

Economisch-Statistische Berichten

Cultuurfinanciering

★

Mr H. J. Derks

De extra-belastingdruk op ongehuwden

★

Mr Dr A. C. B. Helder

Vernieuwing Nederlandse koopvaardij

★

Drs J. T. P. de Regt

De financiële structuur van
landbouwbedrijven

★

Mr A. C. Jas

Samenwerking in het belang van de
Nederlandse export

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

40e JAARGANG

No 1968

WOENSDAG 2 MAART 1955



1800 1805

KAS-ASSOCIATIE N.V.

SPUISTRAAT 172

AMSTERDAM

Safeloketten

BETALEN • BEWAREN • BEHEREN

WERKGEVERS  WERKNEMERS

DE ONMISBARE SCHAKEL IS DE

**Hollandsche Societeit
van Levensverzekeringen N.V.**

Ao 1807



COLLECTIEVE PERSONEELVERZEKERINGEN

KAPITAALVERZEKERINGEN

LIJFRENTEN

DIRECTIEPENSIOENEN

COMPAGNONSVERZEKERINGEN



Hoofdkantoor:

Amsterdam-C. Herengracht 475 Telefoon 49100

Kantoren door het gehele land

 **beschikbare krachten** **ECONOMISCH DOCTORANDUS**

30 jaar, ongehuwd, representatief, technisch inzicht, zoekt een

COMMERCIELE WERKKRING

Brieven no. E.S.B. 9-1, bureau v. d. blad, Postbus 42, Schiedam.

COMMERCIELE KRACHTEnergiek, integer zakenman, 46 jr., representatief, middelb. schoolopl., goede kennis moderne talen, 25 jaar handelservaring als procuratiehouder en fabrikant, prima verkoper, gewend te onderhandelen met topfunctionarissen, **zoekt werkring**. Br. onder no. E.S.B. 9-2, bureau van dit blad, Postbus 42, Schiedam.

COMMISSIE VAN REDACTIE: C. van den Berg; Ch. Glasz; L. M. Koyck; H. W. Lambers; J. Tinbergen; F. de Vries. Redacteur-Secretaris: A. de Wit. Adjunct Redacteur-Secretaris: J. H. Zoon.

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

(Zie voor Vacatures blz. 180)

**R. Mees & Zoonen**Bankiers en
Assurantie-makelaars**Rotterdam.**Amsterdam - 's-Gravenhage
Delft - Schiedam - Vlaardingen**H. BRONS Jr**

MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON 11 19 80
(3 LIJNEN)EENDRACHTSWEG 11
ROTTERDAM**ECONOMISCH-
STATISTISCHE BERICHTEN**

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 120, Rotterdam-W.
Telefoon redactie: K 1800-52939. Administratie: K 1800-38040. Giro 8408.

Bankiers: R. Mees en Zoonen, Rotterdam.

Redactie-adres voor België: Dr J. Geluck, Zwijnaardse Steenweg 357, Gent.

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 120, Rotterdam-W.

Abonnementsprijs: franco per post, voor Nederland en de Overzeese Rijksdelen (per zeepost) f 29,—, overige landen f 31,— per jaar. Abonnementen kunnen ingaan met elk nummer en slechts worden beëindigd per ultimo van het kalenderjaar.

Losse nummers 75 cts.

Aangetekende stukken in Nederland aan het Bijkantoor Westzeedijk, Rotterdam-W.

Advertenties. Alle correspondentie betreffende advertenties te richten aan de Koninklijke Nederlandsche Boekdrukkerij H. A. M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam (Telefoon 69300, toestel 1 of 3).

Advertentie-tarief f 0,30 per mm. Contract-tarieven op aanvraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f 0,60 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van redenen te weigeren.

Cultuurfinanciering

Het instellen van een onderzoek naar de uitgaven van het Nederlandse volk voor culturele doeleinden is een verre van gemakkelijke taak. Cultuur is immers geen nauwkeurig omgrensd begrip. Door het Prins Bernhard Fonds, dat een dergelijk onderzoek heeft uitgevoerd¹⁾, is de gordiaanse knoop, waarmee cultuur aan het gehele levenspatroon is verbonden, doorgehakt, door in dit geval onder culturele doeleinden te verstaan: „alle bestemmingen van uitgegeven of uit te geven bedragen, die uitgaan boven het behoud en de bescherming van het leven en van het samenleven”. Volgens dit criterium vallen onder uitgaven voor cultuur: de uitgaven voor onderwijs, vrije tijdsbesteding, vermakelijkheden, kranten, film, radio enz. Het behoeft geen betoog, dat er zelfs na het doorhakken van de knoop, zoals het Prins Bernhard Fonds dit heeft gedaan, nog wel een en ander te ontwarren overblijft, voordat het beeld der culturele bestedingen in cijfers kan worden opgetrokken. Bovendien zijn twijfelgevallen niet uitgesloten. Van de gedane keuze wordt in dergelijke gevallen door de samenstellers van het rapport verantwoording afgelegd.

De gegevens, die de samenstellers bij hun onderzoek naar de orde van grootte der bedragen, die door de spenderende subjecten — Rijk, provinciën, gemeenten, ondernemingen, particuliere instellingen en personen — voor culturele doeleinden werden uitgegeven, ten dienste stonden, waren beperkt. Slechts wat de uitgaven der Rijksoverheid betreft waren gegevens over een reeks van voor- en na-oorlogse jaren beschikbaar; voor de overige overheidslichamen waren alleen cijfers bekend over enkele jaren na de oorlog. De grootste moeilijkheden leverden de uitgaven van de particuliere sector op; de samenstellers moesten hier dan ook vaak hun toevlucht nemen tot ramingen.

De resultaten van het onderzoek zijn neergelegd in een

¹⁾ „De cultuurfinanciering in Nederland”, Mededelingen van het Prins Bernhard Fonds No 5, 29 + XV blz. en No 5a, V blz.

achtttiental tabellen. Eén hiervan, die de totale culturele uitgaven, vergeleken met andere bestedingen weergeeft voor het jaar 1949 — alleen voor dit jaar zijn de totale uitgaven berekend; de uitgaven van de Overheid worden ook voor andere jaren gegeven — is hiernaast, zij het in iets bewerkte vorm, gereproduceerd. Van de totale culturele uitgaven ad ca f 1,5 mrd, was f 551,4 mln bestemd voor onderwijs; hiervan kwam f 432,9 mln voor rekening van de Overheid. Van de overige uitgaven voor culturele doeleinden is ca 95 pCt opgebracht door particulieren. Het rapport merkt te dezen aanzien op, dat in het bedrag, dat de particulieren voor de overige culturele activiteiten uitgeven, „meer belasting begrepen is dan de bijdrage van de Overheid bedraagt: de Overheid int ca

f 35 mln per jaar meer aan vermakelijkheids- en omzetbelasting op culturele diensten en goederen dan haar subsidie in de cultuursfeer bedraagt”. Van het totaal der door particuliere personen bestede bedragen ad f 1.130 mln komt o.a. voor rekening van: toerisme — waaronder bijv. ook cafébezoek is begrepen! — f 470 mln; radio, leesmateriaal en film f 285 mln; actieve en passieve sportbeoefening resp. f 70 en f 10 mln en actieve en passieve kunstbeoefening resp. f 6 en f 9 mln.

Tot zover enige resultaten van dit belangwekkende onderzoek. Het zal de lezer uit het voorgaande duidelijk zijn, dat de gegevens geen aanspraak kunnen maken op exacte juistheid. Ook is het, zoals het rapport vaststelt, niet mogelijk op grond van de gevonden resultaten bepaalde beleidsvoorstellen aan Overheid en maatschappelijke organen te doen. Daarvoor zijn een nadere detaillering en een periodieke herhaling nodig. De verstrekte gegevens bieden echter de geïnteresseerde ruimschoots de gelegenheid zich een beeld te vormen van de plaats, die de uitgaven voor cultuur, naast die voor enkele andere bestemmingen, in het patroon der consumptieve uitgaven innemen. En als zodanig zijn zij wellicht stof tot mediatie.

Verdeling der nationale consumptieve bestedingen in 1949

Bestemmingen	Overheid (Rijk, provinciën en gemeenten)		Particulieren (incl. fondsen en ondernem.)		Totaal		
	in mln gulden	in pCt	in mln gulden	in pCt	in mln gulden	in gulden per h. d. bev.	in pCt
Cultuur	399 b)	20,5	1.132c)	9,8	1.531	153,80	11,3
Godsdienst . .	3	0,1	36	0,3	39	3,90	0,3
Gezond- heidszorg	50	2,6	480	4,1	530	53,20	3,9
Defensie . . .	641	33,0	—	—	641	64,40	4,7
Overige	849	43,7	9.951	85,8	10.800	1.084,80	79,8
Totaal a) . . .	1.942	100,0	11.599	100,0	13.541	1.360,10	100,0

a) Volgens de Nationale Jaarrekeningen; de post „overige” is verkregen door aftrekking van het totaal.

b) Waarvan: Rijk f 299 mln; provinciën f 3 mln; gemeenten f 96 mln.

c) Waarvan: particuliere personen f 1.130 mln; particuliere instellingen f 1 mln; ondernemingen f 1,5 mln.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Cultuurfinanciering, door Drs J. H. Zoon	163	Mr W. F. de Gaay Fortman en D. W. Ormel: Samenwerking in de onderneming, bespr. door Mr Ir A. W. Quint	175
De extra-belastingdruk op ongehuwden, door Mr H. J. Derks	165	Ingezonden stuk: Ouderdomsverzekering en inflatie, door Prof. Dr W. C. Mees met naschrift van Drs W. Eizenga	176
Vernieuwing Nederlandse koopvaardij, door Mr Dr A. C. B. Helder	168	Geld- en kapitaalmarkt, door Drs J. C. Brezet . . .	176
De financiële structuur van landbouwbedrijven, door Drs J. T. P. de Regt	171	De Belgische geld- en kapitaalmarkt in Januari 1955, door Dr L. Delmotte	177
Samenwerking in het belang van de Nederlandse export, door Mr A. C. Jas	173	Statistieken: Overzicht van de opbrengst der rijksmiddelen	178
Boekbesprekingen: Landbouw-Economisch Instituut: De Duitse zeeversserij, bespr. door Dr F. W. C. Blom . . .	174	Interim-indexcijfers van groothandelsprizen in Nederland	180

DE ARTIKELN VAN DEZE WEEK

Mr H. J. DERKS, De extra-belastingdruk op ongetrouwen.

In verband met de aangekondigde belastingverlaging rijst o.a. de vraag, wat eigenlijk de grond is van het verschil in belasting van ongetrouwen en getrouwen zonder kinderen. Daar de inkomstenbelasting een belasting naar draagkracht is, kan men de vraag in beginsel slechts dan beantwoorden, wanneer men een onderzoek instelt naar de draagkracht van beide categorieën. Schrijver vergelijkt de huidige Nederlandse tarieven met de inkomstenbelastingtarieven van enige willekeurige Westeuropese landen, waaruit een duidelijk beeld van de relatief zware belastingdruk op ongetrouwen in Nederland resulteert. Voor een vergelijking van de draagkracht van ongetrouwen en getrouwen zonder kinderen dient men onderscheid te maken tussen de ongetrouwe, die in gezinsverband leeft en de alleenstaande ongetrouwe. Op grond van een vergelijking van de verschillende soorten uitgaven (voeding, huisvesting, kleding, reizen en ontspanning) komt schrijver tot de conclusie, dat de draagkracht van een getrouwe zonder kinderen en die van een alleenstaande ongetrouwe elkaar dicht naderen. Tussen de draagkracht van een alleenstaande ongetrouwe en een in gezinsverband levende is een behoorlijk verschil. Schrijver geeft ter overdenking, het tarief voor in gezinsverband levende ongetrouwen een matige en voor getrouwen slechts een lichte verandering te doen ondergaan, terwijl voor de alleenstaande ongetrouwen een tussentarief zou kunnen worden ontworpen, dicht bij dat der getrouwen gelegen.

Mr Dr A. C. B. HELDER, Vernieuwing Nederlandse koopvaardij.

Door de Directeur-Generaal van Scheepvaart wordt een commissie in het leven geroepen ten einde het vraagstuk van de financiële positie van de Nederlandse koopvaardij met het oog op het in de toekomst te realiseren vervangings- en eventueel uitbreidingsprogramma te bestuderen. Schrijver schetst met behulp van het rapport van deze commissie de huidige toestand en de vermoedelijke vooruitzichten van de Nederlandse grote vaart. De gemiddelde leeftijd van de vloot bedraagt 11,6 jaar, hetgeen niet verontrustend zou zijn, ware het niet dat dit gemiddelde een geflatteerd beeld geeft door de onevenwichtige leeftijdsopbouw en voorts doordat een deel der tonnage wordt gevormd door tijdens de tweede wereldoorlog gebouwde schepen van minder goede kwaliteit. Zich baserend op de bouwrijzen 1953-'54 is naar schatting voor vervanging f 1.850 mln nodig, te investeren in 10 jaar. De vervangingspiek komt in de jaren 1960-'63 te liggen; het is niet waarschijnlijk, dat de prestaties van de periode 1945-'53 zullen worden overtroffen. Men doet dus goed met een financieringstekort rekening te houden. Het scheepvaartbedrijf is enerzijds kapitaalintensief en anderzijds zeer conjunctuurgevoelig, zodat het zwaartepunt voor het verkrijgen van de nodige investeringsmiddelen moet vallen bij de zgn. interne financiering. Daarnaast wordt door de commissie gedacht aan kredietverlening op soepele voorwaarden middels Benas/Herstelbank.

Drs J. T. P. DE REGT, De financiële structuur van landbouwbedrijven.

Een dezer dagen is van de kant van het Landbouweconomisch Instituut een bijdrage geleverd tot een betere kennis van de tegenwoordige financiële positie van de landbouw, welke tot nog toe beperkt was tot de resul-

taten van enkele incidenteel uitgevoerde onderzoeken. In dit rapport, getiteld „De financiële positie van landbouwbedrijven in Nederland” zijn ruim 5.000 landbouwbedrijven aan een onderzoek onderworpen, waarbij aandacht is besteed aan de invloed van gebied, bedrijfstype, bedrijfsgrootte, eigendom en voorts aan de leeftijd van de boer. Schrijver vermeldt enige gevolgtrekkingen uit het cijfermateriaal, daarbij voorop stellend dat de financiële structuur van het merendeel der landbouwbedrijven op de peildatum — voorjaar 1952 — gezond was. Het zou naar de mening van schrijver een punt van overweging kunnen zijn, of niet een zekere mate van periodiciteit en continuïteit aan deze onderzoeken moet worden gegeven.

Mr A. C. JAS, Samenwerking in het belang van de Nederlandse export.

De economische situatie, waarin ons land is komen te verkeren na de tweede wereldoorlog, noopt tot steeds grotere rationalisatie, waartoe investering nodig is. Het klein- en middelgroot bedrijf zal hiertoe niet altijd in staat zijn. Eenzelfde resultaat kan echter ook bereikt worden door samenwerking, zowel aan de zijde van de productie als aan die van de verkoop. Een voorbeeld van het laatste is het gezamenlijk optreden in zgn. exportcombinaties. Concurrentie leidt vaak tot het aanbieden op de buitenlandse markt tegen te lage prijzen, waardoor men voor de noodzaak van rationalisatie komt te staan. Schrijver beveelt aan, met de rationalisatie te beginnen, waartoe de exportcombinatie middel kan zijn. Tevens kan men gebruik maken van een uitnemend georganiseerde exporthandel.

— SOMMAIRE —

Mr H. J. DERKS, Les charges fiscales spéciales pour les célibataires.

En rapport avec les avis parus concernant la diminution des impôts la question surgit de savoir quelle est la base de la différence des impôts entre mariés sans enfants et célibataires. L'auteur examine si cette différence serait en accord avec le principe de la faculté contributive.

Mr Dr A. C. B. HELDER, Renouveau de la flotte marchande néerlandaise.

