen het Rijk, een zeer belangrijke werkgever overigens, betaalt de lonen en salarissen uit een tegoed, dat het aanhoudt bij De Nederlandsche Bank, dus niet bij een algemene bank. Wanneer het Rijk nu salarissen betaalt aan de ambtenaren via een overschrijving op salarisrekeningen bij de algemene banken, zal De Nederlandsche Bank het tegoed van de Schatkist debiteren en het tegoed van de algemene banken krediteren voor eenzelfde bedrag. Men ziet dus, dat deze betalingswijze bij De Nederlandsche Bank slechts een mutatie teweegbrengt in haar direct opeisbare verplichtingen in tegenstelling tot de situatie bij de handelsbanken, waarbij in zo'n geval de relatieve liquiditeitspositie zich kan wijzigen.

In het kader van de uitbreiding van het girale betalingsverkeer is de invoering van de betaalcheque eigenlijk een logische aanvulling op de salarisrekening. Immers, wanneer men in steeds grotere getale lonen en salarissen laat overschrijven op een bankrekening, moet het mogelijk zijn alle betalingen via deze rekening te laten lopen. Dus niet alleen de aankopen waarmee relatief grote bedragen zijn gemoeid, maar ook voor allerlei kleine aankopen dient men over zijn banktegoed te kunnen beschikken. Als voorwaarde voor een ruim gebruik van de betaalcheque geldt uiteraard, dat met name de middenstand de betaalcheque als betaling accepteert. Het ziet er naar uit, dat aan deze voorwaarde wordt voldaan.

Het activeren van girale betalingswijzen betekent voor het bankwezen, dat in elk geval de relatieve chartale opvragingen door de rekeninghouders zullen verminderen. Hoewel in veel gevallen het chartale geld na enige tijd toch weer naar het bankwezen terugvloeiende, bleef er niettemin een bepaald bedrag aan chartaal geld in omloop. Bij een intensief giraal betalingsverkeer, zal de omvang van dit bedrag ongetwijfeld kleiner zijn. Als gevolg van het afnemen van de chartale opvragingen door rekeninghouders, zal het bankwezen minder afhankelijk worden van De Nederlandsche Bank. Immers, de chartale geldvoorziening door middel van bankbiljetten vindt uitsluitend plaats door de Centrale Bank. Daartegenover staat evenwel, dat elke bank het risico loopt, dat overschrijvingen plaatsvinden naar rekeninghouders bij andere banken. Vandaar, dat elke bank haar liquiditeitspositie en met name de omvang van haar tegoed bij De Nederlandsche Bank steeds goed in het oog dient te houden. Dit risico wordt echter verminderd, indien de overschrijvingen in steeds grotere mate binnen dezelfde bankinstelling plaatsvinden. De post „crediteuren” van deze bank zal door deze betaling niet veranderen en ook haar liquiditeitspositie ondergaat hierdoor geen wijziging.

Een dergelijke gang van zaken wordt uiteraard in de hand gewerkt, wanneer steeds meer banken samen gaan, waardoor het aantal banken sterk afneemt. In een situatie waarin er slechts enkele en daardoor grote bankinstellingen in ons land zouden zijn, is de kans groot dat steeds meer overschrijvingen binnen dezelfde bankinstelling plaatsvinden. Het gevolg is, dat hun liquiditeitspositie in veel mindere mate zal worden aangetast en dat de banken met een lager liquiditeitspercentage kunnen volstaan dan thans uit bedrijfseconomisch oogpunt is vereist. Het spreekt vanzelf, dat de kredietpotentie van deze banken hierdoor aanzienlijk wordt vergroot en dat zij hun kredietverlening verder kunnen uitbreiden, met name in de richting van kredieten op middellange termijn.

Prof. Stevers heeft in enkele publikaties ²⁾ de aandacht gevestigd op de verslechtering van de liquiditeitspositie van het bankwezen in Nederland sinds de tweede wereldoorlog, met als gevolg de kans dat het bankwezen als belangrijkste bron van liquiditeitscreatie zal worden uitgeschakeld. Hij meent daarom, dat het voor een evenwichtige ontwikkeling in de toekomst van de Nederlandse economie noodzakelijk zal zijn, dat de overheid besluit tot een structurele inflatoire financiering. Uit de hierboven geschetste ontwikkeling blijkt, dat het bankwezen in eerste instantie reeds zelf een gedeeltelijke oplossing heeft gevonden voor de verslechtering van de bancaire liquiditeitspositie. Het is daarom denkbaar, dat een structurele inflatoire overheidsfinanciering, zoals Stevers bepleit, althans voor de naaste toekomst minder urgent zal blijken te zijn.

Wanneer het bankwezen uit bedrijfseconomische overwegingen met een lager liquiditeitspercentage kan volstaan, is het wenselijk, dat ook de richtlijnen ten aanzien van de liquiditeitsverhoudingen welke door de banken in acht moeten worden genomen, zoals deze door De Nederlandsche Bank op basis van de Wet Toezicht Kredietwezen zijn vastgesteld, aan de nieuwe verhoudingen worden aangepast.

CONCLUSIE

Uit de bovenstaande beschouwing blijkt, dat het aangaan van een fusie door twee of meer algemene banken, naast het argument van een meer goedkope en meer efficiënte bedrijfsvoering, als belangrijke consequentie heeft, dat de kredietverleningscapaciteit van de nieuwe combinatie in aanzienlijke mate kan worden vergroot. Wanneer daarnaast bovendien het girale betalingsverkeer geïntensiveerd wordt, zal ook hiervan een versterking van de kredietpotentie van het bankwezen het gevolg zijn.

De vermindering van het gevaar, dat de banken bij de kredietverlening niet „in de pas marcheren”, het meer onafhankelijk worden van de algemene banken van De Nederlandsche Bank, en een mogelijke daling van het uit bedrijfseconomisch oogpunt noodzakelijk aan te houden liquiditeitspercentage door de banken, zullen in de toekomst zeer waarschijnlijk een steeds grotere aandacht van de monetaire autoriteiten in Nederland gaan opeisen. ■ ■ ■

G. J. M. Vlak

²⁾ Th. A. Stevers: *De wenselijkheid van structureel inflatoire overheidsfinanciering in de jaren zestig*, Leiden 1961; *Bancaire liquiditeitspositie belemmering voor toekomstige welvaart?*, Economisch kwartaaloverzicht, Amsterdam-Rotterdam Bank N.V., september 1967, no. 10.

Het einde van de goudwisselstandaard? (I)

De dramatische ontwikkelingen dezer dagen op de gouden valutamarkten hebben overduidelijk het wantrouwen in de Amerikaanse dollar aangetoond. De vraag dringt zich daarbij op of dat wantrouwen in de dollar en daarmee in het huidige internationale geldstelsel, omdat de dollar als sleutelvaluta daarin een hoeksteen vormt, gerechtvaardigd is. Amerika wordt immers economisch en politiek als het sterkste land ter wereld beschouwd. Het is door de recente gebeurtenissen echter gebleken dat geen enkel land, ook niet het machtigste, zich kan veroorloven door een werkelijk chronisch betalingsbalanstekort (waarvan tot nu toe jaarlijks verklaard werd dat het het laatste zou zijn) zijn externe financiële positie te ondermijnen. Voor een beter begrip van de huidige verwarrende situatie lijkt het goed eerst op het huidige internationale monetaire systeem en het gebruik van de dollar als sleutelvaluta in te gaan.

DE DOLLAR ALS SLEUTELVALUTA

Van een sleutelvaluta kan men spreken, wanneer de centrale banken van verschillende landen algemeen naast goud ook de valuta van een bepaald land als monetaire reserve aanhouden en aan die valuta dus dezelfde functie als die van het goud toekennen. Het aanhouden van dollars bij de Europese centrale banken kwam in de eerste jaren direct na de tweede wereldoorlog uit het transactiemotief voort. Die dollars waren dus toen niet als een monetaire reserve van die landen te beschouwen. Eerst na de jaren 1957-1958 zijn die landen de dollar als sleutelvaluta gaan aanhouden. Wanneer een land dollars als sleutelvaluta accepteert, betekent zulks dat dat land over kortlopende vorderingen op Amerika komt te beschikken. De Europese centrale banken verwierven deze kortlopende vorderingen op Amerika, omdat de Amerikaanse betalingsbalanstekorten niet met goud werden vereffend.

Het na 1957 chronische Amerikaanse betalingsbalanstekort, ondanks een overschot op de lopende rekening, was een gevolg van de particuliere kapitaalexport (aankoop van buitenlandse effecten en leningen en de directe investeringen in het buitenland). Door het chronische betalingsbalanstekort werd de verhouding tussen de dollarwaarde van de Amerikaanse goudvoorraad en de hoeveelheid dollars aangehouden bij de Westeuropese centrale banken zodanig, dat men aan de uiteindelijke waardevastheid van de dollar ging twijfelen. De omwisseling van deze verworven dollars (officieel omwisselbaar in goud en daarom „even goed als goud”) in goud werd de laatste jaren evenwel praktisch belemmerd. Daardoor verleenden de surpluslanden feitelijk krediet aan Amerika met goud als onderpand. De verdediging van de Amerikaanse goudvoorraad vond plaats in vele vormen, zoals bijv. swap-transacties tussen het Federal Reserve System en andere centrale banken, de zgn. „Roosa-bonds” en het aankopen en lenen van goud van het I.M.F.

De Amerikaanse verdedigingsmaatregelen waren meer gericht op de gevolgen dan op de oorzaak van het betalingsbalanstekort: „... a problem of concern to few, comprehended by even fewer and practically ignored by the party platforms and the popular press... Yet few subjects occupied more of Kennedy's time in the White House or were the subjects of more secret high-level meetings”¹⁾. „Aided by Dillon and his talented Under Secretary, Robert Roosa, the President chipped away at the international deficit and gold flow. Despite the reluctance of European nations to keep a larger portion of their reserves in dollars, instead of gold, the outflow of our own gold reserves in Kennedy's first thirty-two months, was less than half as much as it had been in the previous thirty-two months. *But the overall payments deficit was more stubborn*”²⁾. Of, zoals Schlesinger het omschrijft: „And Roosa with considerable artistry, organised an intricate strategy in defence of our gold reserves through a series of currency „swaps” and other bilateral international transactions”³⁾.

DE DOLLAR ALS SLEUTELVALUTA GEWENST?

Een land dat een tijdelijke evenwichtsverstoring met het buitenland ondervindt, staan in het algemeen twee wegen open om het betalingsbalanstekort te salderen, t.w.:

1. internationale kredietverlening al dan niet binnen het kader van het I.M.F. De kredietfaciliteiten via het I.M.F. bestaan uit 2 vormen:
 - a. de onvoorwaardelijke trekkingsrechten, in het algemeen gelijk aan de goudtranche, die door het lid bij toetreding zijn betaald (waaraan overigens wel de verplichting tot terugbetaling binnen 3 tot 5 jaar blijft verbonden);
 - b. de voorwaardelijke trekkingsrechten, waarbij het te verlenen krediet afhankelijk is van een bevredigende politiek tot herstel van het betalingsbalansevenwicht.
2. Vereffening van de kortlopende vorderingen met goud.