Le rapport de la Commission Générale de la Navigation sert à l'auteur de point de départ pour examiner le problème du financement concernant le renouvellement de la flotte marchande néerlandaise.

Drs J. T. P. DE REGT, La structure financière de l'agriculture.

L'Institut Economique de l'Agriculture a publié un rapport concernant la situation financière concernant 5.000 établissements agricoles aux Pays-Bas. L'auteur donne quelques conclusions de ce rapport.

Mr A. C. JAS, Collaboration dans l'intérêt de l'exportation néerlandaise.

La rationalisation qui est nécessaire dans la situation actuelle, concerne outre la production également la vente. L'auteur dépeint la collaboration qui existe dans le commerce d'exportation.

De extra-belastingdruk op ongehuwden

Inleiding.

In verband met de aangekondigde belastingverlaging rijst o.a. de vraag, wat eigenlijk de grond is van het verschil in belasting van ongehuwden en gehuwden zonder kinderen (tariefgroep I en II van de inkomstenbelasting). Daar de inkomstenbelasting een belasting naar draagkracht is, kan men de vraag in beginsel slechts dan beantwoorden, wanneer men een onderzoek instelt naar de draagkracht van beide categorieën.

Waar dit onderzoek echter al heel snel een subjectief karakter verkrijgt, afhankelijk van de persoonlijke visie van de onderzoeker, heb ik allereerst gezocht naar objectief vergelijkingsmateriaal. Immers, ook wanneer men een verschil in draagkracht constateert, dan is daarnaast tevens de mate van verschil, zoals deze in de belasting tot uiting komt, van groot belang.

Dergelijke gegevens, dienende ter vergelijking met de huidige Nederlandse tarieven, heb ik voornamelijk gevonden in de inkomstenbelastingtarieven van enige willekeurige Westeuropese landen; daarnaast zal ik ook even de vooroorlogse Nederlandse tarieven ter sprake brengen.

Daarna zal ik een beschouwing wijden aan het verschil in draagkracht, waarbij ik onderscheid zal maken tussen de wel en de niet in gezinsverband levende ongehuwde, waarna ik mijn conclusie zal trekken.

Vergelijking met verschillende Westeuropese landen.

Hieronder volgen twee staten, die een duidelijk beeld geven van de relatief zware belastingdruk, die in Nederland op de ongehuwden drukt in verhouding tot het buitenland. Allereerst moge ter toelichting van deze overzichten het volgende dienen.

Daar in sommige Westeuropese landen inkomen uit dienstbetrekking volgens een ander tarief wordt belast dan inkomsten uit andere bronnen (bijv. vermogen) werd voor een juiste vergelijking uitgegaan van inkomsten uit dienstbetrekking. Vaste aftrekposten voor kosten van verwerving werden in mindering van het inkomen gebracht. Zo werd in Nederland een bedrag overeenkom-

stig de bekende 5 pCt regeling afgetrokken. De omrekening van buitenlandse valuta in Nederlandse guldens geschiedde tegen de geldende koers.

De belastingpercentages berusten op de laatstbekende gegevens. Alleen werden de percentages voor Duitsland, waar ingaande 1 Januari 1955 het tarief is gewijzigd, berekend volgens het oorspronkelijk voorgestelde tarief, daar het uiteindelijke tarief bij het opmaken der staten nog niet ter beschikking was. Ten slotte geeft dit slechts heel weinig verschillen, daar het uiteindelijke tarief in Duitsland slechts iets lager ligt dan het oorspronkelijk voorgestelde, doch voor de vergelijking gehuwd en ongehuwd vrijwel in het geheel geen rol speelt.

Voor de goede orde wordt nog opgemerkt, dat in de Duitse belastingpercentages mede het Notopfer Berlin werd opgenomen; evenwel werd geen rekening gehouden met de Kirchensteuer — deze bedraagt 8 pCt van de betaalde Einkommensteuer, doch vormt voor deze laatste belasting wederom een aftrekpost — daar in andere landen, bijv. in Nederland, de kerkelijke bijdragen buiten de Overheid om worden vastgesteld en geheven.

In staat I geeft kolom c voor ieder land aan de extra-druk, die op een ongehuwde rust ten opzichte van een gehuwde zonder kinderen. Zo ziet men, dat in Nederland bij een inkomen van f 3.000 een ongehuwde meer dan tweemaal zoveel belasting betaalt als een gehuwde, welke verhouding naarmate het inkomen stijgt slechts geleidelijk vermindert en bij een inkomen van f 15.000 nog altijd anderhalf bedraagt.

In staat II zijn ter vergemakkelijking van de vergelijking twee grafische voorstellingen opgenomen, die de bijzondere belastingdruk, zoals deze in de kolommen c tot uiting komen, in beeld brengen. Hierbij werd eerst begonnen bij een inkomen van f 5.000, daar de verhoudingscijfers bij een inkomen van f 3.000 eigenlijk enigszins worden scheef getrokken, doordat het bestaansminimum hier een grote rol speelt.

STAAT I

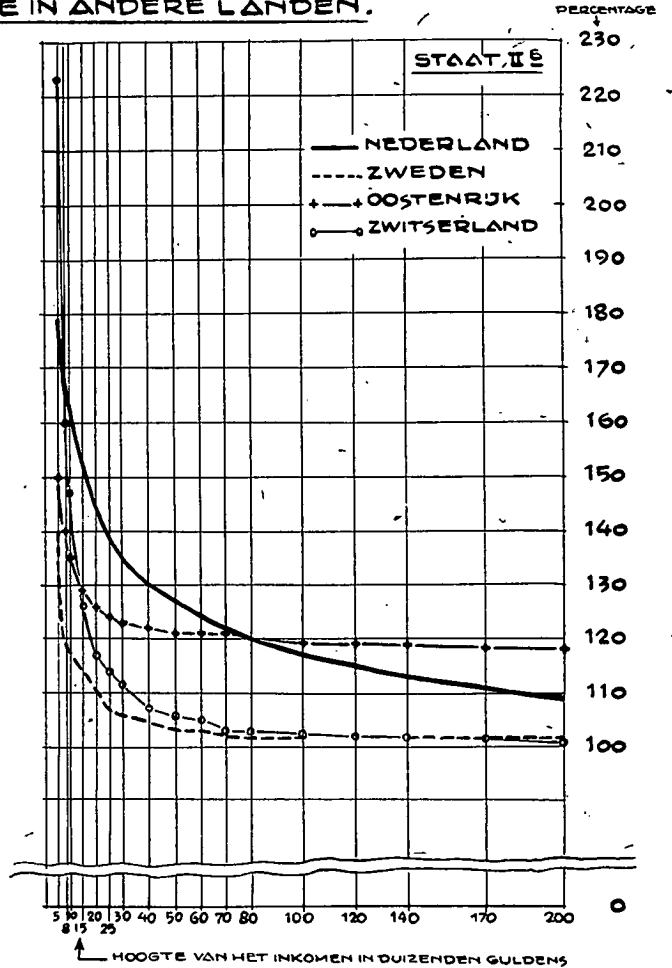
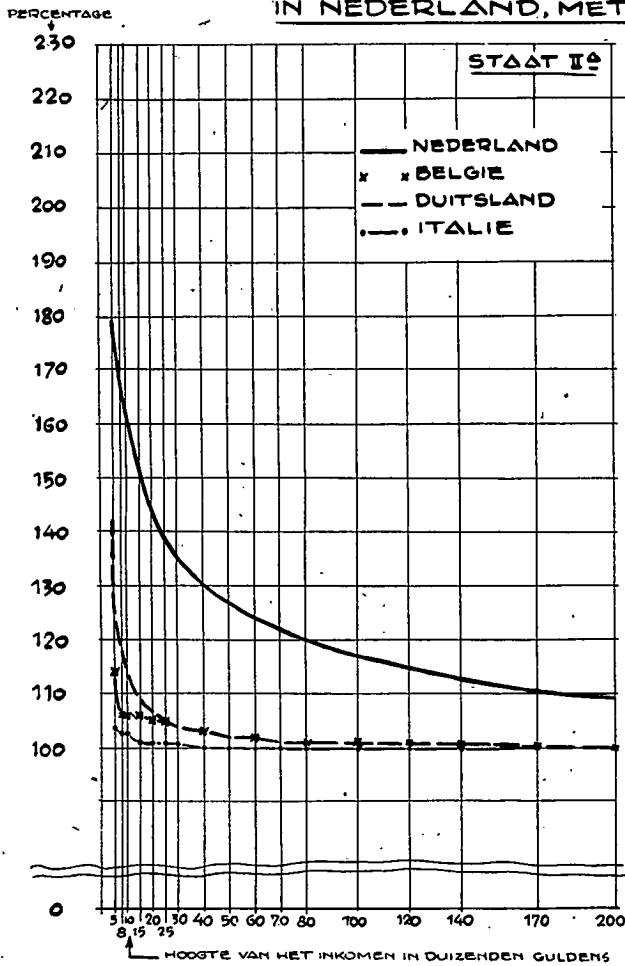
Inkomens in guldens	Nederland			België			Duitsland			Italië			Zweden			Oostenrijk			Zwitserland		
	Percentage belasting ongehuwden	Percentage belasting gehuwden	a in pCt van b	Percentage belasting ongehuwden	Percentage belasting gehuwden	a in pCt van b	Percentage belasting ongehuwden	Percentage belasting gehuwden	a in pCt van b	Percentage belasting ongehuwden	Percentage belasting gehuwden	a in pCt van b	Percentage belasting ongehuwden	Percentage belasting gehuwden	a in pCt van b	Percentage belasting ongehuwden	Percentage belasting gehuwden	a in pCt van b	Percentage belasting ongehuwden	Percentage belasting gehuwden	a in pCt van b
	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c
3.000	11,1	5,2	214	3,7	2,1	176	6,4	2,3	278	2,2	2,2	100	12,5	5,3	236	11,3	7,5	150	5,1	0,8	638
5.000	17,4	9,7	179	6,5	5,7	114	12,1	8,5	142	4,8	4,6	104	16,5	11,8	140	22,5	15,0	150	6,9	3,1	223
8.000	23,0	13,8	167	10,4	9,8	106	17,6	14,8	119	7,1	6,9	103	18,8	15,9	118	31,4	22,4	140	9,1	5,7	160
10.000	26,1	16,2	163	12,7	12,0	106	20,2	17,6	115	8,2	8,0	103	20,4	17,4	117	35,0	25,9	135	11,6	7,9	147
15.000	33,5	22,1	152	16,6	15,7	106	24,7	22,7	109	9,9	9,8	101	25,0	22,0	114	41,0	31,9	129	15,1	12,0	126
20.000	39,8	27,6	144	19,9	18,9	105	27,9	26,1	107	10,9	10,8	101	29,4	26,4	111	44,9	35,7	126	17,7	15,1	117
25.000	44,9	32,3	139	23,4	22,2	105	30,2	28,7	105	11,8	11,7	101	32,4	30,2	107	47,2	38,0	124	20,3	17,8	114
30.000	48,9	36,2	135	22,4	21,5	104	32,1	30,8	104	12,4	12,3	101	35,1	33,1	106	48,9	39,7	123	22,3	20,0	112
40.000	54,5	41,9	130	26,7	26,0	103	34,9	33,9	103	13,3	13,3	100	39,3	37,6	105	51,7	42,5	122	24,8	23,0	107
50.000	58,5	46,2	127	29,4	28,9	102	37,2	36,4	102	14,1	14,1	100	42,4	41,1	103	53,4	44,1	121	27,5	25,9	106
60.000	61,6	49,6	124	31,6	31,1	102	38,9	38,1	102	14,9	14,8	100	45,4	44,1	103	54,5	45,2	121	29,8	28,4	105
70.000	63,8	52,2	122	33,3	32,9	101	40,3	39,7	102	15,3	15,3	100	47,4	46,3	102	55,3	46,0	121	30,9	29,9	103
80.000	65,5	54,5	120	34,6	34,2	101	41,5	40,9	101	15,9	15,9	100	49,0	48,0	102	56,3	47,0	120	31,8	30,9	103
100.000	67,9	58,1	117	36,9	36,4	101	43,6	43,1	101	16,8	16,8	100	52,0	51,1	102	57,7	48,4	119	32,8	32,1	102
120.000	69,6	60,8	115	38,6	38,4	101	45,2	44,8	101	17,8	17,7	100	54,1	53,3	102	58,7	49,4	119	33,0	32,5	102
140.000	70,7	62,8	113	40,1	39,9	101	46,6	46,2	101	18,5	18,5	100	56,9	55,3	102	59,4	50,1	119	33,1	32,6	102
170.000	71,9	65,0	111	41,6	41,4	100	48,3	48,0	101	19,6	19,6	100	59,0	57,7	102	60,5	51,2	118	33,1	32,7	101
200.000	72,7	66,5	109	42,7	42,5	100	49,7	49,5	100	20,5	20,4	100	60,5	59,4	102	61,4	52,0	118	33,1	32,7	101

a. Percentage belasting d.w.z. de belasting in pCt van het inkomen voor ongehuwden.

b. Percentage belasting d.w.z. de belasting in pCt van het inkomen voor gehuwden.

STAAT II

VERGELIJKING VAN DE EXTRA BELASTINGDRUK OP ONGEHUWDE
IN NEDERLAND, MET DIE IN ANDERE LANDEN.



Vergelijking met vooroorlogse Nederlandse tarieven.

Voorts heb ik nagegaan hoe de belastingen op het inkomen voor de laatste oorlog lagen. Vooral omdat de huidige tarieven nog steeds hun oorsprong vinden in de tarieven, indertijd door de Duitse bezetter bij het Besluit Inkomstenbelasting 1941 ingevoerd, is een dergelijk onderzoek eveneens op zijn plaats.

In de vooroorlogse jaren bestonden er twee belastingen naast elkaar, nl. de inkomstenbelasting op grond van de Wet Inkomstenbelasting 1914 en de gemeentefondsbelasting. Voor de eerste belasting werd geen onderscheid gemaakt tussen gehuwd en ongehuwd, voor de tweede werd onderscheid gemaakt tussen gehuwden, ongehuwden niet levend in gezinsverband en ongehuwden wel levend in gezinsverband.

Op grond van mij ter beschikking staande gegevens heb ik het volgende overzicht samengesteld van de verschillende totale belastingdruk bij enkele inkomens. Ik baseerde mij hierbij op het belastingjaar 1940/41 (inkomen 1939) voor een 2e klas gemeente.

De draagkracht.

Voor een juiste vergelijking zal men hier onvermijdelijk onderscheid dienen te maken tussen de ongehuwde, die in gezinsverband leeft en de ongehuwde, die alleen staat. Immers, wanneer wij — om bij dit bijzondere facet maar eens te beginnen — de draagkracht van een ongehuwde, levende in gezinsverband, vergelijken met de draagkracht van degenen, die alleen staat (bijv. dezelfde ongehuwde, die een betrekking in een ver van zijn woonplaats verwijderde stad aanvaardt), dan springen de volgende extra kosten in het oog. Wanneer de alleenstaande ongehuwde op een gemeubileerde kamer zonder pension woont (hetgeen als regel nog de voordeligste methode is), kost hem dit zeker ongeveer f 40 per maand, welk bedrag zonder meer een extra-last betekent; de onrendabele kosten voor de maaltijden (wegens bediening en winstopslag) zullen minimaal op f 20 per maand te stellen zijn, vooral wanneer hij een maaltijd gelijkwaardig aan wat hij gewend is wenst te behouden. Wanneer ik de extra-reiskosten naar familie en de extra-uitgaven voor ontspanning 's avonds — wegens gemis aan gezelligheid thuis — heel sober stel op f 10 per maand, dan kom ik reeds tot een totaal bedrag van f 70 onrendabele kosten.