Evenals een trekking op het I.M.F. tot verplichtingen aangaande het herstel van het externe evenwicht leidt, is een goudverlies bijkennis de hierboven beschreven Amerikaanse politiek, omdat het een duidelijk symbool voor een verstoord evenwicht is, als zodanig evenzeer verplichtend tot corrigerende maatregelen. Maar alleen een sleutelvalutalandaan kan zich veroorloven een interne en een externe politiek, die in strijd met elkaar zijn, voort te zetten zonder de consequenties in één van beide richtingen te aanvaarden. De Amerikaanse betalingsbalanstekorten hebben weliswaar automatisch tot een vergroting van de reserves der meeste Westeuropese centrale banken geleid, doch deze ontwikke-

¹⁾ Theodore C. Sorensen: *Kennedy*, 1966, blz. 454.

²⁾ Ibidem, blz. 458 (cursivering van mij).

³⁾ Arthur M. Schlesinger jr.: *A Thousand Days*, 1965, blz. 515.

ling werd van Europese zijde vanwege het inflatoire effect⁴⁾ en het mogelijke koersrisico met toenemende zorg bezien.

Men kan stellen dat de dollar als sleutelvaluta meer moest worden geaccepteerd dan dat hij, zoals van Amerikaanse zijde steeds is gesuggereerd, werd gewenst. Daarbij was dan het Amerikaanse argument dat het betalingsbalanstekort van de Verenigde Staten juist een gevolg was van de behoefte aan internationale liquiditeiten in andere landen. Deze term wordt gebaseerd op de veronderstelde analogie van een reservevalutaland in het internationale vlak en een grote bank in een nationale economie. Maar de financiering van de wereldhandel geschiedt nu eenmaal niet door middel van monetaire reserves, doch behoort tot de taak van het particuliere bankwezen. Monetaire reserves dienen ter vereffening van betalingsbalanstekorten.

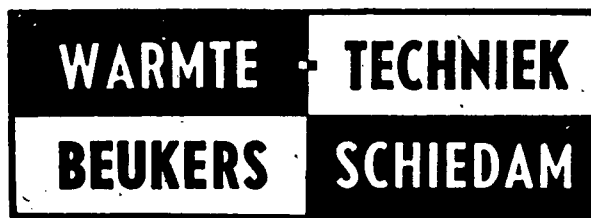
DE STEUN AAN DE DOLLAR

De meest recente gebeurtenissen hebben aangetoond hoe labiel het huidige internationale geldstelsel in feite is geworden. De voornaamste steun, welke de dollar de laatste tijd had, bestond uit de internationale samenwerking in de vorm van „swap-arrangements” en de goudpool. De operaties van de goudpool (waarin Nederland voor 4 pCt. participeert) hebben vanaf november 1967 tot begin maart 1968 naar schatting reeds een \$ 2 mrd. aan goud gekost. Aan de bereidheid van de andere landen om deze en andere vormen van steun aan Amerika te verlenen, is uiteraard een grens, gezien de steeds grotere verplichtingen en risico's die aan die steun zijn verbonden. Anderzijds zou een beëindiging van die steun direct tot een internationale monetaire en economische crisis leiden, ondanks de erkenning dat noodmaatregelen als de splitsing van de internationale goudmarkt in een officiële en een vrije markt, slechts een tijdelijke oplossing vormen en alleen een adempauze zullen geven. Fundamenteel blijft het gebrek aan vertrouwen in de dollar bestaan.

Het zijn vooral de begeleidende maatregelen welke beslissend zullen zijn voor het werkelijk vermijden van een crisis. Daarbij mag niet worden vergeten dat de depressie in de jaren dertig achteraf voor een groot deel kan worden toegeschreven aan een verkeerde diagnose en therapie met betrekking tot de crisis van 1929. In dit verband dient erop te worden gewezen, dat de Amerikaanse economische politiek van de laatste jaren ook tot de ontwikkeling van nieuwe financiële instituties heeft geleid, welke juist in het huidige stadium desastreuze gevolgen zouden kunnen hebben, die in eerste instantie ten onrechte geweten zouden worden aan de huidige manipulaties met het goud of verwachte wisselkoersaanpassingen. Het ontstaan en de ontwikkeling van de Eurodollarmarkt moge daartoe als voorbeeld dienen.

DE EURODOLLARMARKT

De definitie van de Eurodollar is niet eenvoudig omdat de gewone dollar zich in feite in niets van de Eurodollar onderscheidt. De toevoëging „Euro” vindt alleen maar plaats omdat de markt waarop deze dollars worden verhandeld een wezenlijke Europese markt is. De Eurodollar is een dollar die door een particuliere niet-Amerikaanse ingezetene of bankinstelling voor kortlopende financieringstransacties aangewend wordt (ook wanneer dat voor rekening van een Amerikaans ingezetene is, mits die echter buiten Amerika een lening wil verstrekken of opnemen)⁵⁾. Als aanbidders op deze markt traden in 1960 en 1961 zelfs



(I.M.)

de centrale banken op, die zodoende hun dollarreserves meer rentegevend wilden maken dan in de Verenigde Staten, vanwege het lage rentepeil, mogelijk zou zijn. Maar, niet alleen de centrale banken deden zulks, ook het commerciële bankwezen opereerde op deze markt, zoals bijvoorbeeld in Duitsland waar het door de centrale bank in 1962 daartoe werd aangespoord om aldus een overmaat aan buitenlandse valuta in de reserves te vermijden. Een belangrijke rol op de Eurodollarmarkt wordt voorts door Europese dochters van Amerikaanse ondernemingen gespeeld. Technische begrenzings van de Eurodollarmarkt, behalve het daarvoor noodzakelijke renteverskil tussen Europa en de Verenigde Staten — wat thans het gevolg is van de kunstmatige beperkingen⁶⁾ van de depositorente in de Verenigde Staten (Regulation Q) — bestaan er theoretisch niet.

Een groot bezwaar van deze Eurodollarmarkt is het feit dat zeer lange schakels kunnen ontstaan, die het geheel onoverzichtelijk maken. Daarbij behoeven de termijnen niet synchroon te lopen, zodat de banken mogelijk Eurodollars tegen een langere termijn uitlenen dan waarop zij deze hebben verkregen, hetgeen tot ernstige financieringsmoeilijkheden aanleiding kan geven en in enkele gevallen ook reeds heeft gegeven. Vooral omdat deze markt een internationaal karakter heeft, is een effectieve bewaking van de risico's zo goed als uitgesloten. De huidige kapitaal-schaarste heeft ertoe geleid dat de laatste jaren, bijvoorbeeld in Engeland en West-Duitsland, ook gemeentelijke tekorten en geldbehoeften van het bedrijfsleven op de Eurodollarmarkt werden gedekt. Ook de in Europa geëmitteerde dollarleningen kunnen ertoe leiden, dat omzetting van kortlopende ongedekte kredieten in de vorm van Eurodollardeposito's in langlopende kredieten plaatsvindt.

Waar renteverskillen in hoofdzaak beslissend zijn voor deze markt (ondanks uiteenlopende schattingen dienaangaande algemeen op ongeveer \$ 1 mrd. getaxeerd) ontstaat een groot gevaar voor terugtrekking op grond van minimale veranderingen in rentetarieven. Daarmede zou aan deze transacties dan tevens het karakter van „hot money”-transacties moeten worden gegeven! Het labiele karakter van de Eurodollarmarkt, waarvan de ontwikkeling tevens in feite een stimulans voor een voortduren van de Amerikaanse betalingsbalansonevenwichtigheid vormt,

⁴⁾ Op het inflatoire effect is zeer duidelijk door Dr. W. M. Holtrop gewezen in „De geldwaarde en het internationale monetaire stelsel”, *Maandschrift Economie*, XXX (1966-1967), blz. 191-206 inz. blz. 194.

⁵⁾ Gilbert Mathieu: *Le Monde*, dd. 16 oktober 1964.

⁶⁾ De Amerikaanse overheid heeft, in tegenstelling tot het Federal Reserve System, steeds, zij het met wisselende argumenten, doelbewust gestreefd naar een laag rentepeil (tijdens werkloosheid en een onderbezet productie-apparaat vanwege de noodzaak een goedkoop-geldpolitiek te voeren en ten tijde van een als gevolg van oorlogspanningen „oververhitte” economie om een kosteninflatie tegen te gaan!).

De vooruitzichten voor de Nederlandse tuinbouw

Onze tuinbouw (groenten, fruit, bloemen, bloembollen, bomen, zaden) behaalde in 1966 een produktiewaarde (af bedrijf) van f. 1,9 mrd. en een exportbedrag van f. 1,6 mrd. Zijn ontwikkeling wordt in sterke mate bepaald door algemene structuurfactoren zowel in ons eigen land als in andere landen.

In het verleden waren vooral van invloed: (1) de stijging van de welstand en de verstedelijking; (2) de late Nederlandse industrialisatie ten opzichte van die in Engeland en Duitsland; (3) de toenemende Nederlandse bevolking en (4) de daardoor per hoofd schaarser wordende grond die tot intensieve agrarische produktie stimuleerde. Deze „grond” is (5) grotendeels voor tuinbouw geschikt mede door het zeeklimaat en de gunstige transportligging. Voorts (6) een vanouds internationaal ingestelde handel, die ook de voor de tuinbouw aanwezige exportkansen energiek greep. Verder (7) een niet sterke concurrentie van de snel bederfelijke tuinbouwprodukten uit zuidelijker landen. Ook was van invloed (8) (behalve in de jaren dertig) het niet prohibitief zijn van de invoerbelemmeringen voor tuinbouwprodukten, soms mede uit vrees voor repercussies op de industrie-uitvoer en daarmee weer aanknopend bij de arbeidsverdeling tussen de landen, vooral ten opzichte van Duitsland en Groot-Brittannië.

De tuinbouw — ce métier vert et fleuri — zal betere toekomstkansen hebben naarmate hij zich bij voorbaat harmonischer aanpast aan de te verwachten wijzigingen van de macro-structuurfactoren en voorts, voor zoveel in zijn macht liggend, de deelfactoren gunstig beïnvloedt, waarover straks meer.

lijkt daarom een nog groter gevaar dan het wisselkoersrisico van de dollar, of de inflatoire invloed welke van het Amerikaanse betalingsbalansdeficit is uitgegaan. De voorgestelde discontoverhogingen van het Federal Reserve System zullen niet zonder invloed op deze markt kunnen blijven.

Juist dat labiele karakter van deze internationale kredietstructuur doet de ontwikkeling rond 1930 weer in herinnering roepen, niet omdat de verschijningsvorm van enkele economische grootheden in sommige opzichten gelijk lijkt te zijn, maar vooral omdat de oorzaken van de internationale crisis toen, met de daarop volgende depressie, een analoge ontwikkeling met nu laten zien. In de jaren twintig was er ook een belangrijke Amerikaanse particuliere kapitaalexport, die toen vooral was gericht op Duitsland en Zuid- en Centraal-Amerika. Die financiering was als abnormaal te beschouwen, omdat het kort krediet betrof, dat in Duitsland, Oostenrijk en Hongarije aan nationale en gemeentelijke instellingen ten goede kwam, die dit op lange termijn vastlegden. De „krach” van de Amerikaanse effectenbeurs in 1929 leidde ertoe dat men dit geëxporteerde particuliere kapitaal weer terugtrok, waartoe men overigens, omdat het kort krediet betrof, het volste recht

VERWACHTE WIJZIGINGEN VAN DE PRODUKTIEFACTOREN

Mede als gevolg van de zich nu snel voltrekkende industrialisatie, zal de reële prijs van de *arbeid* (die in de tuinbouw gemiddeld 30 pCt. tot soms 55 pCt. van de kosten uitmaakt) in Nederland op de langere duur blijven stijgen met daarbij een overeenkomstig wegzuigen van arbeidskrachten uit (of niet laten toevloeien aan) de tuinbouw; indien deze niet overeenkomstig zou floreren en belonen als de industrie. Dat wegzuigen door niet-agrarische activiteiten zal zich vooral manifesteren bij die tuinbouwbedrijven waar het ondernemersinkomen (exclusief de rente uit het geïnvesteerde eigen vermogen) lager is komen te liggen dan het C.A.O.-loon van een tuinbouwarbeider en dat van een matig geschoold industrie-arbeider. Voorts zullen in een andere richting worden „gezogen” die potentiële jonge tuinbouwondernemers, die niet beschikken over het in omvang steeds groeiende noodzakelijke vermogen om een tuinbouwbedrijf te kunnen beginnen.

De arbeidslonen per uur zijn in de Nederlandse tuinbouw hoger dan in bijv. de concurrerende exportlanden Italië en Frankrijk. Deze tussen de landen bestaande verschillen (die slechts één, zij het belangrijk, kostenelement vormen) raken de beslissing over het beginnen of beëindigen van een bedrijf echter minder direct dan de eerder genoemde uiteindelijke inkomensverschillen tussen tuinbouwbedrijven en niet-agrarische ondernemingen binnen één land.

Het per hoofd van de bevolking schaarser worden van de *grond* mag dan, althans voor de glastuinbouw, wat minder directe gevolgen hebben, daarentegen zijn er wel indirect nadelige consequenties, nl. voor zover streek

had. Maar het hield tevens in een terugtrekken van internationaal krediet, hetwelk een geweldige internationale kredietcontractie ten gevolge had. Achteraf gezien, bleek voor de daardoor ontstane internationale crisis een therapie door middel van concurrerende valutadepreciaties en importrestricties averechts te werken en tot een jarenlange depressie te leiden.

Samenvattend kan men zeggen dat de huidige goudwisselstandaard niet alleen het gevaar van een steeds toenemend wisselkoersrisico en een inflatoire ontwikkeling ten laste van andere dan de sleutelvalutalanden inhoudt, doch vooral ook dat van een uiterst labiele internationale kredietstructuur, welke technisch gezien tot een zelfde catastrofe als in de jaren dertig kan leiden.

Van de voorstellen inzake het voorzien van speciale trekkingsrechten op het I.M.F., welke eind maart a.s. te Stockholm aan de Ministers van de „Groep van Tien” zullen worden voorgelegd, verwacht men nu vooral van Amerikaanse zijde, dat daardoor de huidige zwakheden en problemen van het monetaire stelsel zullen worden opgelost.

Drs. J. Timmers

plannen e.d. het kiezen van de voor kassen gunstigste plaats van vestiging belemmeren. De reële prijs van de door de glastuinbouw massaal voor kasverwarming verbruikte brandstof (gemiddeld ongeveer 16 pCt. van de kosten) zal op de langere duur vermoedelijk eerder gelijkblijven dan belangrijk stijgen. Het Nederlandse klimaat is niet of nauwelijks veranderd; de gevaren van lucht- en waterveroontreiniging kunnen (zij het met collectieve kosten) grotendeels worden gekeerd. Althans de algemene handelsverbindingen neigen naar intensivering; het aantal tuinbouwexporteurs loopt echter door „schaalvergroting” in het algemeen wat terug. Wij zien niet dat onze exportpositie op basis van een daling van de kosten van het transport relatief verbetert. Zouden de technische en economische verbeteringen van transport en koeling niet eerder de aanvoer op „onze” exportmarkten uit verder afgelegen zuidelijker landen begunstigen? Het doelbewust stimuleren van de tuinbouw-voor-export door de overheid neemt in tal van landen toe, o.a. in Italië en in Frankrijk.

De financiering van de noodzakelijk toenemende investeringen in tuinbouwbedrijven (een „normaal” bedrijf met 5.000 m² verwarmde kassen eist daartoe ongeveer f. 200.000) baart vooral aan de beginnende niet-financieel draagkrachtige ondernemer grote zorg. Bij voldoende grote ondernemersinkomens is er voor bestaande bedrijven via de vorming van eigen ondernemersvermogen als basis voor het opnemen van additioneel krediet wel perspectief voor verdere expansie-investeringen. Bij een eventueel geringe toekomstige rentabiliteit, alsmede in de opbouw-fase van de bedrijven, zal de financiering één van de grootste struikelblokken vormen. De „elasticiteit” van kredietfaciliteiten is immers niet oneindig, terwijl de noodzakelijke investeringstoename ter verhoging van de ondernemersinkomens grotendeels wel continu is. Het te zwakke bedrijf krijgt aldus bij elke stap in de toekomst een verdere achterstand ten opzichte van het sterke bedrijf met „self-propelling” kwaliteiten.

De bewegingen van de bovengenoemde structurele factoren aan vooral de produktiekant laten zich uiteraard niet sommeren. Toch kan o.i. worden gesteld dat een aantal daarvan naar hun tendentie vermoedelijk onveranderd zal blijven, terwijl andere een ongunstiger invloed zullen uitoefenen. De „som” van deze krachten is derhalve (indien geen compenserende werkingen worden opgeroepen) eer na- dan voordelig voor de tuinbouw. O.a. rationalisatie, automatisering en mechanisatie kunnen hier als tegenkrachten worden ingezet. De beide laatste eisen echter weer vergroting van het vermogen en meestal ook van de bedrijfscapaciteit.

DE GROOTTE VAN HET ONDERNEMERSINKOMEN

Zal de Nederlandse tuinbouw niet in zijn voortbestaan worden bedreigd, dan dienen de daarin werkzame ondernemers op de langere termijn een inkomen te verkrijgen dat tenminste even groot is als (maar beter belangrijk groter dan) de hen lokkende bereikbare alternatieven buiten de tuinbouw. Dat wil zeggen: voor de gepresteerde handenarbeid van de tuinbouwer tenminste het loon van bijv. een matig geschoold industrie-arbeider, plus een opslag van bijv. 20 pCt. als specifieke ondernemersbeloning (en bovendien de rente over het geïnvesteerde eigen vermogen). Dit inkomen zal dan met de overige reële inkomens in de volkshuishouding in de tijd dienen te stijgen met bijv. 3 tot 4 pCt. per jaar. Zonder de opslag voor ondernemersbeloning (en verdere eventuele „winst”) zou sprake zijn

van bedrijven waarin slechts een C.A.O.-loon zou worden verkregen: een situatie die de tuinbouwers, met afwerpen van de ondernemingsrisico's, steeds zouden „dreigen” te verwisselen voor een vaste werknemerspositie, waarbij zij tevens het eigen vermogen elders zouden kunnen beleggen.

Indien een stijging van het reële ondernemersinkomen van 3-4 pCt. per jaar nodig zou zijn om „in de lijn” te blijven met de „buitenwereld”, dan komt dit neer op een noodzakelijke verdubbeling van het inkomen in stel 20 tot 30 jaren (los van financieringseisen). Een en ander te stelliger naarmate het bovengenoemde ondernemersinkomen nu dichter bij het alternatieve haalbare inkomen ligt. De enkele tientallen procenten thans verlieslijdende tuinbouwbedrijven (zonder dat een ondernemersbeloning in de kosten is opgenomen!) zijn geen krachtige bedrijven die voldoen aan de eis van een in de tijd voldoende stijgend reëel ondernemersinkomen. Steeds meer dringt het besef door dat zwakke bedrijven en ondernemers het niet zullen kunnen volhouden.

MOGELIJKHEDEN AAN DE VRAAGKANT

Hoe is het gesteld met de perspectieven van de vraag naar tuinbouwproducten? De vraagvergroting door de binnenlandse bevolkingstoename is weliswaar door de eeuwen heen bijzonder belangrijk, echter op de middellange termijn van minder grote betekenis. De afzettoename door het veroveren van geheel nieuwe geografische afzetgebieden laat op de kortere termijn o.i. geen duidelijk machtige perspectieven zien. Nieuwe geografische afzetgebieden die onze zo eenzijdige (ruim 50 pCt. van de waarde) op Duitsland en (ongeveer 20 pCt.) op het Verenigd Koninkrijk en Zweden gerichte tuinbouwexport minder afhankelijk zouden maken, zijn in de laatste decennia niet opgelegd. Een uitzondering vormt wellicht onze bloemenexport naar niet-zuidelijk Frankrijk. Mede door de toenemende concurrentie uit zuidelijker landen zou het althans voor vele groenten, vruchten en bloemen, een enorme „tour de force” inhouden om ondanks in verschillend opzicht ongunstiger geworden produktievoorwaarden, deze nadelen zo over te compenseren dat van een belangrijke terreinverovering naar het zuiden sprake zou kunnen zijn (behalve voor speciale produkten t.a.v. kwaliteit, afwijkend aanbodseizoen enz.). De overbrugging van de Atlantische Oceaan vindt voor die tuinbouwproducten welke snel aan bederf onderhevig zijn, nog slechts incidenteel plaats, naast de sinds lang derwaarts gerichte uitvoer van bloembollen en boomteeltprodukten. Oost-Europa, liggend naast het door tuinbouwexportlanden bestookte West-Duitsland, is nog niet zeer koopkrachtig en ontwikkelt bepaalde takken van tuinbouw binnen de eigen machtsfeer (Polen, Bulgarije, Hongarije enz.), die in toenemende mate ook „onze” exportmarkten bedienen!

Naast deze „horizontale” afzetvergroting door bevolkingstoename en het al dan niet veroveren van nieuwe geografische gebieden, bestaat de mogelijkheid van een „verticaal” dieper doordringen in die bestaande exportmarkten waar, gezien de reële inkomenshoogte, in onze ogen opvoering van het verbruik per hoofd voor de bestaande tuinbouwprodukten door eventuele wijziging van de verbruiksgewoonten zou kunnen plaatsvinden. Een voorbeeld is het Verenigd Koninkrijk. Tegen de achtergrond van bijv. de Nederlandse verbruiksgewoonten zouden daar stellig méér en andere groenten en bloemen kunnen worden afgenomen. Wij zijn echter minder optimistisch over de mogelijkheid tot snel veranderen van de

Britse verbruiksgewoonten.

Los van deze aspecten (grotere afzet door bevolkingstoename, nieuwe afzetgebieden, opvoering van de consumptie van traditionele produkten in bestaande exportmarkten), vertoont de vraag naar tuinbouwprodukten — hoewel zeer ongelijk naar sectoren en produkten — echter stellig *algemeen gunstige potentiële perspectieven*. De tuinbouw beweegt zich namelijk voor vele produkten in een economisch wat „luchtiger” sfeer dan bijv. de akkerbouw, doordat de tuinbouw de mogelijkheid bezit de consumentenbehoeften op velerlei wijzen te prikkelen door het brengen van eindprodukten of bijna-eindprodukten die zeer verschillend zijn naar smaak, geur, uiterlijk, aanbodtijdstip en voor allerlei gebruiksmogelijkheden. De mogelijkheden ter behoeftenbevrediging variëren, als gevolg van de botanische rijkdom der aarde en de vele mogelijkheden tot technisch ingrijpen, van boerenkool tot orchideeën, van champignon tot laanboom, van tulp, cactus en appel tot vroege kastomaat.