Rekening houdend met een marginaal belastingpercentage ad 30 pCt komt dit neer op een bruto-onkostenpost ad f 100 per maand. Dit betekent, dat een in gezinsverband levende ongehuwde met een bruto-inkomen van f 3.800 een even groot zuiver reëel inkomen

Inkomens	Percentage belasting ongehuwden niet in gezinsverband (a)	Percentage belasting ongehuwden wel in gezinsverband (b)	Percentage belasting gehuwden (c)	a in pCt van c	b in pCt van c
f 1.000	2,9	3,4	2,4	121	142
f 3.000	9,1	9,6	8,9	103	108
f 5.000	11,4	11,8	11,2	102	105
f 10.000	15,0	15,3	14,9	101	103
f 20.000	19,5	19,7	19,5	100	101

heeft als een niet in gezinsverband levende ongehuwde met een bruto-inkomen van f 5.000, daar deze over de laatste f 1.200 jaarinkomen — d.i. f 100 per maand — bij de huidige tarieven juist ongeveer 30 pCt belasting betaalt.

Wanneer wij thans overgaan tot een vergelijking van de draagkracht van de alleenstaande ongehuwde en de gehuwde zonder kinderen, dan kunnen wij het beste verschillende soorten uitgaven onderscheiden, bijv. de kosten van voeding, huisvesting, kleding, reizen en ontspanning. Voor een juiste vergelijking zou men eigenlijk de alleenstaande ongehuwde weer moeten onderverdelen in de meer zelfstandige ongehuwden (die bijv. voor zichzelf koken) en de meer afhankelijke alleenstaande ongehuwden. Laten wij ons echter beperken tot de laatste categorie, daar deze zeker de grootste is. Aan het „Maandblad van de Nederlandse Vrijgezellenbond” van Januari 1955 ontleen ik, dat de kosten van de warme maaltijden in cafetaria's vergeleken bij 1940 viermaal zo hoog zijn geworden; voor de gehuwden zouden de kosten van de zelf bereide maaltijden zijn verdrievoudigd. Wanneer men daarbij in aanmerking neemt, dat er in de prijzen voor de opgediende maaltijden altijd een bedrag begrepen is voor winstopslag en bediening, dan zullen de kosten van twee zelf bereide warme maaltijden en één maaltijd in een restaurant elkaar niet veel meer ontlopen. Hiernaast komen in de voedingssector dan nog de kosten voor de koude maaltijden die voor de ongehuwde, wanneer hij deze zelf bereidt, wel ongeveer de helft zal zijn van de kosten voor een gehuwd paar, doch uiteindelijk is dit slechts een gering deel van de totale kosten in deze sector.

Wat de huisvestingskosten betreft kan men gerust stellen, dat huurkosten voor een ongehuwde en een echtpaar zonder kinderen ongeveer gelijk liggen. Dit geldt uiteraard vooral wanneer men een gemeubileerde kamer voor de ongehuwde op het oog heeft, doch ook voor een ongemeubileerde kamer zal het verschil miniem zijn. Ik lees alweer in het hierboven vermelde maandblad van de N.V.B., dat huren voor gemeubileerde kamers vergeleken met 1940 viermaal zo hoog geworden zijn, terwijl de gehuwden (te Amsterdam) voor oude woningen 1,3-en voor nieuwe woningen tweemaal zoveel aan huur betalen als voor de oorlog. Voorts wordt hierin een voorbeeld uit de practijk gegeven van een ongehuwde, die voor een ongemeubileerde kamer f 50 per maand betaalt.

De huisvestingskosten van licht en verwarming zullen bij gehuwden waarschijnlijk wel iets hoger liggen, doch men moet niet vergeten, dat ongehuwden ook hiervoor soms meer betalen dan de kostprijs.

Daarnaast staan dan nog de inrichtingskosten, dus de kosten van meubilair e.d. Dit is wel een heel bijzonder terrein. Allereerst kan worden opgemerkt, dat het wenselijk is, dat verloofden reeds voor hun huwelijk het geld voor meubilair en overige inrichtingskosten bijeen sparen. Dit sparen voor een uitzet doet zich nu als regel voor, wanneer men reeds een stijgend eigen inkomen heeft, doch juist dan doet de bijzondere belastingdruk extra gevoelen. Met dit sparen zijn vooral onder de huidige constellatie soms vele jaren gemoeid. Daartegenover zal onder normale omstandigheden de gehuwde moeten zorgen voor een zekere uitbreiding van de inrichting en iets opzij moeten kunnen leggen voor vervanging. Hoewel een juiste afweging moeilijk objectief te beoordelen is, kan ik een groot onderscheid ook in deze sector moeilijk ontdekken. Afzonderlijke behandeling verdient de ongehuwde, wiens gedachten — om welke redenen dan ook — niet direct op een huwelijk zijn gericht. Moeilijk kan ik inzien,



(Advertentie)

dat men deze categorie het recht om zich een „eigen home” te scheppen zou willen ontzeggen. Dit geldt eigenlijk zowel voor de alleenstaande ongehuwde als de in gezinsverband levende. Immers ook de laatste zal, in het algemeen gesproken, eens in zijn leven alleen komen te staan. Ook voor deze categorie kan ik op dit gebied dus moeilijk een groot verschil in draagkracht zien.

Wat betreft de sectoren voeding en huisvesting kan men ook nog denken aan de in volledig pension levende ongehuwden. Hoewel exacte gegevens hieromtrent mij ontbreken, meen ik dat de pensionprijzen, wanneer men afziet van de categorie, die genoeg neemt met een pension met huiselijk verkeer, ongeveer tussen f 125 en f 150 liggen. Hiernaast komen dan vaak nog extra zelf te dragen kosten voor bijzondere voeding e.d. Ook deze categorie zal men verder de mogelijkheid moeten geven te sparen voor een „eigen home”.

Wat de kleding betreft, zou men eigenlijk moeten beschikken over gegevens aangaande de hoogte van de kledingkosten van de man en de vrouw. Wanneer wij voor de vergelijking aannemen, dat deze kosten gelijk liggen — ten slotte bestaat ongeveer de helft van de ongehuwden uit dames! — dan mogen wij hieruit niet concluderen, dat de kledingkosten van een echtpaar het dubbele zullen zijn van die van een ongehuwde. Immers een gehuwde vrouw zonder kinderen zal meer vrije tijd ter beschikking hebben om in deze sector kosten te besparen, dan een de gehele dag bezet ongehuwd meisje. Zij kan zodoende niet alleen haar eigen uitgaven op dit terrein, doch ook die van de man verminderen. Hoe de uiteindelijke verhouding zal liggen, zal uiteraard van geval tot geval verschillend zijn.

Ook in de sector reizen en ontspanning zie ik geen groot verschil. Wanneer er al sprake is van een verschil, dan zullen m.i. de kosten van een ongehuwde eerder groter dan kleiner zijn dan van een echtpaar. Een alleenstaande ongehuwde zal meestal zeker eens per maand naar zijn familie willen gaan; wanneer zijn verloofde in zijn oorspronkelijke woonplaats verblijft, is dit vaak eens per week. Hier staat dan tegenover, dat de vakantiekosten van een echtpaar wellicht tweemaal zo hoog zullen liggen dan die van een ongehuwde, doch overigens ligt dit laatste, geval voor geval, weer verschillend. De kosten voor ontspanning zullen voor de ongehuwde m.i. zeker

hoger liggen, waar hij — zoals boven reeds gezegd — de ontspanning vaak alleen buitenshuis moet zoeken.

Wanneer wij nu het bovenstaande overzien, dan merken wij — zoals ik reeds in mijn inleiding heb voorspeld — dat bij de meting van de draagkracht verschillende subjectieve factoren een rol spelen. Men zou, om een zo objectief mogelijk inzicht in deze materie te verkrijgen, dienen te beschikken over verschillende, in het bijzonder statistische gegevens. Ik ben echter van oordeel, dat het niet mijn taak is deze gegevens bijeen te zoeken. Wel meen ik hiermede een aanwijzing te hebben gegeven in welke richting verantwoordelijke en leidinggevende personen, in het bijzonder de Regering, een nader onderzoek op dit terrein zouden kunnen instellen.

Mijn persoonlijke conclusie is, dat de draagkracht van een gehuwde zonder kinderen en die van een alleenstaande ongehuwde elkaar dicht naderen. Men dient hierbij immers ook nog te bedenken, dat de gehuwde vrouw zonder kinderen meestal nog wel in staat zal zijn iets bij te verdienen (bijv. in een werkkring voor halve dagen). Tussen de draagkracht van een alleenstaande ongehuwde en een in gezinsverband levende is een behoorlijk verschil.

Wijzen van verlichting van de extra-belastingdruk.

Als een middel om de extra-druk voor ongehuwden te verminderen zou een relatief grotere belastingvermindering voor deze groep in aanmerking komen. Als methoden ter overdenking geef ik aan:

1. M.i. zou bij de komende belastingverlaging het tarief voor in gezinsverband levende (hiervoor kan men het criterium nemen van art. 51 I.B.) ongehuwden een matige en voor gehuwden slechts een lichte vermindering behoeven te ondergaan, terwijl voor de alleenstaande ongehuwden een tussentarief zou kunnen worden ont-

worpen, hetwelk dat van de gehuwden dicht zou benaderen. Een dergelijk stelsel zou volkomen in overeenstemming zijn met het draagkrachtsbeginsel, hetwelk ten slotte de grondslag is bij de heffing van de inkomstenbelasting.

2. Wanneer men de praktische moeilijkheden, verband houdende met het tussentarief voor alleenstaande ongehuwden, te groot zou achten — hetgeen ik voorshands niet inziet; immers ook voor de gemeentefondsbelasting heeft men op dit gebied reeds ervaring opgedaan, terwijl men, zoals in Duitsland, het bevolkingsregister zou kunnen inschakelen — zou men de zaak kunnen objectiveren. Men zou dan als algemene richtlijn kunnen nemen, dat ongehuwden met een laag inkomen als regel thuis wonen, terwijl ongehuwden met een hoger inkomen meer zelfstandig wonen. Men kan dan het onderscheid tussen tariefgroep I en II in de lagere regionen nog relatief hoog houden, terwijl men bij de hogere regionen het ongehuwentarief meer bij dat van tariefgroep II zou moeten laten aansluiten.

Bij het samenstellen van dit artikel heb ik getracht de objectiviteit zoveel mogelijk in acht te nemen. Mochten er hier of daar onjuistheden voorkomen, dan is dit beslist niet mijn bedoeling geweest. Naar volledigheid heb ik niet gestreefd. Zo besprak ik niet het budgetaire offer, dat bij een verwezenlijking van mijn voorstellen zou moeten worden gebracht. Ik laat de berekening hiervan gaarne aan daartoe beter in staat zijnde personen over. Wel ben ik er van overtuigd, dat het offer binnen redelijke grenzen zal blijven.

Ik vertrouw er op met het bovenstaande voldoende stof te hebben geleverd ter bestudering en nadere uitwerking vóór de a.s. belastingverlaging.

Eindhoven.

Mr H. J. DERKS.

Vernieuwing Nederlandse koopvaardij

Uit publicaties van de laatste tijd blijkt, dat velen zich afvragen hoe de Nederlandse koopvaardij er financieel voorstaat met het oog op het vervangings- en eventueel uitbreidingsprogramma dat in de toekomst zal moeten worden gerealiseerd om de Nederlandse plaats onder de zeevarende naties te kunnen handhaven, respectievelijk te kunnen verbeteren. In dit verband is de mededeling interessant dat ook de Diensten van het Directoraat-Generaal van Scheepvaart zich deze vraag in haar algemeenheid hebben gesteld als gevolg waarvan door de Directeur-Generaal van Scheepvaart een commissie van ambtenaren en reders in het leven werd geroepen teneinde dit vraagstuk te bestuderen.

Met ruime medewerking van de Nederlandsche Reedersvereniging werd een onderzoek naar de situatie in de zgn. grote vaart ingesteld. De resultaten van dit onderzoek zijn neergelegd in een rapport hetwelk dezer dagen aan de Minister van Verkeer en Waterstaat werd overgelegd. Door de aard van dit rapport ligt het niet in de bedoeling dit in zijn geheel voor publicatie vrij te geven. Wel is het mij mogelijk, mede met behulp van de resultaten van het onderzoek, in het onderstaande een poging te doen de huidige toestand en de vermoedelijke vooruitzichten van de Nederlandse grote vaart te schetsen.

Zoals bekend kwam de Nederlandse koopvaardijvloot zwaar gehavend uit de tweede wereldoorlog te voorschijn.

Op 1 September 1939 bedroeg de totale omvang van de vloot 2.853.961 BRT¹⁾ en op 1 Juni 1945 was dit cijfer teruggelopen tot 1.618.214 BRT. Met behulp van verzekeringspenningen zomede met behulp van vergoedingen welke door de Regering werden uitgekeerd als gevolg van de uit de vordering van de vloot voortvloeiende verplichtingen, werd binnen het kader van enige reconstructieregelingen de wederopbouw van de vloot na de tweede wereldoorlog met kracht ter hand genomen.

Naast deze schade-uitkeringen werden door bemiddeling van de Stichting tot behartiging van de Nationale Scheepvaartbelangen (Benas) credieten verleend. Dit lichaam werkt ten deze samen met de Herstelbank. Deze maatregelen zijn een enorme stimulans geweest tot het herstel in kwantitatieve zin van de koopvaardijvloot, waaraan vanzelfsprekend de rederijen met alle ten dienste staande middelen uit eigen vermogen hebben deelgenomen. Dientengevolge bereikte de Nederlandse koopvaardijvloot per 1 Januari 1954 een omvang van 3.282.640 BRT, dus reeds meer dan per 1 September 1939.

¹⁾ Ter verduidelijking van de begrippen BRT en DWT worden hiervan de volgende definities gegeven:

(a) Onder bruto-inhoud (BRT) wordt verstaan de inhoud van alle ruimten, welke zich onder het bovendek bevinden, benevens alle vaste, overdekte en besloten ruimten op het bovendek. Voor passagiersschepen wordt in de regel volstaan met een opgave in BRT.

(b) Onder draagvermogen (DWT) wordt verstaan het totaal aantal gewichtstonnen (1.016 kg) aan lading, bunkers, water, proviand, losse inventaris en reserve-delen, dat een schip maximaal mag vervoeren.

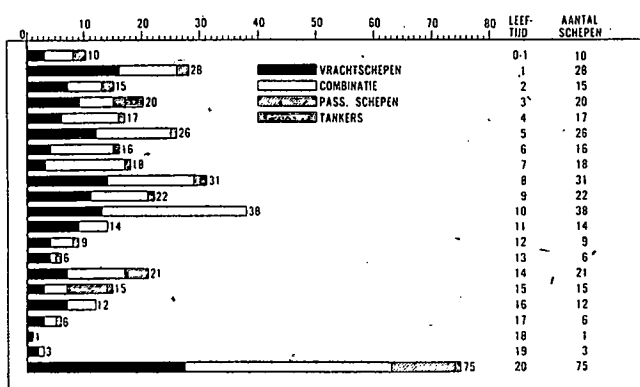
In de na-oorlogse periode (1946 t/m 1953) werd een totaal bedrag van ca f 1.421 mln voor nieuwbouw en aankoop van gereede scheepsruimte geïnvesteerd, waaronder begrepen vergoedingen uit hoofde van reconstructieregelingen ten bedrage van ruim f 415 mln. Tegen deze achtergrond en in aanmerking nemende dat de kosten van nieuwbouw heden ten dage tot het viervoudige (voor passagiersschepen ruim het zesvoudige) bedragen van die van 1939, heeft eerdergenoemde commissie een onderzoek ingesteld naar de financiële consequenties van de vervanging der overige tonnage en de schepen van oorlogsmakelij. Dit onderzoek is gebaseerd op een enquête per 1 Juli 1953 gehouden onder 35 Nederlandse grote vaart rederijen, met een gezamenlijke vloot van 2.283.345 BRT (d. i. 70 pCt der totale scheepsruimte). Na ampele overweging heeft de commissie in haar enquête niet de vloot der olieconcerns betrokken wegens de geheel eigen plaats welke deze in de Nederlandse koopvaardij inneemt, mede gezien het internationaal karakter dezer concerns. Door deze omlijning van haar arbeidsveld heeft de commissie zich beperkt tot een onderzoek naar hetgeen voor het gros van de Nederlandse koopvaardij (grote vaart) geldt.