Verschillende goedkopere hoog-calorische groenten (vroeger aangepast aan de toen lage inkomens!) zijn, althans wat de binnenlandse vraag betreft, nu in een inelastische sfeer terecht gekomen met de nadelen van dien. Daarom is een dynamisch, zich voortdurend vernieuwend aanbod noodzakelijk, waarbij steeds economisch nieuwe produkten „van boven” de naar de inelastische vraagsfeer wegzakende oude produkten moeten vervangen. Dat is een vermoeiend proces. Dergelijke inspanningen, gericht op een via vernieuwd aanbod stimuleren van de vraag (en ook het winnen van nieuwe exportgebieden), leiden tot het „verschuiven van de vraagcurve naar rechts”. Dit is voordeliger of „veiliger” dan het via groter aanbod en/of kostprijs- en prijsdaling afglijden langs de vraagcurve tot in inelastischer vraagsferen. Een dubbele beweging van en langs deze curve moge voordeel opleveren voor werkelijk vraagelastische — dus meestal nog nieuwe — produkten, het eenzijdig „af dalen” langs die lijn roept vooral voor „oudere” produkten grote gevaren op. Bij het op de langere duur steeds stijgende niveau van de reële consumenteninkomens moet de tuinbouw er voor zorgen zoveel mogelijk mede te (blijven) spelen in de vraagelastische sfeer waar hij met de moderne industrieprodukten en de dienstensector om delen van het consumenteninkomen kan blijven touwtrekken.

Zoals gezegd, werkt de tuinbouw in een wat „luchtiger” vraagsfeer. In deze vraagelastische situatie kan men er door inactiviteit gemakkelijk „uit” geraken. Door activiteit kunnen echter vele kansen op „in” blijven worden gerealiseerd, waartoe vooraf richten in harmonie met de „grote” structurele veranderingen bijzonder belangrijk is. Dit aanpassen door „ontkomen” aan en waar mogelijk stimuleren van bepaalde aspecten van de machtige structuurfactoren is de tuinbouw gelukkig geenszins vreemd. Wat de kasgroenten betreft, wijst het richten in harmonie met de structurele veranderingen o.i. vooral op laag-calorische produkten, die, onder glas geteeld, rauw worden gegeten. Dit is het geval met de drie grote „salad” exportgroenten: tomaten, sla, komkommers (bijna 80 pCt. van de totale exportwaarde van groenten). Voor de produktie van dergelijke groenten is (evenals voor bijv. snijbloemen) een kapitaal- en arbeidsintensieve produktiewijze nodig: een intensivering die enerzijds „gedwongen”, anderzijds aangelokt door een betere remuneratie, sinds lang is ingeslagen (de oppervlakte „glas” nam toe van 4.000 ha in 1955 tot ongeveer 6.700 ha thans, waarvan meer dan de helft verwarmd).

Deze ontwikkeling in intensieve richting werkt als een fuik: de weg terug naar een meer extensieve produktiewijze is afgesneden. Vandaar dat alle aandacht dient te worden besteed aan het openhouden van perspectieven voor de teelt van groenten en van snijbloemen onder glas als „spearhead” van grote delen van de tuinbouw. Wat het opvoeren van de kwaliteit betreft, is evenwicht nodig: de hogere kosten kunnen de voordelen teniet doen. Ook liggen er gevaren in een zich te exclusief richten op de beste kwaliteiten, m.a.w. op het uitsluitend verzorgen van topdeelmarkten. Het zou hier te ver voeren, alle ontwikkelingen op te noemen waardoor onze tuinbouw aan de ongunst der structurele factoren kan ontsnappen of er voordelen aan weet te ontwingen. In plaats daarvan noemen wij nog twee punten die wij van belang achten.

HET RICHTEN VAN HET ONDERZOEK

Het eerste punt betreft de noodzaak om het technisch en economisch onderzoek op tuinbouwgebied (dat op de langere termijn moet zien) reeds *vooraf te richten* op sferen en terreinen met bij voorbaat gunstige economische perspectieven. Binnen die sferen dient de creativiteit van de onderzoeker, met name op het gebied van het zgn. toegepaste onderzoek en ontwikkelingswerk, tot ontplooiing te worden uitgenodigd en beloond, zich daarbij richtend naar de economische perspectieven op de langere termijn voor produkt en produktiemiddelen. Concreter: het heeft dan minder zin, onderzoek te verrichten om bijv. de kg- produktie per ha van een vraagin elastisch produkt op te voeren met alle kans op vergroting van zijn totale aanbod en een relatief sterkere prijsdaling dan het instellen van een onderzoek naar perspectief biedende, bijv. economisch nieuwe of op een ongewoon tijdstip komende produkten of naar de mogelijkheid om een duurder wordend produktiemiddel te substitueren door een minder sterk in prijs stijgend of gelijkblijvend produktiemiddel.

DE BETEKENIS VAN „INNOVATIONS”

Het tweede punt betreft de veel te weinig opgemerkte invloed van de „innovations” in onze tuinbouw als middel om met de „grote” structurele veranderingen in de pas te blijven of erop vóór te zijn. Die „innovations” zijn voor de tuinbouw steeds uit allerlei bronnen gekomen; wij kunnen er hier maar een beperkte greep uit doen. Aldus bijv. de *introdactie* van bolgewassen uit Klein-Azië, die tot onze bloembollenteelt (produktiewaarde f. 240 mln. in 1965) heeft geleid. Evenzo de invoering van vele siergewassen uit Azië, die vooral de bloemkwekerij en de boomkwekerij een belangrijke „niveauverhoging” bezorgde. Voorts het gaan benutten van de tomaat als voedingsmiddel (produktiewaarde rond f. 300 mln. in 1966) rond het begin van deze eeuw, nadat deze eeuwenlang siergewas en daarna zuurwaar was geweest!

Van andere aard was het *veilen van o.a. groenten bij afslag* (sinds 1887), later ontwikkeld tot de coöperatieve veiling met elektrische afmijntoestellen: een „innovation” die Nederland decennia lang een grote voorsprong bezorgde op andere landen waar men blijkbaar minder coöperatief was ingesteld. Hier zal wellicht t.z.t. weer een „innovation” gerealiseerd worden, nl. indien het veilingwezen (wat groenten en fruit betreft) en de in aantal enigszins dalende (maar naar omzet toenemende) exporteurs samen een *belangengemeenschap* aangaan. Hierdoor zou dan de zich manifesterende structuurverandering van een machts-

vergroting bij de kopers op onze exportmarkten (o.a. door groei van de „grootwinkel”organisaties enz.) vermoedelijk beter tegemoet kunnen worden getreden.

Onze groente- en bloementeel zouden bijna „nergens” zijn, indien niet de *teelt onder glas, al of niet met verwarming* (nu in een proces van steeds verdergaande automatisering), was ontwikkeld waardoor Nederland het grootste kassenareaal met nog steeds de sterkste expansie bezit. Onze groentexport drijft grotendeels op in kassen geteelde tomaten, sla, komkommers. Via de verwarmde kas kon het aldus naar zijn aard gewijzigd aanbod nieuwe vraagsteren veroveren. Nu dit terrein van deze „grote drie” produkten langzamerhand bezet raakt en ook door andere landen meer wordt ingenomen, is hier „innovatie” nodig, bijv. door de introductie van nieuwe gewassen.

Het *telen van nieuwe rassen* kan veel voordeel brengen door het incorporeren van nieuwe eigenschappen. Deze „aanpassing” van de plant is op den duur dikwijls goedkoper dan het aanpassen van de duurzame produktiemiddelen, de teelttechniek enz. bij een onveranderd ras. Wat de vraagzijde betreft, nieuwe rassen van herfst- en wintersla bezorgden Nederland grote voordelen door het veroveren van die sla-markt. De *chemische onkruidbestrijding*, grootscheeps toegepast, leidt tot arbeidsbesparingen evenals de *arbeidsrationalisatie* die het voordeel heeft géén grote investeringen te vergen en de structurele loonstijging gedeeltelijk te compenseren.

Deze en andere „innovations” betekenen belangrijke „stoten” voorwaarts. Er is alles aan gelegen de stroom van „innovations” niet alleen gaande te houden, maar zelfs, gezien de minder gunstige perspectieven aan de zijde van de produktiefactoren, te verbreden. Als gevolg van de mogelijkheid van vraagstimulering ook via dynamische aanbodvernieuwing, behoeven die „innovations” bij de tuinbouw bepaald niet alleen bij het „kostprijddrukken” te liggen, zoals voor sommige landbouwsectoren geldt, waardoor men via kostprijz- en prijsverlaging in minder elastische vraagsteren terecht kan komen. Door vraagstimulering via wijziging en vernieuwing van het aanbod, voorts door geografische gebiedspermetratie, verschuive de tuinbouw in de eerste plaats zijn vraagcurve naar „rechts” en/of „omhoog” zonder verlies aan prijselasticiteit van de vraag. De „attitude” van de Nederlandse tuinbouw t.a.v. de collectieve afzet, het toepassen van arbeidsbesparende werkmethoden, méér bedrijfseconomisch inzicht van de ondernemers en — in ander verband — het beheersen van methoden van economisch richten van tuinbouwkundig onderzoek, zijn moeilijker door concurrerende landen na te volgen dan de aanschaffing van duurzame produktiemiddelen, zoals kassen, van nieuw gewonnen rassen, van chemische middelen enz. Het *denken* is hier een betere uitvals- en verdedigingsstelling.

HET ALGEMEEN PERSPECTIEF VOOR ONZE TUINBOUW.

O.i. zullen de ondernemers van de vele krachtige tuinbouwbedrijven ook in de toekomst de vereiste geestelijke spanning en verstandelijke inspanning kunnen opbrengen. Hun inkomens zullen dan ten minste mede kunnen groeien met die in alternatieve beroepen en andere bedrijfssectoren. Het realiseren van dat perspectief zal mede dienen te worden gedragen door een vooral ook op economische inzichten gefundeerd structuurbeleid van het tuinbouwbedrijfsleven en van de overheid. Welke elementen dat structuurbeleid, zonodig in verbinding met het ten deze helaas nog niet

duidelijk bepaalde E.E.G.-structuurbeleid, o.i. moet bevatten, kan grotendeels uit het voorgaande worden afgeleid. Zij behoeven hier niet alle te worden herhaald.

De vooruitzichten op de middellange termijn lopen, naar gelang van de tak van tuinbouw, uiteen van relatief „gunstig” (boomteelt en tot op zekere hoogte de bloementeelt) tot „gespannen” (groenteteelt) en „niet rooskleurig” (fruitteelt). Veel zal afhangen van de structuurpolitiek van de E.E.G. en het agressief verrichten van de handelsfunctie. Om in de toekomst „in tune” te blijven met de verder stijgende reële inkomens buiten de tuinbouw, zal de marge tussen prijs en kostprijs moeten verbreden en/of de bedrijfs capaciteit bij niet-versmalde „winst”-marge dienen te vergroten. Géén van deze elementen heeft een meegaand karakter.

Uit het voorgaande blijkt echter dat o.i. de grotere of kleinere mogelijkheden primair aan de vraagzijde moeten worden gezocht, eventueel via wijziging van het produkt en zijn economische eigenschappen. Voor die produktierichtingen waar vraagbeïnvloeding nauwelijks mogelijk is en voor zover zij tevens in een situatie van elastische exportvraag (bijv. door grote buitenlandse concurrentie) verkeren, kunnen kostenbesparende activiteiten indirect tot lonende afzetverruiming leiden. Deze verruiming (of dit behoud) van de afzet is echter meer „horizontaal”, gebiedspermetrerend en meer direct in „clash” met de buitenlandse concurrentie. Beïnvloeding van de vraag anders dan via de prijs lijkt ons althans voor tuinbouwprodukten verder te reiken en wat minder gespannen te zijn. Overigens zullen alerte tuinbouwondernemers en de begeleidende specifieke onderzoekinstellingen zowel aan de kosten- als aan de vraagzijde (vooral aanpassing aan de mogelijkheden) actief zijn.