Bij het bestuderen van de leeftijdsopbouw der vloot van de geënquêteerde rederijen blijkt, dat de gemiddelde leeftijd 11,6 jaar bedraagt.

Leeftijd	BRT	DWT
0-5	523.852	694.718
6-10	849.029	1.179.864
11-15	409.775	463.611
16-20	66.968	93.329
ouder dan 20	433.721	526.922

Hieruit blijkt dat 433.721 BRT ouder is dan 20 jaar. Dit heeft betrekking op 75 schepen (vide grafiek).

Leeftijd schepen der 35 geënquêteerde rederijen volgens soort der schepen, waarbij, teneinde het overzicht duidelijker te maken, de passagiers-vrachtschepen en de vracht-passagiersschepen zijn onder gebracht in één groep, t.w. combinatieschepen.



De gemiddelde leeftijd zou niet verontrustend zijn, ware het niet, dat dit gemiddelde een geflatteerd beeld geeft door de onevenwichtige leeftijdsopbouw en voorts doordat een deel der tonnage, n.l. ruim 675.500 BRT — welke deel uitmaakt van de jeugdige schepen van 0-10 jaar —, wordt gevormd door Amerikaanse en andere tonnage, gebouwd gedurende de tweede wereldoorlog en welke kwalitatief minder goed is. Aannemende dat de levensduur der normale tonnage 20 à 25 jaar is, zal de oorlogstonnage gemiddeld 5 jaar eerder moeten worden vervangen. Dit is zeker het geval, indien de concurrentie

op de wereldmarkt, zoals deze op het ogenblik is, blijft aanhouden of zelfs zal toenemen.

Gelet op de steeds in tonnage toenemende vloeten, o.a. onder Duitse, Italiaanse en Japanse vlag, welke met uiterst snelle en moderne schepen opereren, is het prestatievermogen van elk schip afzonderlijk van belang en men mag zich niet veroorloven de handelsvloot te oud te laten worden, dan wel langzame, minder economische, of ook uit andere hoofde minder geschikte schepen in de vaart te houden.

Om duidelijk te maken hoe deze vervangingen zich in de periode 1953-1963 zullen voordoen, verdeelde de commissie dit tijdvak in drieën, n.l. 1953-'57, 1957-'60 en 1960-'63. De vervanging zou dan volgens onderstaand schema moeten geschieden.

Periode	Grote pass. schepen boven 10.000 BRT	Andere tonnage
1953/1957	100.000 BRT	471.000 DWT
1957/1960	10.000 "	227.000 "
1960/1963	62.000 "	832.000 "
Totaal	172.000 BRT	1.530.000 DWT

Zich baserend op de bouwrijzen 1953-'54 is naar schatting f 1.850 mln nodig, te investeren in 10 jaar. Van dit bedrag was ten tijde van de enquête, f 238,2 mln beschikbaar, waarvan f 195,8 mln geëncmitteerd wegens in opdracht gegeven nieuwbouw (340.000 DWT). Ook de nog resterende tonnage in de eerste periode — waarin veel grote passagiersschepen en ook vrij veel tonnage der vrachtvloot voor vervanging in aanmerking komen — zal naar verwachting voor een belangrijk deel wel kunnen worden gefinancierd. Ook voor de tweede periode meent de commissie geen moeilijkheden te moeten vrezen. De vervangingspiek komt echter in de jaren 1960-'63 te liggen met een programma van 832.000 DWT (ca 666.000 BRT) aan vracht- en 62.000 BRT aan grote passagiersschepen, totaal derhalve ca 728.000 BRT. Rekent men daarbij, dat in de onmiddellijk daarop volgende jaren aan oorlogs-(vracht)tonnage ruim 600.000 DWT (ca 480.000 BRT) benevens 120.000 BRT (passagiersruimte), totaal ca 600.000 BRT aan vervanging toe zal zijn, dan valt te verwachten, dat het probleem in volle zwaarte, n.l. vervanging van de 1.328.000 BRT, in de periode 1960-'65 zal spelen. Het in de periode 1946-'53 geïnvesteerde bedrag van f 1.421 mln kon — zoals eerder vermeld — worden opgebracht eensdeels krachtens de reconstructieregelingen, anderdeels dank zij de relatief gunstige bedrijfsuitkomsten, waardoor een aantal na-oorlogse jaren werd gekenmerkt, alsmede de, na een aanvankelijke inzinking, verkregen stimulans voor de scheepvaart door de zgn. Korea-conjunctuur.

De conclusie ligt voor de hand dat er geen reden is om aan te nemen dat de investeringsprestaties in de bijna 8 jarige na-oorlogse periode, waarin dus twee hausses voorkwamen, zouden kunnen worden overtroffen. Het is derhalve niet waarschijnlijk, dat de rederijen de naar schatting voor de komende investeringen nodig geachte f 1.850 mln kunnen opbrengen. Men doet dus goed met een financieringstekort rekening te houden. Een redelijk betrouwbare becijfering van dit tekort achtte de commissie niet mogelijk. Veel zal daarbij afhangen van de exploitatie-uitkomsten in de betrokken periode en van de geldende bouwrijzen der schepen. Indien men spreekt over een „tekort”, moet men dit definiëren als het verschil tussen het bedrag dat voor de vervanging van de vloot nodig zal zijn en het bedrag dat uit afschrijving en reservering in de diverse ondernemingen voor investering

beschikbaar komt (zgn. interne financiering). De dekking van dit tekort kan worden gezocht in een beroep op de kapitaalmarkt, dan wel in bouwsubsidies te verlenen door de Overheid of door het bevorderen van maatregelen ter uitbreiding van de interne financiering.

Met betrekking tot het beroep op de kapitaalmarkt zij opgemerkt, dat bij scheepvaartmaatschappijen, welke in het verleden geldmiddelen in de vorm van een obligatielening hadden aangetrokken, reeds spoedig bleek, dat de vaste rente- en aflossingsverplichtingen, welke daaraan inhaerent zijn, zich niet verdroegen met de conjunctuurgevoeligheid harer bedrijven. Deze conjunctuurgevoeligheid is er ook oorzaak van, dat de scheepvaartmaatschappijen bij het verkrijgen van de middelen, welke nodig waren voor de groei harer bedrijven, zich ten aanzien van de plaatsing van aandelen de nodige beperkingen hebben moeten opleggen. Het stond immers niet vast, dat op het vergrote aandelenkapitaal, gezien de „ups and downs” waarmee rekening moest worden gehouden, regelmatig een redelijk dividend kon worden uitgekeerd. Indien dit reeds ten aanzien van het aandelenkapitaal zo is, geldt a fortiori voor geldleningen dat deze slechts tot beperkte bedragen kunnen worden aangegaan. De commissie denkt dan ook aan een credietverlening op soepele voorwaarden middels Benas/Herstelbank.

De mogelijkheid van bouwsubsidies wordt door de commissie niet behandeld. Mogelijk is de reden, dat naar Nederlandse opvatting dit in het algemeen geen gezonde scheepvaartpolitiek kan zijn. Het scheepvaartbedrijf is enerzijds kapitaalintensief en anderzijds zeer conjunctuurgevoelig, zodat het zwaartepunt voor het verkrijgen van middelen voor de nodige investeringen moet vallen bij de zgn. interne financiering. In verband met het opvoeren van de interne financiering wijst de commissie op de dispariteit, welke, met name bij de scheepvaartmaatschappijen, bestaat tussen de bedrijfseconomische afschrijvingen (d.w.z. afschrijving op de vervangingswaarde, dus afschrijvingen met reserveringen, welke afgestemd zijn op de gestegen nieuwbouwprijzen) en de afschrijvingen, welke fiscaal toelaatbaar zijn. Allereerst geldt dit voor de vóór-oorlogse schepen. Verder heeft bedoelde dispariteit ook betrekking op de eerdergenoemde Amerikaanse tonnage, aangezien deze tegen relatief lage prijzen verkregen werd, maar waarvan de vervanging eerder dan de normale kwaliteitstonnage en tegen beduidend hogere prijzen moet geschieden. Ten slotte geldt zij ook voor de kort na de oorlog gebouwde schepen, daar de stijging der nieuwbouwprijzen zich nadien heeft voortgezet. Opheffing van bedoelde dispariteit is derhalve van groot belang voor een behoorlijke interne financiering.

Een apart hoofdstuk van het rapport is gewijd aan de kwantitatieve en kwalitatieve achterstand in de passagiersvloot. De vloot van passagiersschepen onder Nederlandse vlag is sedert 1940 zowel in omvang als in aantal schepen sterk achteruitgegaan. Vóór de oorlog bestond zij uit 49 schepen van tezamen rond 564.000 BRT, per 1 Juli 1953 waren deze cijfers gedaald tot 31 schepen en 351.000 BRT. De gemiddelde leeftijd van de passagiersvloot was op laatstgenoemde datum 17 jaar: 14 schepen, tezamen

113.000 BRT: bijna 1/3 van de gehele bruto-tonnage, waren ouder dan 20 jaar.

Er zijn meerdere redenen aan te geven, waarom herstel en vernieuwing van de Nederlandse passagiersvloot na de oorlog achterwege bleef. Vooreerst waren in de eerste jaren na 1945 de technische faciliteiten voor de bouw van dit type schepen in ons land niet in voldoende mate aanwezig, terwijl in het buitenland, met name in Engeland, praktisch geen mogelijkheid aanwezig was tot het bouwen voor vreemde rekening. Ook voor passagiersschepen was de bouwprijs na de oorlog sterk gestegen, een stijging, welke zich in de latere jaren in sterker mate voortzette dan voor de meeste vrachtschepen het geval was. Tegelijk met het omhoog gaan van de kostprijs gingen ook de exploitatiekosten naar boven, vermoedelijk ook in sterker tempo dan dezelfde soort kosten voor vrachtschepen. Terwijl de exploitatiekosten belangrijk stegen, bleek het slechts in bescheiden mate mogelijk de passagierstarieven aan te passen.

De instandhouding ener passagiersvloot is overigens een belang, dat verder reikt dan het vervoer van reizigers met hun bagage op zichzelf. De ervaring leert, dat het beschikken over dit type schip de commerciële exploitatie van een rederij, ook buiten het onmiddellijke personenvervoer, gunstig beïnvloed. Schepen, welke voor dit deel van het bedrijf gebruikt worden, moeten uiteraard met groter regelmaat varen dan voor vrachtschepen wordt gevraagd. De verladers met deze schepen hebben grotere zekerheid wat betreft overtochtsduur en data van vertrek en aankomst. De band tussen afschepers en rederij wordt hierdoor hechter, hetgeen niet nalaat ook op het vervoer met vrachtschepen van dezelfde scheepvaartmaatschappij een gunstige invloed te doen gelden.

Omtrent de wenselijkheid om naast het onderzoek naar vervanging ook aandacht te besteden aan uitbreiding van de handelsvloot in het algemeen, spreekt de commissie als haar mening uit dat er geen redenen zijn aan te wijzen om de oplossing van de problemen, die een steeds groeiende bevolking aan ons land stelt, niet mede in de richting van een uitbreiding van de handelsvloot te zoeken. Een verbreding van de economische basis van ons volk in de scheepvaart ligt door de geaardheid van de bevolking en de economisch-geografische positie van ons land voor de hand. Ook de verwachtingen op langere termijn t.a.v. de toename van het wereldscheepvaartvervoer zullen een dergelijke expansie wettigen. Het spreekt vanzelf, dat deze uitbreiding pas aan de orde kan komen indien de concurrentiekracht van de Nederlandse koopvaardijvloot op peil kan worden gehouden, zodat, naar de mening der commissie, de vervanging op het eerste plan komt te staan.

De commissie besluit haar rapport met de aanbeveling om fiscale maatregelen te overwegen, welke de interne financiering van de scheepvaartbedrijven zouden kunnen bevorderen. Hierdoor zou zoveel mogelijk kunnen worden vermeden, dat in de kneljaren 1960-'65 uitzonderlijke maatregelen nodig zouden zijn.

Rijswijk (Z.-H.).

Mr Dr A. C. B. HELDER.

De financiële structuur van landbouwbedrijven

Inleiding.

Bij de besprekingen over het Wetsontwerp „Wijziging van het elfde hoofdstuk der Rijksbegroting voor het dienstjaar 1951” werd door Dr Ir A. Vondeling op 22 April 1952 de opmerking gemaakt, dat bij de behandeling van middenstandsproblemen veelal de landbouw als voorbeeld wordt gesteld. Tot zijn spijt moest hij evenwel constateren, dat dit dan toch niet van toepassing kon zijn op de kennis omtrent de liquiditeit van landbouwbedrijven, daar immers in de landbouw over dit onderwerp nauwelijks enig inzicht bestaat, terwijl in middenstandskringen dit vraagstuk wel degelijk de aandacht trekt. Zo is bekend, dat de Minister van Economische Zaken in Juli 1951 aan de prijzencommissie voor de detailhandel, ingesteld door de Bedrijfsgroep Detailhandel, de Christelijke, de Katholieke en de Koninklijke Nederlandse Middenstandsbond, de wens te kennen gaf, dat het vraagstuk van de liquiditeit van het middenstandsbedrijf nader zou worden bestudeerd. Deze commissie heeft, hieraan gevolg gevende, haar bevindingen destijds in een rapport weergegeven¹⁾. Ook voor het ambacht werd door een door de Hoofdgroep Ambacht ingestelde commissie een onderzoek naar de liquiditeit ingesteld. Gelet op het feit, dat de gewenste vergroting van de agrarische productie en de daarmee verband houdende verbetering van de bedrijfsuitrusting tot een foeneming van de kapitaalbehoefte leidt, toonde het kamerlid Vondeling zich voorstander van een onderzoek, dat tot een beter inzicht in de financieringsproblemen van de landbouw zou leiden.

Inderdaad is in Nederland de kennis omtrent de financiële positie van de landbouw beperkt tot de resultaten van enkele incidenteel uitgevoerde onderzoeken. Zo heeft het Landbouw-Crisis Bureau indertijd een onderzoek ingesteld naar de vermogenspositie der landbouwers op 1 Mei 1932 en 1 Mei 1933, ten einde een indruk te verkrijgen van de mate, waarin de landelijke eigendommen met hypothecaire schulden zijn belast. Men had behoefte aan feitelijke gegevens bij de overweging van maatregelen ter voorkoming van executies van deze landelijke eigendommen. Een herhaling van een dergelijk onderzoek had in 1940 plaats door het zgn. E.S.B.U. (de afdeling Statistiek van het Landbouw-Crisis Bureau, later overgegaan naar het Centraal Bureau voor de Statistiek). Bij deze onderzoeken is — evenals bij een onderzoek, dat is verricht naar de financiële toestand der tuinbouwbedrijven op 1 Januari 1941 — vooral de nadruk gelegd op de schuldenlast der bedrijven. Tot een continu volgen van de financiële positie, met name van de liquiditeitspositie van de landbouw, zoals in de Verenigde Staten plaats heeft, is het echter in ons land tot op heden niet gekomen.

Wel is één dezer dagen van de kant van het Landbouw-Economisch Instituut een bijdrage geleverd tot een betere kennis van de tegenwoordige financiële positie van de landbouw. Wij hebben hier het oog op het onlangs in druk verschenen rapport „De financiële positie van landbouwbedrijven in Nederland”, waarom de Minister van Landbouw — gevolg gevende aan de wens van de Tweede Kamer — in Juni 1952, had verzocht.

Resultaten van het onderzoek van het L.-E.I.

In bedoeld rapport zijn met medewerking van landbouwboekhoudbureaux ruim 5.000 landbouwbedrijven uit het gehele land aan een onderzoek ter zake van de financiering onderworpen, waarbij aandacht is besteed aan de invloed van gebied, bedrijfstype, bedrijfsgrootte, eigendom en voorts aan de leeftijd van de boer.

a. De financiële structuur.

Wanneer wij enige gevolgtrekkingen uit het cijfermateriaal zullen vermelden, dan kunnen wij voorop stellen, dat de financiële structuur van het merendeel der landbouwbedrijven op de peildatum — nl. het voorjaar van 1952 — gezond was. Dit blijkt uit het feit, dat ca 80 pCt van de onderzochte bedrijven de duurzame investeringen in grond, gebouwen, inventaris en veestapel, alsmede de op lange termijn uitgezette gelden, heeft gefinancierd met op lange termijn beschikbare geldmiddelen (eigen kapitaal en langlopende leningen). Daarbij heeft het de aandacht getrokken, dat de akkerbouw- en gemengde bedrijven gemiddeld beter zijn gefinancierd dan de weidebedrijven; het hierboven bedoelde percentage bedroeg voor deze verschillende bedrijfstypen achterenvolgens 87, 84 en 69.

Geruststellend voor onze landbouw is, dat de schuldenpositie ten opzichte van de jaren vóór de oorlog een belangrijke verbetering heeft ondergaan²⁾. Dit kan zeker niet van alle bedrijfstakken worden gezegd. De Middenstandsnota 1954 wijst in dit verband bijvoorbeeld op een voor de middenstand tegengestelde ontwikkeling. Ofschoon slechts weinig cijfers ter beschikking staan, die representatief zijn voor de middenstand, spreekt — aldus de nota — de algemene tendens in de eigen vermogenspositie van enige middenstandsondernemingen een duidelijke taal. Ook in het jaarverslag over 1951 van de Nederlandsche Middenstandsbank N.V. kan men lezen, dat het beschikbare statistische materiaal de ervaring bevestigt, dat ofschoon de eigen middelen *nominaal* gezien weliswaar zijn toegenomen, het *aandeel* er van in de financiering der bedrijven echter kleiner is geworden, zodat meer dan vóór de oorlog gebruik moet worden gemaakt van vreemde middelen. Onder het hiervoor reeds genoemde voorbehoud betreffende de representativiteit van gegevens voor middenstandsondernemingen laten wij op blz. 172 een overzichtje volgen, waaruit de tegengestelde ontwikkeling blijkt van de, wat financieringsvraagstukken betreft, enigszins verwante landbouw- en middenstandsondernemingen.

Deze cijfers illustreren, dat men in de landbouw de prijsstijgingscomponent in de kapitaalbehoefte geheel met eigen middelen heeft kunnen financieren, terwijl bijv. de detailhandelsondernemingen hiervoor in het algemeen vreemd kapitaal hebben moeten aantrekken. Het is belangwekkend te kunnen waarnemen, dat de eigen middelen ook in de Verenigde Staten een groter aandeel in de financiering van de landbouw hebben verkregen. Het verschil met de toestand in Nederland is alleen, dat een *groter* deel met eigen middelen schijnt te worden gefinancierd. Volgens „The balance sheet of agriculture

²⁾ Hierbij moet natuurlijk wel rekening worden gehouden met het feit, dat de toestand in de jaren dertig slecht was. Dat een verbetering is ingetreden was dan ook wel te verwachten. De verbetering in de financiële positie t.o.v. 1940 is vooral te verklaren uit de, als gevolg van de inflatie tijdens de oorlogsjaren, gestegen waarde van de onroerende activa. Hierdoor is de schuldenlast relatief verminderd.

¹⁾ „Het liquiditeitsvraagstuk in de detailhandel”.

TABEL 1.
Eigen middelen in procenten van de balanstelling

Groepen	Vóór de oorlog		Na de oorlog	
	1938 en 1939	1940	1950	1952
A. Landbouw				
1. Zeekleigebieden		70		75
2. Rivierkleigebieden		67		80
3. Weide- en Tuinbouwgebieden		64		78
4. Zandgronden		78		83
5. Veenkoloniën		71		81
B. Detailhandel a)				
1. Schoenwinkels	82		53	
2. Textielwinkels	85		50	
3. Meubelwinkels	82		30	

a) Ontleend aan het jaarverslag over 1951 van de Nederlandsche Middenstands-bank. Zie ook de Middenstandsnota 1954.

1953³⁾ bedroeg het percentage eigen kapitaal in 1952 en 1953 gemiddeld 91 resp. 90 tegen 81 in 1940.

b. De liquiditeitspositie.

In het reeds eerder genoemde rapport van het L.-E.I. is ook aandacht besteed aan de liquiditeitspositie van de landbouw. Daarbij is onder liquiditeit verstaan de mate, waarin bedrijven uit eigen middelen hun op korte termijn vervallende schulden kunnen betalen en bovendien hun toekomstige behoefte aan geldmiddelen ter financiering van de lopende seizoenproductie kunnen dekken. Voor zover de eigen geldmiddelen ontoereikend zijn en een bedrijf dus op korte termijn gezien illiquide is, zal een beroep op credietgevers moeten worden gedaan. Voor de beoordeling van de liquiditeitsontwikkeling op langere termijn is derhalve de vraag of alsnog credieten kunnen worden opgenomen van groot belang. Daarbij is als maatstaf aanvaard de mate, waarin men in het algemeen op basis van de in de bedrijven aanwezige onderpanden credieten bij boerenleenbanken kan verkrijgen. Hoewel de in werkelijkheid verkrijgbare credieten mede worden beïnvloed door subjectieve factoren, kon hiermede geen rekening worden gehouden. Dit is overigens niet zo ernstig, omdat deze zowel in gunstige als in ongunstige richting werken, zodat deze invloeden elkaar in de resultaten van een groep bedrijven waarschijnlijk zullen opheffen.

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de liquiditeitspositie in de landbouw, zoals deze in het voorjaar van 1952 werd waargenomen.

TABEL 2.
De liquiditeitspositie der onderzochte bedrijven

Groepen van landbouwgebieden	Percentage illiquide bedrijven		
	Totaal	Over „credietruimte” beschikkend	Niet over „credietruimte” beschikkend
Zeekleigebieden	26	9	17
Rivierkleigebieden	20	9	11
Weidegebieden	34	13	21
Zandgronden	22	13	9
Tuinbouwgebieden a)	40	20	20

a) Uitsluitend landbouwbedrijven met in hoofdzaak veehouderij.

Bij de beoordeling van het aantal niet over credietruimte beschikkende bedrijven dienen wij wel te bedenken, dat sommige bedrijven dank zij borgtocht, cessie van veilinggelden, gedeeltelijke zekerheidsstelling door speciale waarborgfondsen van de centrale landbouwcredietbanken en leningen van familierelaties soms meer crediet kunnen verkrijgen, dan volgens de gebruikte normen mogelijk is.

In het voorgaande konden wij er reeds op wijzen, dat bij de veehouderij minder bedrijven aan de eis van een

gezonde financiële structuur beantwoorden, dan bij de overige bedrijfstypen. Wij kunnen deze gevolgtrekking thans aan de hand van tabel 2 aanvullen en waarnemen, dat als gevolg hiervan de liquiditeitspositie in gebieden met overwegend weidebedrijven minder gunstig is dan elders.

c. Het vermogen tot het financieren van investeringen.

Dank zij het feit, dat de eigen middelen een zo belangrijk aandeel in de financiering van de landbouw blijken te hebben, beschikken vooral die bedrijven, welke zakelijke onderpanden bezitten, over vaak ruime credietmogelijkheden om eventuele verbeteringen in de bedrijfsuitrusting te financieren. Zo kan de helft van de weidebedrijven naar schatting over meer dan f 7.000 beschikken, terwijl voor de gemengde en akkerbouwbedrijven dit bedrag op ruim f 15.000, resp. f 16.000 kan worden gesteld.

Voor zover financieringsmoeilijkheden voorkomen zullen daarom vooral pachtboeren en met name jonge pachters hiermede hebben te kampen, omdat juist zij in de regel onvoldoende zakelijke onderpanden bezitten, aangezien vee, dode inventaris en oogst te velde moeilijk voor verpanding vatbaar zijn. Persoonlijke zekerheidsstellingen zijn daarom voor deze boeren een vereiste ingeval een beroep op credietgevers moet worden gedaan. Wanneer men zelf voor 50 pCt van de te maken investeringskosten dekking kan bieden, kan echter bij credietverlening door boerenleenbanken in beginsel voor de andere helft garantie van het Borgstellingsfonds voor de Landbouw worden verkregen. Voor degenen, die evenwel niet tot 50 pCt zekerheidsstelling in staat zijn, liggen de credietmogelijkheden beslist ongunstiger. In dit verband kunnen wij er op wijzen, dat men in de tuinbouwsector wil trachten aan deze moeilijkheden het hoofd te bieden door de oprichting van provinciale waarborginstituten, die de ontbrekende zekerheid zo nodig kunnen aanvullen.

Overigens is het geenszins zo, dat alle pachtbedrijven geheel van eigen financieringsmiddelen verstoken zijn. Men kan aannemen, dat de helft van de pachtbedrijven van boeren ouder dan 40 jaar voor meer dan f 400 per ha uit eigen middelen zouden kunnen financieren. Bij de pachtboeren tussen 30 en 40 jaar is dit bedrag f 200 per ha en voor de boeren tussen 20 en 30 slechts f 100. Wanneer wij deze cijfers per bedrijf en dus niet per ha omrekenen, komen wij op bedragen aan eigen middelen van achtereenvolgens circa f 9.000, f 4.000 en f 2.000 waarover de helft van de pachtbedrijven tenminste zou kunnen beschikken. Nu moet hierbij wel worden bedacht, dat de gemiddelde bedrijfsgrootte van de onderzochte bedrijven groter is dan in het universum, hetgeen de hoogte van bovengenoemde cijfers kan beïnvloeden. In het rapport is aan dit bezwaar tegemoet gekomen door een analyse van de gegevens bij verschillende bedrijfsgrootten. Indien uitsluitend de groep bedrijven tussen 4 en 7 ha wordt onderzocht blijkt, dat de helft van de pachtbedrijven meer dan f 2.000 aan eigen investeerbare geldmiddelen bezit.

Over de vraag, of deze bedragen voldoende zijn om de noodzakelijke investeringen tot stand te brengen kan evenwel nog geen antwoord worden gegeven, zolang een onderzoek naar de additionele kapitaalbehoeften van de landbouw niet heeft plaats gehad. Het antwoord op deze vraag is uiteraard van betekenis bij het overwegen van maatregelen met betrekking tot bijvoorbeeld het verlenen van garanties bij credietverstrekkingen. Ook voor de landbouwcredietbanken zou het van belang kunnen zijn wanneer wat meer inzicht bestond in de tegenwoordige

³⁾ Agriculture Information Bulletin No 115, United States Department of Agriculture.

en de in de naaste toekomst te verwachten kapitaalbehoefte van de landbouw. Een poging tot kwantificering in deze richting lijkt ons wel de moeite waard.

Met het thans gepubliceerde rapport van het L.-E.I. is een jaar toegevoegd aan de nog kleine reeks van peilingen van de financiële toestand van de landbouw. Wij kunnen ons niet onttrekken aan het gevoel, dat het incidentele karakter van deze studies iets onbevredigends heeft. Zodra in de praktijk behoefte aan meer inzicht in de feitelijke toestand ontstaat, moet immers geruime tijd worden gewacht, al-

vorens de resultaten van een dergelijk incidenteel onderzoek ter beschikking komen. Het zou naar onze mening dan ook een punt van overweging kunnen zijn, of niet een zekere mate van periodiciteit en continuïteit aan de onderzoeken betreffende de liquiditeit en de financiële structuur van de landbouw moet worden gegeven. Door het volgen van de ontwikkeling zou het economisch onderzoek nauwer bij het heden aansluiten en sneller de vragen uit de praktijk kunnen beantwoorden.

's-Gravenhage.

Drs J. T. P. DE REGT.

Samenwerking in het belang van de Nederlandse export

De laatste wereldoorlog heeft overal, ook in ons land, veranderingen teweeggebracht, die wij allen kennen, die wij waarderen of afkeuren, maar die wij ongeacht onze instelling hebben te aanvaarden. Zonder te willen beweren, dat iedere vernieuwing ook een verbetering is, valt m.i. rekening te houden met bepaalde verschijnselen, die men in de klasse „evolutie” moet onderbrengen en waartegen — pro of contra — een andere instelling dan de radicale vereist wordt; met name heeft men zich te bezinnen op de vraag of wellicht in het nieuwe ook wel iets goeds zit. Vaak zal men dan ervaren, dat het nieuwe eigenlijk niets nieuws is, doch alleen door de omstandigheden op de voorgrond wordt gedrongen. Zulk een nieuwigheid zou ik willen zien in het *collectivisme*, dat de huidige wereld stelt en dat allerwege in sterke mate naar voren treedt. De machten, die het hebben opgewekt, moeten buiten deze bespreking blijven; het is er, nationaal, internationaal, in het sociale vlak en ook — zij het in mindere mate — in het economische vlak en wij kunnen het niet ontkennen. Dit is een evolutionaire gang, die wij hier en daar wellicht onprettig zullen vinden; doch wij moeten als verantwoordelijke zakenlieden met de feiten rekening houden.

In dit licht moet m.i. gezien worden de samenwerking op het gebied van de Nederlandse export. Het exportbelang is een belangrijk facet van de Nederlandse economie en niet uitsluitend de zaak van een bepaalde tak van handel of industrie. Dit op de voorgrond stellende, kan men constateren, dat export twee kanten heeft: de productiezijde en de verkoopzijde. De economische situatie, waarin ons land is komen te verkeren na de tweede wereldoorlog, noopt tot steeds groter rationalisatie. Dagelijks worden wij er mede geconfronteerd: opvoering productiviteit, modernisering, efficiency, arbeidssystemen en niet voor niets. Wij beseffen allen, dat opkomende industrie centra in Europa en Azië binnen afzienbare tijd op het terrein van de mededinging een hartig woord zullen meespreken, speciaal op onze exportmarkten. Opvoering productiviteit door modernisering vergt investering, waartoe vooral het klein en middelgroot bedrijf niet altijd in staat zal zijn. Eenzelfde resultaat kan echter ook bereikt worden door samenwerking; ik moge hier een paar voorbeelden aanhalen.

Een fabrikant heeft een ultra modern machinepark en is volledig bezet met de export naar een bepaald land, dat wij X zullen noemen. Hij kan echter nog meer doen, mist echter de middelen tot uitbreiding. Een collega bezit een enkele van de bovengeschetste machines en doordat hij duurder produceert, krijgt hij geen kans op afzet naar het land X. Beiden tezamen kunnen zij beschikken over een capaciteit, die, mits geconcentreerd op de plaats waar

de productie het goedkoopst kan plaatsvinden, oplevert een economische unit met de laagste kostprijs in Nederland. Wat is in beider belang nu meer aangewezen dan dat deze twee fabrikanten hun productie poolen. De ene krijgt er de machines bij, die hij zich niet kan aanschaffen, de andere krijgt er de afzet bij, die hij, omdat hij te duur is, niet kan verwerven. De rest is een kwestie van juridisch en administratief overleg.

Een ander voorbeeld. In tal van bedrijfstakken is de differentiëring van artikelen zeer groot; ik denk bijv. aan sommige sectoren in de textielindustrie, waar met uitgebreide collecties gewerkt wordt. Hoe groter deze collectie, hoe groter differentiëring in orders, hoe minder efficiency in de productie met dien noodzaak hoe hoger kostprijs. Op dit terrein is m.i. op het gebied van belangenbundeling — die juist onze export ten goede komt, omdat op deze markt de concurrentie steeds scherper wordt —, nog veel te doen, indien de betrokkenen hun belang zouden willen inzien. Volkomen gelijkgerichte apparaturen maken ieder een grote verscheidenheid van gelijke of nagenoeg gelijke artikelen; reeds de halvering van het assortiment, gezien in een samenwerking: gij dit en ik dat, zou m.i. een enorme efficiency naar voren brengen.