Het mede daardoor krachtiger maken van perspectief biedende tuinbouwbedrijven is thans eerder aan de orde dan een algemeen gestimuleerde uitbreiding van de totale produktie. Tot het realiseren van de bedoelde krachtiger positie zouden wij aan het bevorderen van „innovations” op technisch, economisch en organisatorisch gebied een ruime plaats willen toekennen. Daarbij zou het tuinbouwkundig onderzoek *vooraf* sterker gericht moeten worden vanuit economische perspectieven van produkt en produktiemiddel en de daaruit voortvloeiende tendenties voor de bedrijfsstructuur. Het economisch onderzoek dient daartoe dan richtsnoeren te geven door het benaderen van de op middellange termijn globaal te verwachten vraag, het aanbod en de prijs van bestaande produkten of produktgroepen, zowel als voor de prijstendenties der produktiemiddelen en van de inkomens in „bereikbare” alternatieve beroepen of bedrijfssectoren. Die „innovations” welke door vernieuwing en kwaliteitsverbetering van het aanbod tot vraagstimulering leiden, staan daarbij o.i. in de voorste linie. Het moderne niet technisch-ambachtelijke ondernemersdenken dient te worden bevorderd.

Blijvend aandacht vraagt ook het wenselijke wat meer gecentraliseerd vestigen van vooral de glastuinbouwbedrijven, opdat zij begunstigd worden door de hier zeer werkzame „external economies” („centrumfunctie”). Opdat de economisch gunstigste vestigingsplaatsen zullen kunnen worden gerealiseerd, dient het ruimtelijk beleid in deze vooral aan de glastuinbouw armslag te geven. Krachtige bedrijven zullen dan uit hun bedrijfsuitkomsten althans de basis voor verdere bedrijfsinvesteringen kunnen leggen, zodat zij in staat zullen zijn „to keep up” met de vele industriële en dienstverlenende „Joneses”.

W. J. Sangers

Zijn de bestaande pensioenfondsen te redden door aanvullende omslag?

In *Elseviers Weekblad* van 13 januari 1968 stelt Prof. Wemelsfelder in zijn artikel „Discriminatie in pensioenen” dat waardevaste pensioenen slechts door toepassing van het omslagstelsel bereikbaar zijn. Naar aanleiding van dit artikel en mede met het oog op de vergadering van de Adviescommissie voor Personeelsfondsen op 4 april a.s., waar Minister Roolvink en de heer Kloos zullen spreken, zou ik het volgende willen opmerken. De vraag is niet of de toepassing van het omslagstelsel de voorkeur verdient boven het kapitaaldekkingstelsel. Men is het er in het algemeen wel over eens, dat aanpassing van pensioenen aan de inflatie door middel van het omslagstelsel snel en reëel kan worden bereikt. De moeilijkheid is echter: hoe voert men het omslagstelsel in ons land, dat reeds overdekt is met ondernemings- en bedrijfspensioenfondsen van allerlei aard, in?

EEN VOORSTEL

Bij de A.O.W. was dit gemakkelijk. De Noodwet Drees moest worden vervangen. De meeste fondsen betaalden door de loonstijging in de naoorlogse jaren te lage pensioenen, zodat de A.O.W. hier gemakkelijk kon worden ondergebouwd. Het vervangen van het dekkingstelsel der bestaande fondsen door een omslagstelsel geeft echter grote moeilijkheden. Alle verzekerden hebben reeds verkregen rechten en indien een algemeen omslagfonds tot stand zou komen, zodat ieder hieruit een pensioen gerelateerd aan het arbeidsinkomen zou ontvangen, zullen de reeds verzekerden bij de bestaande fondsen zeggen: „Akkoord, dan wil ik beide hebben”. Deze mensen zullen slechts node van hun verkregen rechten, waarvoor ze in vele gevallen zelf hebben meebetaald, afstand doen. Wij moeten daarom realistisch denken. Er zijn tal van bedrijfs- en ondernemingspensioenfondsen en collectieve pensioenverzekeringen bij levensverzekeringmaatschappijen in ons land. Deze fondsen sparen kapitaal. Zij hebben bestuursorganisaties. In hun dienst zijn zowel administratieve mensen als actuarissen en economen. Dezen hebben verkregen posities, die zij wensen te behouden.

Zou er nu zoveel op tegen zijn, een overkoepelend omslagstelsel in te voeren dat de inflatie op reeds ingegane en nog toe te kennen pensioenen van deze fondsen zou opvangen en deze pensioenen (eventueel tot een bepaald plafond) vooreerst waardevast en wellicht later welvaartvast kan maken? Wij hebben dan praktisch de goede kanten van beide financieringssystemen verenigd. Heden tracht men de nadelen van het kapitaaldekkingstelsel op te vangen door met een lage rekenrente te werken of door vrijblijvende toeslagen toe te kennen. Deze toeslagen worden door de eigen onderneming bijbetaald. Dit is niet gewenst, omdat geen zekerheid gegeven kan worden dat dit gehandhaafd kan worden. Men probeert eveneens meer waardevastheid te benaderen door belegging in aandelen, een riskant bedrijf dat wel eens falikant kan uitlopen.

Met beide methoden zijn overigens degenen, die recht hebben op premievrije pensioenen, welk recht zij krachtens vroegere dienstbetrekkingen hebben verkregen niet geholpen.

In Zweden heeft men 10 jaar geleden bij de invoering van het aanvullende staatspensioen de kwestie van de verkregen rechten omzeild door het omslagstelsel geleidelijk in te voeren. Men krijgt slechts pensioen over die jaren gedurende welke men premie ingevolge het nieuwe stelsel heeft betaald. Beide systemen blijven dan 30 tot 50 jaar naast elkaar lopen. Dit is niet aantrekkelijk. Wel aantrekkelijk bij dit Zweedse stelsel is dat men, door het feit dat in de eerste jaren slechts geringe pensioenbedragen uitbetaald worden waardoor de premielasten in die jaren dus laag zijn, de mogelijkheid krijgt bij een overigens lage premie een groot kapitaalfonds te creëren. Dit kapitaal (men spreekt van een uiteindelijk bedrag van 60 à 90 mrd. kronen) komt ter beschikking voor investeringen. De rente van dit kapitaal kan mede voor pensioenen worden gebruikt. In feite is dit een mengvorm van kapitaaldekking- en omslagstelsel.

Ons voorstel zou zijn: behoud het bestaande en bestrijd de gevolgen van inflatie door een alles overkoepelend omslagfonds, waarvan de kosten, alleen terzake van inflatietoeslagen, over alle premiebetalers zullen worden verdeeld. Ook de verzekeringmaatschappijen zouden voor hun collectieve pensioencontracten bij zulk een systeem moeten worden betrokken. Deze gedachte biedt waarschijnlijk geen soelaas voor de zelfstandig verzekerden. Voor dezen kan de moderne vorm van fractieverzekering een zekere mate van soelaas bieden. Voor een volledige verzekering van het gehele volk op deze basis zijn overigens geen Nederlandse risicodragende activa genoeg aanwezig.

Naar mijn mening zullen de kosten van zulk een herverzekering in omslag ter dekking van de vermindering van de koopkracht van de pensioenen meevallen. De verdeling van deze kosten over de contribuabelen zal nog wel de nodige perikelen geven. Stel maar eens dat het ene fonds 40 pCt. van het salaris, minus het door de A.O.W. gedeekte salarisdeel, toezegt en dat een andere onderneming 70 pCt. toezegt. Voor dit probleem zullen onze actuarissen en economen echter wel een redelijke oplossing kunnen vinden. Zou dit punt niet eens in de S.-E.R. opnieuw aan de orde kunnen worden gesteld?

Men zal er niet aan kunnen ontkomen de deelname aan dit overkoepelend omslagstelsel verplicht te stellen. Het toezicht op dit stelsel zou aan de Verzekeringkamer kunnen worden opgedragen. De leiding of het bestuur zou aan representanten van het bedrijfsleven kunnen worden gegeven. De verplichting zou bij de wet moeten worden opgelegd. Aangezien om andere redenen de Pensioen- en Spaarfondsenwet op de helling komt, is het wellicht thans de gelegenheid dit punt aan de orde te stellen.

SAMENVATTING

Samenvattend beoogt ons voorstel alle bestaande fondsen uit realistische overwegingen te handhaven, doch deze te overkoepelen door een omslagstelsel. Dit omslagstelsel dient alleen de mindere kwaliteit van de huidige pensioenen ter zake van inflatie vooreerst waardevast, later wellicht welvaartvast op te vangen. Zolang de inflatie duurt, blijft dit stelsel dus actief. Een ruwe schatting van de omslagpremies voor zulk een stelsel over dat deel van het salaris dat niet door de A.O.W. gedekt wordt, resulteert in o.i. zeer aanvaardbare premies. De administratiekosten voor een dergelijk overkoepelend orgaan zijn laag, daar het als leden slechts de 1.800 bedrijfs- en ondernemingspensioenfondsen zal hebben, welke 2 of 4 maal per jaar bepaalde gegevens, welke in die fondsen bekend zijn, aan het overkoepelend orgaan, dat zelf geen eigen vermogen heeft, zal doorgeven. Ook de verzekeringmaatschappijen kunnen met hun collectieve contracten meedoen.

Laat ons vaststellen dat voor de verzekerden bij het

Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds reeds een pensioenregeling bestaat, die in principe kapitaalgedekt is. De toeslagen worden echter gefinancierd in omslag uit de algemene middelen. Ook dit is in wezen een mengvorm van beide stelsels. Naar onze mening zou er alles voor te zeggen zijn dat ook het Rijk reëel bijdraagt in de kosten, omdat het Rijk na invoering van het door ons bepleite stelsel zeer zeker minder grote bedragen krachtens de Algemene Bijstandswet zal hebben te betalen.

De zekerheid, die de gepensioneerden zo gaarne willen hebben, dat zij van hun pensioen ook tot hun levensavond kunnen leven, is alleen via omslag te bereiken. Het dwingend karakter is alleen nodig om te verhinderen dat een pensioenfonds pas tot aansluiting besluit zodra het aantal gepensioneerden in dat fonds een bepaalde limiet overschrijdt. Voordien kunnen zij immers de toeslagen beter zelf betalen. Ook zij, die in het bezit zijn van premievrije pensioentoezeggingen, kunnen bij toepassing van dit systeem worden geholpen.

Ir. J. C. Kaars Sijpesteijn

Ziektekostenvoorziening voor ambtenaren

Met een grote meerderheid heeft de Tweede Kamer de door de regering voorbereide eigen ziektekostenvoorziening voor de ambtenaren verworpen. Dit is voor de ambtenaren een grote teleurstelling. Er waren immers duidelijk verwachtingen gewekt die nu op niets zijn uitgelopen. De teleurstelling geldt ook voor de gepensioneerde ambtenaren, die op grond van een vroeger door de Kamer aanvaarde motie in de verwachting leefden, dat zij voor minder geld een betere voorziening deelachtig zouden worden.

OORZAKEN VAN DE VERWERPING

De verwerping door de Tweede Kamer heeft een groot aantal oorzaken. Voor een deel zijn deze terug te brengen tot een geleidelijke verandering in opvattingen. In de nieuwere opvattingen bestaat weinig geloof meer aan de bijzondere status van het overheids personeel, terwijl juist die bijzondere status het — zwak gebleken — fundament van de bijzondere voorziening was. Dit is in de hand gewerkt door de grote uitbreiding van het overheidsapparaat in de naoorlogse jaren, aan welke ontwikkeling overigens nog geen einde te zien is. Daarbij zijn veel voorzieningen, die vroeger tot het terrein van het particuliere initiatief behoorden, doch door gebrek aan financiële middelen aan de overheid moesten worden overgegeven.