Dit wat de productiezijde betreft, en naar ik mij bewust ben, slechts oppervlakkig aangeroerd. Er is ook nog die andere zijde, nl. de verkoop. Aan rationalisatie van de verkoop wordt belangrijk minder aandacht besteed dan aan de productie, doch geheel ten onrechte. Het verkoopapparaat voor de export is een kostbaar instituut en de versnippering op dit gebied is helaas zeer groot. Nergens spreekt het individualisme sterker dan juist op het terrein van de verkoop. Dit is begrijpelijk, want de verkoop is het slagveld der concurrentie; hier worden uiteindelijk de degens gekruist. Gelukkig dringt het besef, dat rationalisatie ook op dit gebied gewenst is, meer en meer door. Wij zien toch exporteurs zich verenigen in zgn. *exportcombinaties*, waarbij in het gezamenlijk optreden een belangrijke kostenbesparing wordt bereikt.

Deze vorm van samenwerking verdient alle aandacht; hij wordt in hoofdzaak toegepast door ondernemers, die elkaar niet beconcurreren. De combinatie echter juist van concurrenten zou ik warm willen aanbevelen. Er zijn immers voorbeelden, waarbij de Nederlandse industrieel op de exportmarkt niet alleen te kampen heeft met de buitenlandse concurrentie, maar bovendien nog met de mededinging van zijn eigen Nederlandse collega's. Hieruit ontstaat maar al te licht een chaos, die lijdt tot verlies en in het beste geval tot rendementen, die zo laag liggen, dat men zich moet afvragen of de energie, die hieraan verspild wordt, gewettigd is. Men versta mij goed; ik ben een ernstig voorstander van de vrije concurrentie, doch

een tegenstander van een mededinging ad absurdum. Het heeft geen zin om zijn producten practisch cadeau te geven. Kan men met de concurrentie niet meekomen, dan is er m.i. slechts één weg: opvoering van de efficiency, zodat men wel kan concurreren en waar individueel tot dit resultaat niet gekomen kan worden — daarvoor zijn talloze oorzaken aan te wijzen — ligt het op de weg van de ondernemer om zich ernstig te beraden op samenwerking, eventueel ook met de Nederlandse concurrent. Men vergete niet, dat export een eminent landsbelang is en dat medogenloze concurrentie, alleen maar om een markt te houden, incidenteel wellicht tot resultaat kan leiden, doch uiteindelijk zonder meer terugslaat op de individuele onderneming zelve, hetzij bijv. doordat buitenlandse regeringen genoeg krijgen van de concurrentiestrijd op hun territoir en mitsdien beperkende maatregelen gaan overwegen, hetzij door het simpele feit, dat de buitenlandse koper dermate verwend wordt door de prijzenstrijd, dat het onmogelijk wordt om de prijzen ook maar ooit weer op te trekken. En dan staat men toch voor het probleem van de rationalisatie; waarom daar dan niet nu mee te beginnen? Het is een zaak van potlood en papier, van gezond verstand en van goede wil.

De juridische vormen van exportcombinaties kunnen zeer verschillend zijn. Men kan in stichtingsvorm werken, in verenigingsverband, men kan combinatiecontracten afsluiten, men kan zelfs de vorm van een N.V. kiezen; vooral deze laatste, in ons land naar ik meen weinig gebruikelijke figuur, acht ik zeer aantrekkelijk, omdat het de verbondenheid sterk onderstreept. Wanneer men tot een samenwerking besluit, dan mag het niet zo zijn, dat een participant bij de geringste stoornis uit de combinatie treedt; men heeft a gezegd en moet ook b en het verdere alfabet zeggen; de strijd moet gezamenlijk aangeboden en volgehouden worden, want export is een voortdurende strijd. Er is mij een geval bekend, waarbij enige fabrikanten in de speelgoedindustrie hun gezamenlijke verkoopapparaten terzake van hun export in een N.V. hebben samengesmolten met het resultaat, dat in luttele jaren tijds de gezamenlijke export belangrijk is toegenomen. Het kan natuurlijk ook op lossere grondslag, doch een binding moet er altijd zijn, al was het voor een bepaald tijdsverloop. Zo hebben enkele fabrikanten van verschillende artikelen een gemeenschappelijk verkoopkantoor ergens in Azië georganiseerd. De kosten van het kantoor worden door de deelnemers gegarandeerd voor een aantal jaren; daarna zal het kantoor zich moeten bedruipen uit de commissies. Bij renderen van de opzet worden de geïnvesteerde gelden in latere jaren terugbetaald. Ook deze organisatie is gebleken succesvol te zijn en men overweegt hetzelfde te doen op andere markten.

Het is de vraag, wat betreft de deelneming aan een exportcombinatie, of het wenselijk is deze op te bouwen in horizontale dan wel in verticale zin. Voor beide vormen is iets te zeggen. Heeft men in de combinatie artikelen uit dezelfde sector — al dan niet concurrerend — dan kan de verkoopsinspanning gebaseerd worden op de vakkennis van de salesman. Dit kan het verkoopsoverwicht bij het afsluiten van transacties ten goede komen. Heeft men verschillende branches in een combinatie vertegenwoordigd, dan is het ondenkbaar, dat de verkoper van al deze artikelen verstand heeft; men zal een all round salesman — en die zijn er — moeten inschakelen. Hun methode zal anders moeten zijn dan van de vakman. Het voordeel van deze laatste vorm is gelegen juist in de differentiëring. Het is best mogelijk, dat het ene artikel in de gecombineerde export niet direct aanslaat, het andere wel; waar

het totale rendement echter aan de combinatie ten goede komt, profiteert dus het trage artikel van de runner en daar zit iets in. Ieder zal hierover zijn eigen inzichten moeten laten spreken. Persoonlijk voel ik meer voor de branchecombinatie, omdat ik het vakkundig verkopen wel zeer belangrijk vind. Hoe vaak komt het toch niet voor bij een offerte, dat de inkoper een soortgelijk artikel uit zijn stelling haalt en het de verkoper toont met de mededeling, dat het veel goedkoper wordt ingekocht. De verkoper moet dan m.i. de kwaliteit kunnen beoordelen en als zijn artikel beter is, daarvan een selling point kunnen maken. Dit vereist echter kennis van zaken, die de all round salesman mogelijk mist, of althans in belangrijk mindere mate bezit.

Het belangrijke punt is, dat men op de een of andere wijze tot samenwerking komt in het belang van onze exportinspanning en dit is, zoals gezegd, een zaak van gezond verstand en goede wil. En van „vertrouwen” zal men hier en daar wellicht schamper opmerken! Een enkel woord hierover. Het zakenleven is niet zo slecht als men wel denkt. Het grote beginsel van het recht, dat „de goede trouw wordt verondersteld”, vindt in de practijk maar al te vaak een toepassing in omgekeerde zin, doch zeer ten onrechte. Wat als kwade trouw wordt aangemerkt, spruit maar al te dikwijls voort uit onvoldoende afspraken, die ruimte laten tot verschillende interpretaties, uit loze geruchten, uit de ongemotiveerde vrees, dat men bedrogen wordt. Wij beschikken echter over een leger van deskundigen, die aan elke samenwerking die vorm kunnen geven, die partijen een goede nachtrust kunnen garanderen, doch van nog meer waarde acht ik het beginsel: schenk vertrouwen en gij verwerft het!

Samenwerking wil ik verder zien niet alleen binnen het raam van de industriële export. Er bestaat ook nog een uitnemend georganiseerde exporthandel. Vele exporthuizen kan men eigenlijk zien als exportcombinaties, immers zij concentreren verschillende industriële producten in een centrale verkoopsorganisatie. De beginnende en kleinere exportindustrie zou ik in vele gevallen in overweging willen geven om gebruik te maken van deze exporthandel, in stede van zelf te experimenteren op onbekende vreemde markten; men valt zo licht een buil, waarvani de dokterskosten zo hoog liggen!

Moge bovenstaande regelen een klein steentje bijdragen tot het besef, dat samenwerking op het terrein van onze export in het belang is van de welvaart van ons land. Aldus is tenminste mijn vaste overtuiging.

Rotterdam.

Mr A. C. JAS.

BOEKBESPREKINGEN

„De Duitse Zeevisserij”, rapport dd. 15 December 1954 van het Landbouw-Economisch Instituut, 's-Gravenhage.

Onze zeevisserij is een zoon van gescheiden ouders. Vader Zeevaart is het huis uitgelopen en Moeder Landbouw is blijven zitten met de zorg voor haar half onbegrepen zoon. Moeder heeft aan hem een moeilijk kind dat met slechte cijfers thuis komt, en zij is eens bij de burens gaan vragen hoe die er in geslaagd zijn hun zoon zo gunstig te doen opgroeien. Zij is zich wel bewust dat zij als vrouw haar zoon nooit werkelijk doorgronden kan, maar in ieder geval kan zij bij de burens enkele facetten van de oplossing van het probleem ontdekken.

Dit rapport is het resultaat van een bezoek aan Duitsland, welks zeevisserij het opmerkelijk veel verder dan de onze gebracht heeft. De grote trawlvaart op rondvis,

zoals kabeljauw en schelvis, is bij ons in verval, terwijl dit in Duitsland een enorm bedrijf is geworden. Terwijl wij niet veel verder komen dan de overbeviste Noordzee en soms naar IJsland, en onze schaarse proefreizen naar de verre gronden bij Lofodden, Barentssee en Bereneiland steevast op mislukkingen uitlopen, hebben de Duitsers een grote verre visserij opgebouwd. Van hun ruim 200 trawlers is meer dan de helft voor de verre visserij geschikt. De meeste schepen zijn na de oorlog gebouwd. Van de totale zeevisaanvoer, haring uitgezonderd, komt meer dan $\frac{2}{3}$ van de verre visserij, en daarmee wordt geld verdiend. Overigens zijn de Engelsen, Fransen en Belgen ons ook ver vooruit op dit gebied.

Aan het rapport zouden wij moeten toevoegen, dat de Duitse zeevisserij het geluk heeft gehad dat Vader Zeevaart na twee oorlogen een tijd lang gedwongen was thuis te blijven en zich toen alle moeite heeft gegeven om de zoon te steunen in zijn werk; de Duitse zeevisserij heeft veel steun gekregen omdat zij de opgroeiende jeugd van de zeevaart is. Wanneer de tekenen niet bedriegen zal ook in ons land Vader Zeevaart langzaam gebrek aan goede zeelieden gevoelen, en dan zal hij misschien zich ook weer meer van het lot van de visserij aantrekken teneinde het ras der zeelieden in stand te houden. Ook mag nog aan het rapport worden toegevoegd dat de vooroorlogse autarkische jaren in Duitsland een machtige stimulans voor de opbouw van een visproductie- en distributie-apparaat hebben gegeven waarvan veel gezonds is overgebleven.

Het rapport beschrijft de belangrijkste economische aspecten van de Duitse zeevisserij, inclusief visverwerking en distributie. Wat de dominerende verre visserij betreft dient in de eerste plaats te worden vermeld dat dit een merkwaardig en bijzonder zwaar bedrijf is. Met trawlers van ca 900 ton, die ongeveer f 3.000 per reisdag kosten, (financierings- en exploitatiekosten inclusief besommingsaandeel van de bemanning bij middelmatige vangst), vaart men eerst een kleine week naar het barre Noorden, dan heeft men ruim een week de tijd om in een eindeloze oceaan in een meer dan honds klimaat vis op te sporen en binnen te halen als het niet al te hard stormt, en dan moet men weer spoorlags naar huis varen omdat de brandstofvoorraden opraken en de vangst oud wordt. Drie weken uit en een paar dagen in de kou vissen; en dan ten minste voor f 60.000 vis thuisbrengen, anders is het tevergeefs geweest.

Allerlei gegevens worden vermeld, waaruit is af te leiden dat het bij de Duitse vangstcijfers en de huidige Nederlandse lonen en prijzen mogelijk zou zijn rondvis (vooral kabeljauw en roodbaars) aan te voeren tegen 33 ct/kg, hetgeen op een winkelprijs gefileerd zou neerkomen van f 1,65 per kg filets. Dit zou een voor de consument aantrekkelijke prijs zijn, waaruit men de conclusie mag trekken dat de verre visserij economisch bestaansbaar zou zijn in Nederland.

Er wordt gewezen op de geheel andere structuur van de ondernemingen. Bij ons kleine en eenschips-rederijen, in Duitsland vooral geïntegreerde concerns. De „Nordsee” heeft 60 trawlers, 2 vismeelfabrieken, 2 conservenindustrieën en 250 winkels. Deze integratie en concentratie is vermoedelijk een levensvoorwaarde voor de verre visserij. Dat begint al op zee waar de collega's van dezelfde rederij elkaar kunnen seinen waar zij veel vis hebben gevonden, want zij behoeven niet bang te zijn dat de ander hun markt zal bederven door een concurrerende grote aanvoer op de afslag te brengen; hun eigen handels- en verwer-

kingsapparaat kan de grootste aanvoeren absorberen zonder de markt te bederven en heeft prijs en kwaliteit tot aan de huisvrouw in de hand.

Drie punten zijn intussen wel duidelijk ten aanzien van de verre visserij: zonder een paar miljoen kan men niet eens beginnen; van de goede wil der bemanning om in dat barre klimaat enkele etmalen achter elkaar op het dek te werken wordt heel veel gevergd; en het grote risico dat geconcentreerd is op de vangstresultaten van slechts enkele visdagen kan alleen beperkt worden door grote vakkennis en het gebruik van de meest moderne elektronische en andere apparatuur om de vissen met hun mysterieuze gedragingen snel op te sporen.

Het moeilijkste van alles is wellicht het personeelsvraagstuk, een aspect waarover het Landbouw-Economisch Instituut zich moeilijk kan uitlaten omdat het op sociologisch terrein ligt, en dat trouwens bij verschillende nationaliteiten met hun afwijkende karakters anders is. Bij ons wordt het grootste deel der bemanning als losse werklieden per reis aangemonsterd en zij varen in hoofdzaak voor een aandeel in de besomming van die ene reis. Dat is zowel psychologisch als economisch volkomen in strijd met de exploitatievoorwaarden voor een moderne trawler waarbij in de eerste plaats nodig is dat het schip het hele jaar door in vette en magere maanden in de vaart blijft om de vaste kosten van ca f 250.000 per jaar over zoveel mogelijk vaardagen uit te smeren. Een moderne trawler is een snel verouderende en slijtende machine, die men moet exploiteren als een moderne kapitaalintensieve industrie met personeel dat er een vaste betrekking en een carrière in vindt; op die manier trekt men de juiste mensen aan en krijgt men de saamhorigheid die vooral in de visserij zo onontbeerlijk is.

Drs A. G. U. Hildebrandt heeft in dit rapport veel kostbaar materiaal aangevoerd waaruit men zich voor iedere tak van zeevisserij kan oriënteren over de moderne ontwikkelingen over de grens, die op ons repercussies zullen hebben. Het is te hopen dat hij spoedig een rapport over Engeland laat volgen. En dan ware te wensen dat een bedrijfspsycholoog of socioloog zich eens in ons probleemkind ging verdiepen.

Overveen.

Dr F. W. C. BLOM.

Mr W. F. de Gaay Fortman en D. W. Ormel: Samenwerking in de onderneming. Praktische toelichting op de Wet op de Ondernemingsraden. Vierde druk, uitgever T. Wever, Franeker 1954, 60 blz., f 1,50.

Van deze uiterst praktische commentaar op de Wet op de Ondernemingsraden is in 1954 reeds de vierde druk verschenen. Hieruit blijkt wel, hoezeer zij aan een behoefte voldoet, nl. om aan werkgevers en werknemers, die in de praktijk met ondernemingsraden te maken krijgen, hierbij een handleiding te verschaffen.

Het valt toe te juichen, dat aan de eigenlijke toelichting een hoofdstuk over de ontwikkeling der kernen voorafgaat, waarbij tot ongeveer 1875 wordt teruggegaan. Hierbij worden vier perioden onderscheiden, waarbij een aantal factoren wordt genoemd, dat na de tweede wereldoorlog tot een versnelde ontwikkeling van het ondernemingsgewijze overleg heeft geleid.

Vervolgens wordt het karakter der Wet duidelijk uiteengezet, terwijl een literatuuropgave de weg wijst naar verdere studie.

De toelichting op de Wet munt uit door heldere stijl en bevattelijke inhoud. Een uitvoerige inhoudsopgave achter in het boekje maakt het gemakkelijk de plaats te vinden, waar een bepaald onderwerp wordt behandeld.

* *
* *

Wij maken van deze aankondiging gebruik om een verzuim te herstellen, nl. de vermelding van de verschijning van de tweede druk van „*De arbeider in de nieuwe samenleving*” door Mr W. F. de Gaay Fortman. (Uitgeverij Albani, Den Haag, 164 blz., f 3,25).

Goede wijn behoeft geen krans: de naam van de auteur staat ons borg voor een belangwekkende uiteenzetting van verschillende aspecten der sociale politiek zowel in de bedrijfstak als in de onderneming. In een slothoofdstuk wordt met name de toepassing der Wetten op de Bedrijfsorganisatie en op de Ondernemingsraden onder de loupe genomen.

Hilversum.

A. W. QUINT.

INGEZONDEN STUK

Ouderdomsverzekering en inflatie

Prof. Dr W. C. Mees te Apeldoorn schrijft ons:

In een noot op blz. 88 van „E.-S.B.” van 2 dezer constateert Drs Eizenga, dat het door mij bepleite herleidingsstelsel in de laatste jaren geleidelijk en ongemerkt ten dele (?) actueel is geworden, doch dat het niet een oplossing voor het inflatieprobleem betekent, daar de vicieuze cirkel niet wordt doorbroken, maar versterkt. Nu dit de laatste tijd ten onrechte reeds meer is gezegd, zij er op gewezen, dat dit toch niet juist is, daar integendeel inflatie bij een herleidingsstelsel veel gemakkelijker kan worden bestreden dan nu. Terwijl deflationistische maatregelen thans steeds het gevaar van werkloosheid en andere depressieverschijnselen dreigen op te roepen, waarom men ze zo lang mogelijk achterwege laat, is dat bij een herleidingsstelsel niet het geval, daar dan iedere daling van het prijspeil met een evenredige daling van de voornaamste productiekosten gepaard gaat, zodat de rentabiliteit van het bedrijfsleven niet wordt aangetast. En mocht de Overheid eens verzuimen zodanige maatregelen te nemen, dan zou een daardoor voortschrijdende inflatie bij een herleidingsstelsel toch weinig kwaad doen.

Naschrift.

Wanneer een prijsstijging heeft plaatsgevonden ten gevolge van een spanning tussen vraag en aanbod, dan zullen kostenaanpassingen leiden tot verdere prijsstijgingen, omdat met de stijging der kosten het inkomen toeneemt, en dus de vraag. Deze inflatoire tendentie zal op den duur versterkt kunnen worden door een door prijsstijging uitgelokte devaluatie, die op haar beurt een nieuwe stimulans geeft tot prijsstijging. Wanneer bovendien nog gerekend kan worden op herleidingen, zullen

speculatieve transacties deze beweging komen versterken. Daar de herleidingen, die tot nu toe hebben plaatsgevonden, slechts een deel der kostencategorieën betroffen, zijn de prijsstijgingen uit hoofde hiervan beperkt gebleven. Naarmate meer categorieën meespelen, zal de inflatie-spiraal sterker gaan werken. Wanneer in een gesloten economie alle kostencategorieën bij de prijsstijgingen zouden worden aangepast, zou een beginnende prijsverandering zich tot in het oneindige kunnen voortzetten!

Dat inflatie bij een herleidingsstelsel gemakkelijker kan worden bestreden, meer ik te moeten betwijfelen. Het nemen van deflatoire maatregelen roept zeer snel politieke weerstanden op. Verlaging der overheidsuitgaven of verhoging der belasting is politiek geen aantrekkelijke zaak. Bovendien zullen inkomensherleidingen in neerwaartse richting aanmerkelijk minder spontaan worden geaccepteerd dan in opwaartse richting. Nu de inkomenscategorieën meer en meer politieke categorieën zijn geworden, is de mogelijkheid om daarmee te manipuleren in sterke mate afgenomen!

En mochten de kostencategorieën ook bij prijsdaling worden aangepast, dan zal zich een deflatiespiraal kunnen ontwikkelen, omdat een kostendaling een inkomensdaling betekent, en dus een vermindering van de vraag. Ook in dit geval zullen wisselkoersveranderingen (revaluatie) en speculatieve transacties cumulatieve bijdragen kunnen verlenen!

Rotterdam.

W. EIZENGA, ec. drs.

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt.

De geldmarkt vertoonde de afgelopen week een verkrapping, tot uiting komend in een verhoging van de callgeldnotering op 25 Februari tot 3/4 pCt en een stijging van de marktdiscounto's met ca 1/16 pCt, waardoor bijv. papier met enkele maanden resterende looptijd op ca 1 pCt kwam. De oorzaak van de verkrapping was vooral te zoeken in de verhoging van het verplichte kaspercentage der banken van 8 tot 10 pCt voor de 22 Februari ingaande periode. Het totale tegoed van banken bij de Centrale Bank per 21 Februari ad f 464 mln was nl. niet geheel voldoende voor laatstgenoemd percentage. Hierbij kwam, dat die geldmarktinstellingen welke ruim zitten, soms de voorkeur geven aan belegging op de jongste discontoverhogingen, niet zo excessief laag is als in Nederland.

In het kader van haar actieve geldmarktpolitiek verklaarde De Nederlandsche Bank zich met ingang van 22 Februari — evenals vóór 22 Januari — wederom bereid via de wisselmakelaars papier met een maximum looptijd van 105 dagen te kopen. Een nieuwigheid was echter, dat zij dit thans tegen een „haar conveniërend” disconto zal doen, zulks in tegenstelling met het „vaste” disconto van 1 pCt, dat tot 22 Januari jl. in rekening werd gebracht. Inmiddels wordt in geldmarktcringen niet verwacht, dat in feite een sterk van 1 pCt verschillend percentage uit de bus zal komen.

Ten slotte verklaarde de Centrale Bank zich met ingang van 22 Februari weer bereid schatkistpapier aan gegadigden te verkopen, en wel 3 resp. 12 maandspromessen tegen een disconto van $\frac{1}{2}$ resp. $\frac{3}{4}$ pCt per jaar. In 1954, toen — tot 22 December 1954 — ook dergelijke verkoop over de toonbank plaatsvond, genoot deze i.v.m. de lage rentevergoeding slechts zeer weinig populariteit.

De kapitaalmarkt.

Gedurende de verslagweek werden op de aandelenmarkt nieuwe koersrecords gevestigd, terwijl voorts ook de omzetten omhoog liepen. Er was wederom sprake van buitenlandse (speciaal Amerikaanse en Zwitserse) aankopen, vooral van aandelen Philips en scheepvaartfondsen. De indruk bestaat, dat de zwevende koopkracht dergenen, die internationale fondsen naar het buitenland verkochten, zich thans in meerdere mate op binnenlandse aandelen gaat richten, waardoor sommige dezer de laatste tijd een deel van hun „achterstand” t.o.v. de internationals inlopen.

De daling op de Londense aandelen- en obligatiemarkt i.v.m. de verhoging van het officiële disconto aldaar van 3 op $3\frac{1}{2}$ pCt op 27 Januari en van $3\frac{1}{2}$ op $4\frac{1}{2}$ pCt op 24 Februari jl. vond in Amsterdam derhalve geen navolging. Ook de aarzelande stemming in New York, waar Dow Jones industrials 25 Februari jl. 409,5 d.i. $4\frac{1}{2}$ punt beneden de top van 11 Februari noteerde, vermocht geen roet in het eten te werpen.

Het proces van rentedaling hier te lande wordt geïllustreerd door de aflosbaarstelling door de Rotterdamse Scheepshypotheekbank van haar $4\frac{1}{4}$ pCt pandbrieven, met aanbod van omwisseling in $3\frac{1}{2}$ pCt stukken.

Aand. indexcijfers 18 Febr. 1955 25 Febr. 1955

Algemeen	232,7	236,4
Industrie	330,5	338,1
Petroleum	302,3	298,1
Scheepvaart	239,0	243,0
Banken	191,5	189,2
Indon. aand.	72,5	73,6

Aandelen

Kon. Petroleum	550	542
Unilever	364	377
Philips	343	353
A.K.U.	288	301
Kon. N. Hoogovens	279	284 $\frac{1}{2}$
Van Gelder Zn	270	272
H.A.L.	195	196 $\frac{1}{2}$
Amsterd. Rubber	114	114 $\frac{1}{4}$
H.V.A.	142 $\frac{1}{2}$	142 $\frac{1}{2}$

Staatsfondsen

2 $\frac{1}{2}$ pCt N.W.S.	80	80 $\frac{1}{16}$
3-3 $\frac{1}{2}$ pCt 1947	100 $\frac{9}{16}$	100 $\frac{7}{16}$
3 pCt Grootboek 1946	100 $\frac{5}{16}$	100 $\frac{1}{4}$
3 pCt Dollarlening	96 $\frac{13}{16}$	96 $\frac{5}{8}$

Diverse obligaties

3 $\frac{1}{2}$ pCt Gem. R'dam 1937 VI ...	102 $\frac{1}{4}$	102 $\frac{1}{16}$
3 $\frac{1}{4}$ pCt Bk v. Ned. Gem. 1954 II/III	100 $\frac{7}{16}$	100 $\frac{3}{8}$
3 $\frac{1}{2}$ pCt Philips 1948	102 $\frac{1}{2}$	103 $\frac{3}{16}$
3 $\frac{1}{4}$ pCt Westl. Hyp. Bank	99 $\frac{3}{8}$	99 $\frac{3}{8}$

J. C. BREZET.



De Maatschappij die z er bijzondere voordelen biedt

**ZWITSERSCHER MAATSCHAPPIJ
VAN LEVENSVZERKERING EN LIFRENTE**

Een symbool van veiligheid

Herengracht 500 - Amsterdam - Telefoon 37171

(Advertentie)

De Belgische geld- en kapitaalmarkt in Januari 1955

De geldmarkt.

In de loop van de maand Januari is de geldmarkt stilaan krupper geworden, vooral in gevolge het sterk verminderde aanbod van callgelden door de private banken. Deze verenging van de liquiditeitspositie van de private banken is toe te schrijven aan een dubbele beweging: in de eerste plaats dient de gewone terugloop van de deposito's in het begin van het jaar te worden vermeld, en daarenboven is het volume der opgenomen kredieten eveneens sterk vermeerderd. Deze laatste beweging is karakteristiek voor de opgaande conjunctuur.

Het mindere aanbod van callgelden vanwege de private banken werd blijkbaar enigermate gecompenseerd door een grote terbeschikkingstelling van daggelden door institutionele beleggers en andere parastatale instellingen. Op de markt van het privaat disconto is de rentevoet ondertussen licht gestegen ($+\frac{1}{16}$ pCt) en wordt voor een mobilisatie voor  en maand thans $2\frac{11}{16}$ pCt in rekening gebracht.

Daar de toestand van de banken einde December met grote vertraging wordt gepubliceerd, werd in deze kroniek het gebruikelijk statistisch overzicht weggelaten.

De obligatiemarkt.

Het jaar 1955 opende in een vaste stemming op de obligatiemarkt, alhoewel de verhandelingen op de aandelenmarkt opnieuw aanmerkelijk toenamen. Deze tijdelijk grote ruimte op de markt der vastrenderende effecten werd blijkbaar in grote mate veroorzaakt door de investeringen in obligaties en kasbons door institutionele beleggers.

De hausse van de noteringen localiseerde zich aanvankelijk in de sector der fondsen met korte looptijd, doch geleidelijk nam de interesse voor obligaties met middelmatige looptijd toe. Ook de leningen met middelmatige looptijd door de parastatale instellingen uitgegeven boekten een matige koersverbetering. Ten slotte bleven ook de langlopende staatsfondsen vast.

Rentestand op de obligatiemarkt a)

(in pCt per einde maand)

	Gemiddelde looptijd	Aug. 1948	Juni 1950	Juni 1951	Nov. 1954	Dec. 1954	Jan. 1955
Staatsrenten	langlopende	4,77	4,38	4,68	4,26	4,24	4,21
Staatsfondsen	7 � 8 jaar	4,83	4,63	5,24	4,51	4,49	4,47
Kasbons Steden	5 � 6 jaar	5,07	4,49	5,37	4,80	4,81	4,82
Kasbons parastatale instellingen	ca 9 jaar	—	—	5,41	4,63	4,66	4,64
Private instellingen	10 � 12 jaar	6,06	5,43	6,08	4,86	4,95	4,77

a) Reële rendementen — rekening gehouden met agio en disagio tegenover terugbetalingsprijs.

Bron: Kredietbank.

De aandelenmarkt.

Over gans de maand Januari steeg het algemeen beursindexcijfer met 2,5 pCt, tegenover respectievelijk $4\frac{1}{2}$ pCt

en 3½ pCt in December en November van vorig jaar. Het lagere hausscijfer van de maand Januari is evenwel grotendeels toe te schrijven aan de onderbreking van de koersstijging tijdens de derde week van de maand.

Indices (1936/38 = 100)

	29/12/54	31/1/55	Beweging in pCt
Banken	265,5	281,0	+5,8
Portefeuille	252,2	255,4	+1,3
Trusts	178,4	180,7	+1,3
Gas en electriciteit	262,5	267,0	+1,7
Metaalnijverheid	247,1	258,7	+4,7
Scheikundige producten	195,1	198,3	+1,6
Steenkolennijverheid	213,8	217,0	+1,5
Spiegelglas	121,2	115,4	-4,8
Glasblazerijen	165,4	166,9	+0,9
Bouwnijverheid	245,6	251,2	+2,3
Textiel	162,4	166,9	+2,8
Koloniale	614,9	615,5	+0,1
Voeding	129,3	131,1	+1,4
Verscheidene	277,5	288,6	+4,0
Brouwerijen	68,4	69,1	+1,0
Papierenijverheid	477,9	502,1	+5,1
Warenhuizen	448,6	452,3	+0,8
Algemeen	268,7	275,5	+2,5

Bron: Kredietbank.

Alleen de rubriek van het spiegelglas onderging een, baisse tijdens de verslagperiode, blijkbaar veroorzaakt door een zekere teleurstelling bij een paar dividenduitkeringen. De belangrijkste rubriekstijgingen zijn die van de banken, de metaalwaarden en de papierenijverheid. Bij de banken lag de hausse van de Nationale Bank vooral aan de basis van de algemene beweging, terwijl

in de metaalwaarden de gunstige conjunctuur wordt verdisconteerd. De voortdurende progressie van de papierwaarden dient in verband te worden gebracht met het naderende dividendseizoen van de maatschappijen, waarop hoge verwachtingen worden gebouwd.

Ondanks de koersstijging bleef het gemiddelde rendement op 75 vedetten per einde Januari ongewijzigd. Dit is het gevolg van enkele dividendverhogingen (Nationale Bank fr. 400 t.o. 350, Société Générale fr. 470 t.o. 450, Ougrée fr. 200 t.o. 150, e.a.).

Beursrendement

	1952	1953	1954	1955
Januari	3,62	5,44	4,74	3,18
Februari	4,05	5,55	4,89	
Maart	4,58	5,50	4,53	
April	4,86	5,34	4,08	
Mei	5,29	5,24	3,88	
Juni	5,26	5,22	3,80	
Juli	5,11	5,06	3,61	
Augustus	5,02	5,04	3,57	
September	5,45	5,31	3,31	
October	5,44	4,94	3,43	
November	5,36	4,86	3,33	
December	5,39	4,84	3,17	

Bij de beoordeling van deze rendementcijfers dient evenwel te worden genoteerd dat deze rendementen netto werden berekend, t.t.z. na afhouding aan de bron van de 30 pCt mobiliënbelasting.