Een gevolg van deze uitbreiding was, dat de overheid praktisch geen eigen salarisbeleid meer kon voeren. Het bleek noodzakelijk in belangrijke mate rekening te houden met de mogelijkheden en ontwikkelingen in het bedrijfsleven. Daarbij was het niet te vermijden, dat nu eens de overheid dan weer het bedrijfsleven als gangmaker optrad bij het toevoegen van franje aan het geheel van arbeidsvoorwaarden. Het is alleszins begrijpelijk, dat zowel ambtenaren als het personeel in het particuliere bedrijfsleven bij loononderhandelingen steeds proberen binnen te halen wat de andere partij al heeft.

Typerend voor de ontwikkeling bij de ambtenaren is dat thans bijv. gepleit wordt voor een beperkt stakings-

recht, iets wat onder de oude opvattingen omtrent de bijzondere status van het overheids personeel volstrekt ondenkbaar was. Economisch gezien heeft het vermindere van de verschillen in arbeidsvoorwaarden echter grote voordelen. Het bevordert de overgang van personeel uit het bedrijfsleven naar de overheid en omgekeerd. Dit belang weegt bijzonder zwaar. De consequentie hiervan is dat de overheid genoodzaakt wordt zich af te vragen of er deugdelijke gronden bestaan voor de afwijkingen ten opzichte van de arbeidsvoorwaarden van het bedrijfsleven. Dit betekent ook, dat er bij de overheid meer aandacht moet komen voor de efficiency, omdat er een tendens bestaat regelingen op het gebied van de arbeidsvoorwaarden steeds meer te verfijnen door het maken van uitzonderingen ten behoeve van kleine groepen, die hinder ondervinden van op doelmatigheidsgronden gekozen grenzen.

Tegen deze achtergrond was het begrijpelijk, dat gezocht werd naar vereenvoudiging van de ambtenarenpremiepaarregeling. De afschaffing van de aanvullende kinderbijslag (kindertoelage) voor het overheids personeel kon op deze grond echter niet verdedigd worden. Uit een oogpunt van efficiency behoefde deze voorziening niet te verdwijnen, terwijl er een redelijke grond bestond tot handhaving: de voorziening in een behoefte, die met name voor de laagst bezoldigde ambtenaren met gezinnen van meer dan gemiddelde omvang van belang was.

Met deze nieuwe ontwikkelingen voor ogen, was de eigen ziektekostenvoorziening voor de ambtenaren eigenlijk een merkwaardige zaak. Bij de invoering van de ziekenfondswetgeving werd deze opgehangen aan de toepassing van de ziekwet, waardoor de ambtenaren buiten de verplichte voorziening bleven. Zij waren dus aangewezen op een vrijwillige verzekering, in de meeste gevallen bij de ziekenfondsen, waarvoor zij na verloop van tijd ook een tegemoetkoming ontvingen die gebaseerd was op de helft van de gemiddeld verschuldigde premie. Onder die omstandigheden groeide bij de lagere overheden (provincies

en gemeenten) een eigen voorziening, waarin zowel het personeel beneden de loongrens voor de ziekenfondsverzekering als het personeel met een hoger salaris werd opgenomen.

Deze regeling beantwoordde geheel aan het gevoel van een eigen status. Het feit, dat deze voorzieningen wel iets duurder waren dan die van de ziekenfondsvoorziening o.a. door een gedeeltelijk eigen risico voor de kosten van huisarts, apotheek en tandarts, werd aanvaard, omdat men het gevoel had, dat men daarvoor ook iets meer kreeg. De verbeteringen in de ziekenfondsvoorziening hebben ertoe geleid, dat het verschil met de particuliere voorziening steeds kleiner is geworden, terwijl het prijsverschil daarentegen de neiging had groter te worden. Het aanvankelijk enthousiasme voor de eigen voorziening is hierdoor bij velen thans wat verminderd. Om dezelfde redenen was ook de belangstelling bij vele ambtenaren om — met verhoging van kosten — over te gaan van het ziekenfonds naar de eigen voorziening bepaald minder groot geworden dan enkele jaren geleden het geval was.

WAT NU TE DOEN?

De vraag is nu, welke weg moet worden ingeslagen voor de toekomst. Het handhaven van de interim-regeling, ingevolge welke een tegemoetkoming wordt verleend in de kosten van een vrijwillige voorziening, en de 5 pCt.-regeling, ingevolge welke bij het overschrijden van de totale kosten van de grens van 5 pCt. van het salaris de overheid het excedent voor haar rekening neemt, lijkt mij niet voldoende. De meest voor de hand liggende oplossing en de meest efficiënte is die, waarbij de ambtenaren met een salaris beneden f. 13.200 evenals de werknemers in het particuliere bedrijfsleven onder de verplichte ziekenfondsverzekering worden gebracht, welke verzekering na de ingang van het pensioen op basis van het pensioen kan worden voortgezet. Daarmee zou tevens een oplossing voor de gepensioneerden zijn verkregen, waarbij met een verschil in draagkracht rekening wordt gehouden.

Dit zou betekenen dat de ambtenaren in dienst van gemeenten en provincies, waarvoor een bijzondere voorziening geldt, voor zover hun salaris beneden de genoemde grens ligt, zouden moeten terugtreden uit de bijzondere voorziening naar de ziekenfondsen. Dit lijkt mij geen groot bezwaar, temeer waar de achteruitgang wordt gecompenseerd door lagere kosten van de voorziening. Voor het personeel met een hoger salaris zou de bestaande eigen voorziening gehandhaafd kunnen worden, terwijl dan voor het rijkspersoneel een overeenkomstige voorziening zou kunnen worden getroffen. Voor het onderwijspersoneel zou dezelfde gedragslijn moeten worden aangehouden.

Bij een oplossing welke hierboven is omschreven, krijgt een eigen voorziening voor de ambtenaren een aanvullend karakter, waarbij aan vrijwel alle bezwaren van de Tweede Kamer wordt tegemoetgekomen. Als enig bezwaar blijft dan over de verdringing door de overheid van particuliere verzekeraars, die dan middelbare en hogere ambtenaren als verzekerden zullen moeten schrappen. Dit bezwaar lijkt mij niet groot. Voor een deel zijn de betrokkenen verzekerd bij instellingen die geen winst beogen, zodat uittrekking geen verlies oplevert, terwijl de ziektekostenverzekering bij commerciële instellingen volgens mijn informatie in vele gevallen slechts bij wijze van service in het verzekeringspakket is opgenomen en niet of niet van betekenis tot de winst bijdraagt.

C. P. A. Bakker

Ingezonden stuk

Is samengestelde interest een gezonde realiteit?

Met zeer veel belangstelling en niet zonder verwondering heb ik het artikel onder bovenstaande titel van de heer Houwink in *E.-S.B.* van 21 februari 1968 gelezen. Zijn betoog komt erop neer, dat samengestelde interest op de lange duur noodzakelijk tot inflatie moet leiden, tenzij de rentestandaard uitzonderlijk laag zou zijn. Hij tracht dit te bewijzen door de stelling te poneren, dat de aldus gevormde geldbedragen op de duur de daartegenover staande goederenvoorraad zouden overtreffen. Het bewijs van deze stelling wordt m.i. echter niet geleverd en is volgens mij ook niet te leveren, want wat hier beweerd wordt, is dooereenvoudig niet waar.

Houwink schetst de positie van een groep financiers resp. hun erfgenamen, die op een in een ver verleden liggend tijdstip begonnen zijn kapitaal op samengestelde interest uit te zetten, en erin geslaagd zijn dat consequent tot op de huidige dag vol te houden. Deze financiers zouden daardoor thans de beschikking hebben over een vermogen, dat vele malen groter zou zijn dan de waarde van de thans aanwezige wereldvoorraad goederen. Hij denkt er blijkbaar niet aan, dat, als er inderdaad op de door hem aangegeven wijze kapitaal op samengestelde interest zou zijn uitgezet, de situatie in de wereld, met name wat betreft de aanwezige voorraad goederen, heel anders zou zijn geweest dan thans in werkelijkheid het geval is.

Het is bekend, dat de kapitalen die worden belegd, op produktieve wijze worden aangewend, waardoor ze de gebruiker in staat stellen tot het uitkeren van rente. Deze rente kan opnieuw worden belegd, en dit kan zich net zo lang herhalen als er koopkrachtige vraag naar kapitaal bestaat. Mocht op deze wijze echter op de duur het kapitaal aanbod de vraag gaan overtreffen, dan zou dit automatisch leiden tot een daling van de rentestand tot 0 pCt. In dat stadium zou dus een verdere aangroei van het vermogen achterwege blijven, want door de concurrentie zouden ook de vroegere investeringen geen rente meer opleveren.

In deze gang van zaken is m.i. geen enkele factor aan te wijzen, die leidt naar de door Houwink genoemde situatie, dat de gevormde geldkapitalen de neiging zouden hebben de in natura aanwezige kapitalen te overtreffen. Ik ben dan ook van mening, dat hij er niet in geslaagd is, zijn bewering, dat samengestelde interest bij een normaal rentepercentage op de lange duur tot inflatie moet leiden, te bewijzen.

J. Winselaar

Naschrift

Het komt mij voor dat de opmerking van de heer Winselaar reeds in mijn artikel onder punt 3 werd behandeld. Hier werd immers door mij zelf gezegd dat het aanzwellende kapitaal aanbod wellicht „tot een rentestandaard van een fractie van een procent” zal leiden. Samengestelde interest tegen een percentage van bijv. 4 kan dus geen gezonde realiteit zijn, omdat het systeem zichzelf doodt. Er moeten correcties op komen: inflatie is er één van, daling van de rentestandaard een andere.

Dr. Ir. R. Houwink

Dr. K. J. Mulder: Bedrijfseconomische overwegingen inzake het investeringsbeleid in de industrie. H. E. Stenfert Kroese N.V., Leiden 1967, 155 blz., f. 16,50.

Dr. Mulder is al vele jaren betrokken bij het investeringsbeleid van de A.K.U. en brengt ons het eerste investeringsboek uit de Nederlandse praktijk. Het boek centreert zich natuurlijk vooral rond de typische problematiek van de chemische industrie met haar specifieke kosten- en marktstructuur, snelle opkomst en veroudering van produkten en processen én haar grote onzekerheden.

Het opmerkelijke van het boek is vooral dat het zich sterk distantieert van de „discounted cashflow”-methode. In dat opzicht is schrijvers opvatting ongeveer: ten eerste zijn vele aspecten van een investeringsbeslissing voor een onderneming principieel niet financieel kwantificeerbaar; ten tweede is denkbaar dat een project in principe veelbelovend genoeg wordt geacht en dat de onderneming voldoende geld heeft om het te realiseren (de voorraad uitvoerbare projecten wordt namelijk toch vaak gelimiteerd door andere knelpunten, zoals bijv. schaarste aan mensen, bouwbelemmeringen enz.) en ten derde: financiële analyse is pas mogelijk als men een goede *prognostiek* heeft, en dat is nu juist waar de essentiële moeilijkheden liggen.

In een kader waarin de auteur de veelzijdigheid van de ondernemersbeslissing inzake investeren op de voorgrond stelt, ontwikkelt hij een aantal instrumenten waarmee de investeringseconoom de ondernemer kan helpen t.a.v. de kwantificeerbare aspecten. Zijn eenvoudigste instrument is de *gelijkspelkromme*: een terugverdientijdcurve al naar gelang men gedurende de terugverdientijd een lagere dan wel een hogere kapitaalrente zou inculeren.

Zijn hoofdinstrument is echter de *kostencurve-projectie*. Bij chemische productie pleegt de totale kostprijs per eenheid produkt met het voortschrijden der jaren aanmerkelijk te dalen door bekende oorzaken. Dat zijn bijv. de „learning”-curve, aanvullende rationalisatie-investeringen die men later bedenkt, oplopende bedrijfsbezetting en t.z.t. ook schaalvergroting met kostprijsverlagende uitwerking.

Met alle inspanning moet de econoom trachten de kostencurve voor het overwogen eigen project te projecteren. Even noodzakelijk is de kostencurve voor het denkbare optimaal efficiënte project te ontwikkelen. Men kan immers verwachten dat een der concurrenten op zeker ogenblik de optimaal efficiënte produktie tot stand zal brengen, en dat de marktopbrengst voor ons produkt door zulk een concurrentie zal worden gedetermineerd. Kortom, de projectie van de kostencurves speelt eigenlijk de centrale rol in schrijvers aanpak; hij behandelt deze projectie op een heldere wijze.

Ik hoop dat mijn aanduidingen de belangstelling van de lezers van deze boekbespreking geprikkeld hebben: het is niet mogelijk hier de veelzijdiger inhoud van dit voor elke investeringseconoom onontbeerlijke boek uitvoeriger op te sommen.

Dit is eigenlijk een bepaald eenzijdig boek. Het is een nieuwe loot aan de kostprijschool, en het werkt de kostprijsgedachte in prospectieve zin uit voor nieuwe produkties die uiteindelijk zullen afsterven. Het voelt weinig voor de Amerikaanse investeringsschool met haar opbrengst/kosten/winst-rekenen. In de beschouwingen en in de literatuurlijst wordt opvallend weinig nota genomen van moderne ontwikkelingen van investeringstechnieken met „discounted cashflow”-methoden. Terwijl de auteur wel enige fundamentele overeenstemming met George Terborgh onderkent, onderschat hij diens bijdragen toch en interpreteert hij die m.i. ten dele niet juist.

Maar deze eenzijdige bijdrage is toch wel een goed tegenwicht tegenover andere te eenzijdige investeringsliteratuur, waarin men soms voorstellingen aantreft alsof het centrale vraagstuk de financiële analyse van geprojecteerde „cashflows” is. Dat is het natuurlijk niet: het moeilijkste is een indruk op te bouwen welke „cashflows” voorzien zouden kunnen worden.

In hoofdzaak heb ik twee soorten bezwaren tegen dit boek. Het ene is de

negatie van de „discounted cashflow”-methodieken; tot de pioniers daarin behoren Dupont de Nemours, Dow Chemical en Monsanto. Gezien het feit dat de Amerikanen met hun investeringsbeleid een hogere rentabiliteit hebben bereikt dan verscheidene Europese chemische concerns lijkt het waarschijnlijk dat wij veel van hen kunnen leren. Het andere bezwaar is, dat de auteur te zeer geneigd is zijn aanpak voor de chemische industrie aangewezen te achten voor de gehele industrie. Het is heel goed mogelijk dat de investeringsproblematiek in de lichte industrie andere centrale vragen opwerpt.

Maar dat neemt niet weg, dat Dr. Mulder hier een grote (m.i. partiële) bijdrage tot de investeringsliteratuur heeft geleverd. Zoals hij zelf zegt, de steen der wijzen is niet te vinden. Op allerlei verschillende manieren moeten wij ons investeringsoordeel zien te vormen; er komen vaak situaties voor waarin het doordenken van het vermoedelijke toekomstige verloop van de kostprijzen per eenheid produkt het enig bruikbare aangrijpingspunt is. Het boek is leesbaar geschreven en straalt een aanmerkelijke mate van gezond verstand uit.

Dr. F. W. C. Blom

(I.M.)

**Jaarverslag
1967**

Interunie

Vraag een exemplaar van het zojuist verschenen jaarverslag bij uw bankier of commissionair of zend een briefkaart aan Interunie.

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

Recente publikaties

S. R. Parker, R. K. Brown, J. Child en M. A. Smith: **The Sociology of Industry.** Studies in Sociology I. Allen and Unwin, Londen 1967, 182 blz., 25 sh.

Dit boek is vooral bestemd voor diegenen onder de sociologie studeren die zich in het bijzonder interesseren voor de toepassing van hun discipline op de „world of work”. Het heeft een tweeledig doel: 1. de groeiende hoeveelheid empirisch materiaal te ordenen en 2. te laten zien hoe de sociologische theorie op verschillende niveaus van analyse de drie met elkaar verbonden aspecten van het onderwerp van dit boek behandelt. Met deze drie aspecten loopt parallel de drieling van het boek.

Verkorte inhoud:

1. Scope and directions in industrial sociology.

Deel I, Institutions and systems — 2. The structure of the economy — 3. Industry and education — 4. Industry and the family — 5. Industry and social stratification — 6. Industry, the community and the polity.

Deel II, Organizations and roles — 7. Sociological approaches to organizations — 8. Industrial management — 9. Human relations and the work group — 10. Technology, technical change and automation — 11. Industrial interest groups.

Deel III, Aspects of occupations — 12. The labour force and mobility — 13. The subjective experience of

work — 14. Work and leisure — 15. Conclusion: sociological enquiry and the study of industry.

Dr. G. Heida en Mr. G. van Muiden: **Samenwerkingsvormen in landbouw en middenstand.** Serie Recht en Praktijk no. 5. Æ. E. Kluwer, Deventer 1968, 150 blz., f. 17,50.

Inhoud in hoofdlijnen: Ontwikkeling van de samenwerking in de landbouw — Idem in het midden- en kleinbedrijf — Rechtsvormen van samenwerking — Enkele bijzondere vormen van samenwerking in de landbouw — Idem in het midden- en kleinbedrijf — Trefwoordenregister.

Rectificatie

In het artikel „De externe effecten in de hedendaagse welvaartstheorie” van Prof. Dr. P. Hennipman in *E.-S.B.* van vorige week is een tweetal onregelmatigheden geslopen. Op blz. 250 (rechterkolom, tweede alinea, negende regel) wordt gesproken over „... de reeds genoemde publikaties van Kapp en Scitovsky”. De publikatie van Kapp is evenwel *niet* genoemd; wij doen dit alsnog: K. W. Kapp: *The Social Costs of Private Enterprise*, Cambridge (Mass.) 1950.

Op blz. 251 (linkerkolom, vierde regel onder kopje „Externe effecten in de Paretiaanse welvaartstheorie”) staat vermeld: „alle een plaats in de Marshalliaanse theorie”. Dit moet zijn: „alleen een plaats”.

Excuses.

Red.



Eigenlijk alles
op het gebied van
genummerd
controle-drukwerk
aan rollen

ROELANTS
SCHIEDAM

afd. waarde-drukwerk



**Levensverzekering-
maatschappij
n.v. Rotterdamse
Verzekering-Societeit
(RVS)**

vraagt voor de stafafdeling Verkoop-
bevordering (Marketing) een

marktonderzoeker

Voor deze functie bewegen de werkzaamheden zich op het terrein van **research** en **analyse**; zij omvatten:

- zelfstandig en met initiatief werken van bestaand intern en extern bronnenmateriaal
- na inwerkperiode zelf opzetten en entameren van onderzoeken op sociaal-economisch gebied
- bijhouden van interne statistieken
- rapporteren

Vereist wordt tenminste H.B.S.-B/ Gymn.-B en kandidaats of baccalaureaats economie of vergelijkbare opleiding; bij voorkeur enige jaren researchervaring. Commercieel inzicht. Bij voortgezette studie mogelijkheid om colleges te volgen. Leeftijd 24-29 jaar.

Deze functie wordt goed gehonoreerd en biedt prima toekomstmogelijkheden.

Belangstellenden wordt verzocht hun eigenhandig geschreven sollicitatie onder vermelding „EMO” te richten aan de afd. Personeelszaken, RVS, Westerstraat 3, Rotterdam-2.

Dr. P. J. Zwart: Causaliteit. Van Gorcum, Assen 1967, 187 blz., f. 17,50.

In dit boek wordt een algemene causaliteitstheorie opgesteld. Allereerst wordt nagegaan waarin de oorsprong van het begrip causaliteit moet worden gezocht, wat de oorspronkelijke betekenis van dit begrip is en wat daarom als het meest essentiële kenmerk van de causale relatie beschouwd moet worden. Vervolgens wordt onderzocht of causaliteit verbonden is met noodzakelijkheid, waartoe dit laatste begrip aan een analyse wordt onderworpen. Hierop volgt dan de analyse van de causale relatie zelf. Ook andere belangrijke causaliteitsproblemen komen ter sprake, zoals ook een groot aantal

andere causaliteitstheorieën onder de loep wordt genomen, historische en eigentijdse. Ten slotte wordt het belang van de causaliteit voor praktijk en wetenschap behandeld.

Wilhelm Treue: Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit. Das Zeitalter der technisch-industriellen Revolution 1700 bis 1966. Kröners Taschenausgabe Band 208. Alfred Kröner, Stuttgart, tweede herziene druk 1966, 821 blz., DM 19,80.

Dit, ook sterk sociaal gerichte, handboek over economische geschiedenis valt in vier delen uiteen, resp. over de achttiende eeuw, de periode tussen Franse Revolutie en negentiende eeuw,

de negentiende en ten slotte de twintigste eeuw. Binnen deze vier delen behandelt de schrijver steeds zo veel mogelijk de stof per land. Een uitgebreid register en een dito bibliografie completeren het geheel.

F. Bülow: Wörterbuch der Wirtschaft. Bewerkt door H. Langen. Kröners Taschenausgabe Band 114. Alfred Kröner, Stuttgart, vijfde herziene druk 1967, 635 blz., DM 17,50.

Een (Duitse) verklaring van vakjargon en vreemde termen in de dagelijkse praktijk van economie en belastingzaken.

KAMER VAN KOOPHANDEL EN FABRIEKEN VOOR VENLO EN NOORD-LIMBURG

zoekt een

JONG ACADEMICUS

(econoom of jurist met belangstelling voor handel en economie).

Binnen de belangenbehartiging waarvoor de Kamer staat, krijgt hij een eigen takengeheel.

De hoofdtaak is het voorbereiden en uitvoeren van bestuursbesluiten in de niet-ambtelijke sector der kamerwerkzaamheden.

Via onderzoek en bewerking van economische, commerciële en sociologische gegevens — welke hij zelf te garen heeft uit externe contacten en literatuur — moet hij deze taak kunnen concretiseren in diverse categorieën van mondelinge en schriftelijke informatie. Voorts zullen aan hem enige commissie-secretariaten worden gedelegeerd.

Ten slotte zal hij administratief-organisatorisch de interne gang van zaken op de Kamer dienen te begeleiden.

Voor deze belangrijke en goed gehonoreerde functie zijn als inbreng mede van belang: inventieve zelfwerkzaamheid, flexibiliteit, een vlotte pen en stijl in contact en communicatie.

Geïnteresseerden kunnen aan onderstaand adres een sollicitatieschrijven met pasfoto insturen. Geheimhouding wordt zonder meer gegarandeerd.

**PSYCHOLOGISCH ADVIESBUREAU
DRS. ASSELBERGHS, LID N.I.P.P.
WILHELMINAPARK 23, VENLO**

Dr. A. F. Leemans: De eenheid in het bestuur der grote stad. Bestuurlijke verkenningen no. 10. VUGA, 's-Gravenhage z.j., 459 blz., f. 36.