Kortenberg.

Dr L. DELMOTTE.

STATISTIEKEN

OVERZICHT VAN DE OPBRENGST DER RIJKSMIDDELEN *)

STAAT I

Ontvangsten op niet-kohierbelastingen. Kalenderjaar 1954.

x f l mln

Benaming der middelen	Jan. 1954	Febr. 1954	Mrt 1954	April 1954	Mei 1954	Juni 1954	Juli 1954	Aug. 1954	Sept. 1954	Oct. 1954	Nov. 1954	Dec. 1954	Totaal 1 Jan. '54 t/m ult. Dec. '54	Raming jaar 1954
Loonbelasting	72,3	71,8	45,5	63,3	55,0	39,2	87,4	55,9	42,7	82,5	61,3	42,4	719,4	720,0
Dividendbelasting	15,6	0,8	2,5	4,8	25,8	15,4	13,4	4,7	0,2	1,0	3,4	11,9	92,7	83,0
Commissarissenbelasting	0,9	0,9	0,3	1,1	1,2	1,3	2,9	0,9	0,3	1,4	0,6	0,2	12,1	12,0
Vereveningsheffing	26,6	25,3	15,9	27,0	23,3	14,6	35,5	23,4	14,5	33,5	24,4	15,3	279,6	275,0
Rechten op invoer	34,7	33,8	40,5	44,7	49,3	43,2	49,5	44,2	46,5	45,8	46,4	63,0	541,8	490,0
Accijns op gedistilleerd	9,5	8,5	8,9	9,3	9,0	8,2	9,6	9,2	9,0	10,2	9,9	16,2	117,5	114,0
Accijns op bier	1,9	1,8	1,9	1,7	1,5	2,0	1,6	2,1	2,1	2,4	1,6	1,4	22,2	21,0
Accijns op suiker	7,9	10,1	5,6	4,2	6,0	4,6	5,1	5,2	6,9	5,9	7,1	6,1	74,8	75,0
Accijns op tabak	26,8	26,4	28,8	28,0	26,9	27,7	28,8	27,4	30,5	31,6	30,4	34,4	347,7	325,0
Omzetbelasting	125,2	119,7	82,5	117,1	117,0	74,0	138,8	104,6	74,0	139,6	126,1	96,4	1.318,8	1.300,0
Rechten van zegel ¹⁾	3,6	4,5	3,9	3,5	3,2	3,6	4,4	3,9	3,8	4,1	4,3	4,3	47,1	43,0
Rechten van registratie	4,6	5,9	4,7	4,3	5,1	5,4	6,1	4,7	4,6	5,0	5,2	8,6	64,2	57,0
Rechten van successie	6,2	7,1	9,5	7,3	9,0	7,3	7,7	8,3	7,2	8,2	8,7	12,5	99,0	92,0
Motorrijtuigenbelasting	5,7	6,1	7,9	15,6	9,5	8,0	7,9	6,8	6,6	6,5	6,6	7,3	94,5	92,0
Totaal	341,6	322,8	258,4	331,9	341,8	254,5	398,7	301,4	248,7	377,8	329,3	320,2	3.827,2	3.699,0

¹⁾ Hieronder begrepen wegens zegelrecht van nota's van makelaars en commissionnaires in effecten, enz.

STAAT II

Ontvangsten op kohierbelastingen.

x f l mln

Benaming der middelen	Jan. 1954	Febr. 1954	Mrt 1954	April 1954	Mei 1954	Juni 1954	Juli 1954	Aug. 1954	Sept. 1954	Oct. 1954	Nov. 1954	Dec. 1954	Totaal 1 Jan. 1954 t/m ult. Dec. 1954
Inkomstenbelasting	136,0	112,1	97,2	64,7	63,7	61,4	68,6	89,0	124,6	137,6	137,0	149,4	1.241,4
Vermogensbelasting	12,9	11,3	10,4	6,6	6,4	6,1	5,2	6,4	7,9	13,1	13,8	16,7	116,8
Vennootschapsbelasting	225,1	45,2	23,0	14,1	12,2	15,7	34,6	-109,4	115,0	65,8	97,6	102,9	860,6
Grondbelasting ¹⁾	7,1	3,4	3,9	2,6	3,4	5,3	10,1	12,7	12,9	11,6	11,4	11,0	95,5
Personele belasting ¹⁾	0,3	2,6	6,0	8,2	10,2	9,7	9,0	6,0	4,5	3,5	4,0	5,7	69,6
Ondernemingsbelasting ¹⁾	0,3	0,3	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	—	1,1	3,4	—	0,6	6,7
Overige kohierbelastingen	0,0	0,0	0,9	0,0	0,1	0,3	—	—	0,2	—	—	0,2	0,7
Totaal	381,8	174,7	141,6	96,4	96,0	98,3	127,6	223,7	266,4	235,2	263,8	286,2	2.391,4

¹⁾ Incl. gemeentelijke en provinciale opcenten, resp. vermenigvuldigingsfactor.

^{*)} In verband met afrondingen behoeven de in de staten vermelde totalen niet met de som der afzonderlijke posten overeen te stemmen.

Benaming der middelen	Jan. 1954	Febr. 1954	Mrt 1954	April 1954	Mei 1954	Juni 1954	Juli 1954	Aug. 1954	Sept. 1954	Oct. 1954	Nov. 1954	Dec. 1954	Totaal 1 Jan.'54 t/m ult. Dec.'54	Raming jaar 1954
Vermogensaanwasbelasting	6,8	5,2	3,5	3,4	2,1	1,6	3,9	1,6	12,3	1,9	0,8	0,5	43,5	40,0
Vermogensheffing ineens	3,6	3,7	3,3	3,6	2,4	2,8	3,3	2,6	1,7	1,2	1,5	1,1	30,8	30,0
Totalen	10,4	8,9	6,8	7,0	4,5	4,4	7,1	4,2	14,0	3,0	2,4	1,6	74,4	70,0

STAAT IV

Aanslagregeling der kohierbelastingen ¹⁾.

× f 1 mln

Benaming der middelen	Nog te ontvangen op alle t/m ult. 1953 opgelegde aanslagen per 31 Dec. 1953	In Jan. t/m Dec. '54 opgelegde aanslagen boekings-tijdvak 1953/1954	In Jan. t/m Dec. '54 opgelegde aanslagen boekings-tijdvak 1954/1955	Totaal ontvangen in Jan. t/m Dec. 1954 op alle opgelegde aanslagen	Nog te ontvangen op alle opgelegde aanslagen per ult. Dec. 1954
	1	2	3	4	5
Inkomstenbelasting	651,7	562,6	602,5	1.241,4	575,5
Vermogensbelasting	69,5	52,2	54,5	116,8	59,4
Vennootschapsbelasting	320,4	— 26,6	908,1	860,6	341,3
Grondbelasting ²⁾	12,8	—	98,6	95,5	15,9
Personele belasting ²⁾	0,9	60,9	31,5	69,6	23,7
Ondernemingsbelasting ²⁾	6,5	1,6	—	6,7	1,4
Overige kohierbelastingen	1,6	— 2,1	2,6	0,7	1,4
Totalen	1.063,5	648,6	1.697,8	2.391,3	1.018,5

¹⁾ Bij deze staat geldt: kolom 1 + 2 + 3 — 4 = 5.²⁾ Incl. gemeentelijke en provinciale opcenten, resp. vermenigvuldigingsfactor.

STAAT V

Vergelijking tussen de ramingen en de aanslagen der kohierbelastingen.

× f 1 mln

Benaming der middelen	Raming jaar 1953	Opgelegd t/m ult. Dec. 1954 boekings-tijdvak 1953/1954	Raming jaar 1954	Opgelegd t/m ult. Dec. 1954 boekings-tijdvak 1954/1955
Inkomstenbelasting	1.025,0	1.157,6	1.075,0	602,5
Vermogensbelasting	88,0	101,6	95,0	54,5
Vennootschapsbelasting	850,0	1.099,9	1.000,0	908,1
Grondbelasting ¹⁾	29,0	29,2	29,5	29,9
Personele belasting ¹⁾	21,0	20,3	17,0	10,5
Ondernemingsbelasting ¹⁾	—	0,4	—	—
Overige kohierbelastingen	—	— 2,2	—	2,6
Totalen		2.406,8		1.608,1

¹⁾ Excl. gemeentelijke en provinciale opcenten, resp. vermenigvuldigingsfactor.

TOELICHTING BIJ HET OVERZICHT VAN DE OPBRENGST DER RIJKSMIDDELEN.

Staat I en II.

Deze staten vermelden de werkelijk in elke maand ontvangen bedragen (kasadministratie).

Bij de omzet- en loonbelasting en vereveningsheffing moet de afdracht in principe éénmaal per kwartaal geschieden, nl. in Januari, April, Juli en October.

Staat III.

Ook hier zijn de werkelijk ontvangen bedragen vermeld (kasadministratie).

Staat IV.

Uit deze staat kan worden afgelezen hoe ver de belastingdienst is gevorderd met het opleggen van aanslagen en tevens, welk bedrag nog moet worden ontvangen op reeds opgelegde aanslagen.

De kolommen 2 en 3 betreffen de door de belastingdienst in 1954 opgelegde voorlopige en definitieve aanslagen (debiteurenadministratie).

Een voorlopige of definitieve aanslag inkomstenbelasting 1953 behoort normaliter in het boekings-tijdvak 1953/54 te worden opgenomen; een — uiteraard voorlopige — aanslag inkomstenbelasting 1954 in het boekings-tijdvak 1954/55. Staat V.

Deze staat maakt een vergelijking mogelijk tussen de in totaal t/m einde van de maand opgelegde aanslagen en de raming, met dien verstande dat in de raming geen rekening is gehouden met de inhaal van de achterstand en de versnelling der aanslagenregeling. In deze staat zijn — in tegenstelling met staat IV — de aanslagen in de grondbelasting, personele belasting en ondernemingsbelasting vermeld exclusief de gemeentelijke en provinciale opcenten, resp. vermenigvuldigingsfactor, daar deze laatste ook niet in de raming zijn opgenomen.

Verschenen:

DE ONDERNEMER EN HET EIGENDOMSRECHT

Een samenvatting van enkele lezingen, gehouden door Dr Ir J. G. J. C. Nieuwenhuis. Een brochure, die in brede kring belangstelling verdient.

Verkrijgbaar in de boekhandel. Prijs f 0.50. Een uitgave van de Kon. Ned. Boekdrukkerij H. A. M. Roelants, Schiedam.

N.V. ALGEMENE INDUSTRIELE, MINERAAL- EN ERTSMAATSCHAPPIJ „A.I.M.E.-AMSTERDAM” gevestigd te Amsterdam.

**Uitgifte van nom. f 400,000.— aandelen,
in stukken groot nom. f 500.—, desgewenst in onderaan-
delen groot nom. f 100.—, ten volle delende in de resultaten
van het boekjaar 1955.**

Ondergetekende bericht, dat zij de inschrijving op bovengenoemde aandelen, uitsluitend voor houders van aandelen, openstelt op

Donderdag 10 Maart 1955,

bij haar kantoren te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage,
tot de koers van 100 pCt.,

op de voorwaarden van het bij de inschrijvingskantoren verkrijgbare prospectus.

Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V.

Amsterdam, 1 Maart 1955.

INTERIM-INDEXCIJFERS VAN GROOTHANDELSPRIJZEN
IN NEDERLAND 1) 2)

1948 = 100	1951	1952	1953	Oct. 1954	Nov. 1954	Dec. 1954
Voedingsmiddelen:						
plantaardige	142	141	137	123	127	126
dierlijke	105	119	110	120	121	120
totaal	122	129	123	122	124	123
Grondstoffen voor:						
houtwaren	172	157	147	153	156	158
chem. producten	145	141	120	119	120	121
textielwaren	193	149	140	141	141	141
leer en leerwaren ..	194	127	134	116	116	114
metaalwaren	182	179	147	142	145	141
papier *)	225	149	106	115	115	115
hulpstoffen	157	177	179	181	181	181
totaal	171	166	156	156	156	156
Afgewerkte prod.:						
glas, aardewerk, enz.	125	131	149	157	158	157
houtwaren	110	111	104	108	108	108
chem. producten ..	137	132	121	123	124	125
textielwaren	166	138	134	135	134	135
leer- en rubberwa- ren	160	137	135	132	133	133
papierwaren	182	153	131	142	143	143
metaalwaren	147	148	140	138	139	139
gefabriceerde voed. en genotmiddel.	131	134	131	134	135	135
overige producten	131	129	138	158	161	164
totaal	143	135	132	135	135	136
Algemeen indexcijfer	143	140	134	136	136	136

1) Ontleend aan het Statistisch Bulletin van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

2) De wegingscoëfficiënten zijn vastgesteld overeenkomstig de verhoudingen in 1948.

*) In de reeks „grondstoffen voor papier“ is papierhout vervangen door houtslip.

**MEDEDELING aan adverteerders en
reflectanten op brieven onder nummer**

Alle correspondentie met betrekking tot advertenties
in „E.-S.B.“ gelieve U rechtstreeks te zenden aan:

Advertentieafdeling
„ECONOMISCH-STATISTISCHE BERICHTEN“
Postbus 42 - Schiedam

vacatures

Bij de COÖPERATIEVE CENTRALE RAIFFEISEN-
BANK te UTRECHT bestaat gelegenheid tot plaat-
sing van een

CANDIDAAT-NOTARIS

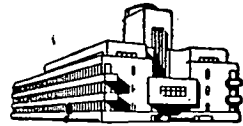
(tevens meester in de rechten)

of van een

JURIST

met enkele jaren ervaring, leeftijd tussen 30 en 40
jaar, om werkzaam te worden gesteld op haar juri-
dische afdeling.

Verzocht wordt **uitsluitend schriftelijk** te solliciteren;
eigenhandig — niet met ballpoint — geschreven brie-
ven met volledige inlichtingen over leeftijd, opleiding,
practische ervaring, enz. te richten aan de directie.



UNILEVER N.V.

vraagt

een doctorandus in de economie

of

Meester in de rechten,

met economische belangstelling

ter opleiding tot

wetenschappelijk medewerker

bij haar afdeling Marktonderzoek
Leeftijd tot 35 jaar—

Schriftelijke sollicitaties te richten tot de Centrale Perso-
neelafdeling, Museumpark 1, Rotterdam, onder no. 620

Adverteer regelmatig.

Naamloze Vennootschap

N.V. VLISMAR

gevestigd te Rotterdam

UITGIFTE VAN

Nom. f 1.000.000.— aandelen Serie B

in stukken van f 1.000.—

AAN TOONDER OF OP NAAM

ten volle delende in de resultaten
over het boekjaar 1955 en volgende jaren

TEGEN DE KOERS VAN 135%.

De inschrijving op bovengenoemde aandelen wordt uit-
sluitend voor de houders van de bestaande aandelen A en
B opengesteld op

DINSDAG, 8 MAART 1955

van des voormiddags 9 tot des namiddags 4 uur
ten kantore van ondergetekenden

te **ROTTERDAM, AMSTERDAM en 's-GRAVENHAGE,**

voor zover daar gevestigd,

op de voorwaarden van het prospectus dd. 25 Februari
1955. Prospectussen en inschrijvingsbiljetten benevens,
tot een beperkt aantal, exemplaren van het laatste jaar-
verslag en de statuten, zijn bij de inschrijvingskantoren
verkrijgbaar.

Rotterdam

R. MEES & ZONEN
PIERSON & CO.

Amsterdam, 25 Februari '55

BEELS & CO.-DE CLERCQ
& BOON HARTSINCK
HELDING & PIERSON

's-Gravenhage,