Uit het voorwoord van Mr. G. E. van Walsum: „... een belangrijke aanwinst op het terrein van de literatuur over de gemeenten... geeft een nauwgezet en systematisch vergelijkend overzicht van de wijze waarop het bestuur in de drie grootste steden van ons land

is georganiseerd en hoe het werkt. Dit overzicht brengt zelfs voor ingewijden hier en daar verrassende dingen naar voren.... Zelfs heeft de vergelijking met de beide andere steden op een enkel punt mijn kijk op de Rotterdamse bestuurspraktijk verhelderd... een indrukwekkende documentatie verzameld... De waarde van de studie van dr. Leemans wordt verder hierdoor bepaald dat hij de praktijk van het bestuur confronteert aan de ene kant met

het wettelijk kader waarin het is geplaatst en aan de andere kant met de normen die voor de organisatie in het bedrijfsleven gelden”.

Blijf bij!

Lees „E.-S.B.”

Stichting Gelders Instituut voor Hoger Economisch en Administratief Onderwijs.

In september 1968 wordt te ARNHEM geopend de

SCHOOL VOOR HOGER ECONOMISCH EN ADMINISTRATIEF ONDERWIJS

Dit nieuwe schooltype behoort tot het hoger beroepsonderwijs. Het geeft een op de praktijk gerichte opleiding voor het bekleden van hogere functies op economisch, financieel en administratief gebied bij het bedrijfsleven en de overheid. Het niveau van het onderwijs is vergelijkbaar met een H.T.S.; de cursusduur is 3 jaar in dagonderwijs.

Het Stichtingsbestuur zoekt voor deze school een

directeur

Voor het vervullen van deze functie wordt gedacht aan een academicus (bij voorkeur econ. drs. of dr.) die beschikt over pedagogisch talent en grote belangstelling heeft voor het onderwijs en bij voorkeur een aantal jaren ervaring heeft in het bedrijfsleven. Omdat de directeur een belangrijk aandeel zal hebben in de opzet en uitbouw van de school, worden tevens duidelijke organisatorische kwaliteiten vereist.

De functie wordt gehonoreerd op het niveau van directeur van een H.T.S. Indiensttreding zo spoedig mogelijk.

Degenen, die belangstelling hebben voor bovengenoemde functie, wordt verzocht binnen 10 dagen na het verschijnen van dit blad schriftelijk uitvoerige inlichtingen te verstrekken aan: het Bestuur van de school, p.a. Bothaplein 1 te Arnhem.

Het is niet uitgesloten, dat bij de selectie der kandidaten een psychologisch adviesbureau wordt ingeschakeld.

H.E.A.O.

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 stafpersoneel in de grote bedrijven.

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

*U reageert op
annonces in*

„E.-S.B.”?

*Wilt U dat dan steeds
kenbaar maken!*

**U wilt
mijnheer
zelf
spreken?**

*en liefst in zijn vertrouwde
stoel? Dat kan!*

*Een zeer zorgvuldig voor-
bereid lezerskringonder-
zoek heeft namelijk niet
alleen geconstateerd dat
E.-S.B. bij de leiding van
het Nederlands bedrijfs-
leven bijzonder goed is in-
gevoerd, maar ook dat het
blad zeer algemeen ge-
lezen wordt.*

*De sterke toename van
het advertentievolume van
E.-S.B., is dan ook niet
„zomaar” tot stand ge-
komen.*

*Wij zenden u dit lezers-
kringrapport (71 pagina's)
gaarne ter inzage, in de
overtuiging dat u zich dan
E.-S.B. zult weten te her-
inneren als u iets te zeggen
heeft, wat mijnheer zelf
moet weten.*

**Adm. E.-S.B. - Postbus 42 -
Schiedam**



**DIRK VERSTOEP
NEDERLAND N.V.**

zoekt voor haar Administratie
gégadigden voor de functie van

HOOFD VAN DE ADMINISTRATIE

Tot de belangrijkste taken zullen behoren :

- ★ het organiseren en leiding geven aan de afdelingen van de administratie;
- ★ het verschaffen aan de directie van bedrijfsgegevens.

Opleiding : bij voorkeur op het niveau van accountant, academicus of M.O.-Boekhouden.

Geboden wordt : een zelfstandige positie met daarmede overeenkomstige salariering en opname in eigen pensioenfonds.

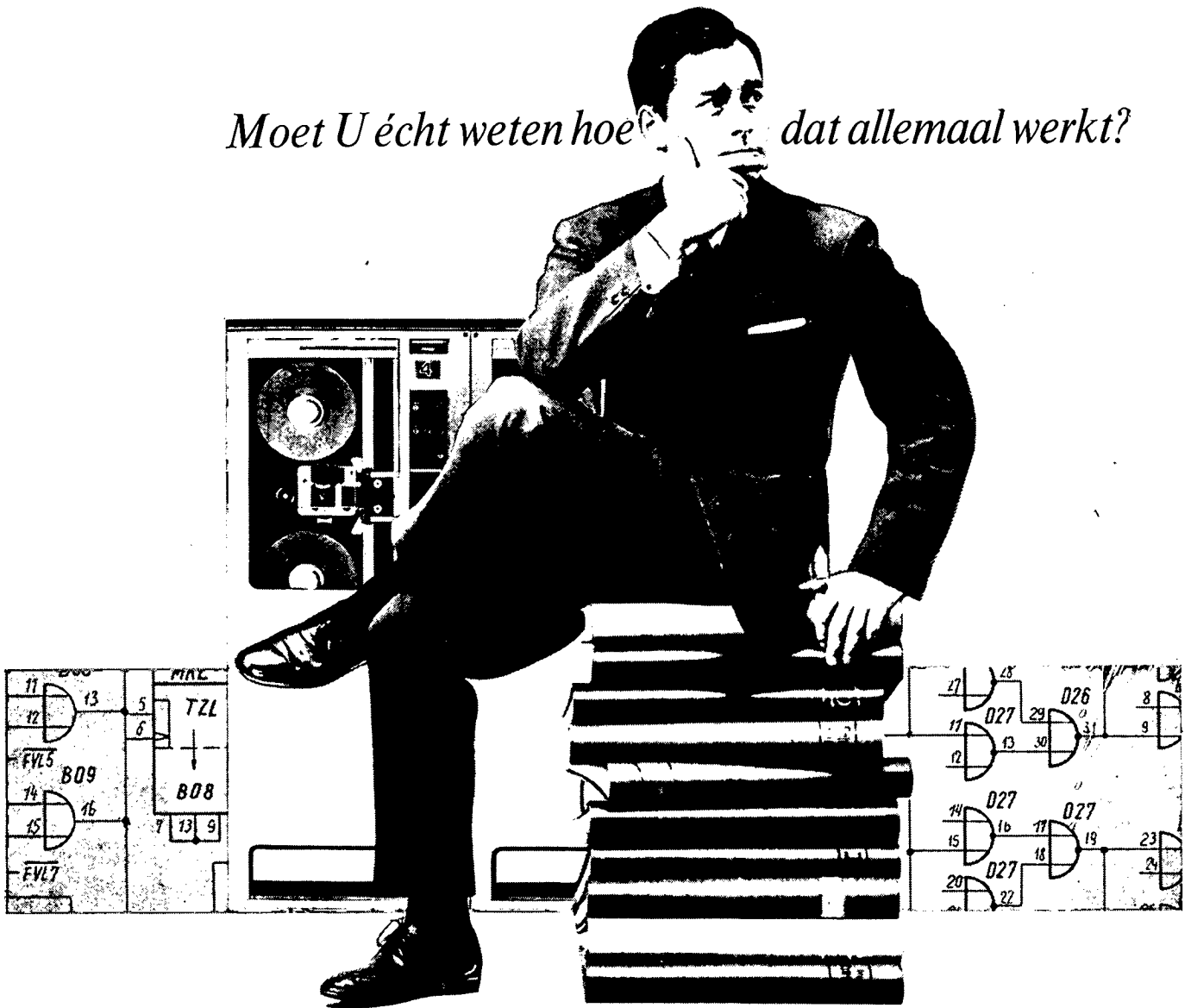
Schriftelijke sollicitaties, die strikt vertrouwelijk zullen worden behandeld, te richten aan de Directie, Groot Hertoginnelaan 37, Den Haag.

Schakel bij vacatures voor leidende functies steeds E.-S.B. in: in vrijwel elk groot bedrijf wordt dit blad veelvuldig gelezen.

Advertentie-opdrachten te richten aan:

ADVERTENTIE-AFDELING E.-S.B., POSTBUS 42, SCHIEDAM, TELEFOON (010) 26 02 60

Moet U écht weten hoe dat allemaal werkt?



Hoogstens als computertechniek Uw privé-hobby is. Voor de beslissing een Siemens computer in te schakelen is het niet nodig - want de technische eigenschappen zijn perfect. Het Siemens Systeem 4004 biedt een optimale prijs/prestatieverhouding. Niet in de laatste plaats door de monoliettechniek: twee complete schakelingen met 15 transistors en 13 weerstanden in één siliciumplaatje van 1,8 mm². Daarmee worden verwerkingssnelheden van miljardste seconden bereikt.

Reken hierbij: moderne software, vakkundige opleidingen, hulp bij het programmeren, een Siemens reken-centrum in Den Haag en een goed functionerende service-organisatie - dan is het beslist de moeite waard om er meer van te weten! Schrijf of bel naar de afdeling Informatieverwerkende Systemen van Siemens in Den Haag, Huygenspark 38-39, telefoon 624041. Wij geven U graag alle inlichtingen.

Informatieverwerking

SIEMENS SYSTEEM 4004

Sommige mensen zeggen dat het Handelsblad nooit 500.000 abonnees kan krijgen.

Er is natuurlijk niets onmogelijk in de wereld van vandaag. Hoeveel dingen zijn er al veranderd, die niemand voor mogelijk had gehouden. Maar 500.000 abonnees lijkt ons op dit moment nog wat veel voor het Handelsblad. Aan de andere kant: het is goed merkbaar dat men in Nederland anders gaat denken. Anders gaat doen ook. Er is meer behoefte aan duidelijkheid, aan realiteit. Er is vraag naar openheid, naar eerlijkheid. Kommunikatie en informatie zijn begrippen geworden.

Tradities zijn aan het wankelen of al in elkaar gestort. Rechts en links verliezen hun oude betekenis. In deze ontwikkeling komt het Handelsblad tot zijn recht. Als krant van het midden, die niet beveelt, niet instrueert, maar overvloedig en boeiend informeert, beantwoordt het Handelsblad aan een behoefte. Het gaat nu gewoon om: feiten brengen, helder denken, geen sensatie, geen vooroordelen, geen vastgebakken opvattingen. Een krant die zich daarop baseert, kan hard groeien.

Wat is het Handelsblad eigenlijk voor een krant?

Ik wil het Handelsblad wel eens lezen.

2 weken gratis om de proef eens op de som te nemen.
 een kwartaalabonnement à f. 15,50; om het Handelsblad over een langere tijd te kunnen beoordelen. Eerst krijgt u de krant 2 weken gratis, daarna gaat pas het abonnement in.

Streept u uw keuze even aan?

Naam:

Adres:

Plaats:

Datum:

Handtekening:

Stuur de bon aan: Abonnementen-afdeling Algemeen Handelsblad, Postbus 598, Amsterdam of bel 020-23 98 11.

S4

Nieuwe Amsterdamsche Courant

ALGEMEEN HANDELSBLAD