

# *Economisch-Statistische Berichten*

„Algemeen belang-index”

★

*Mr. G. E. Kruseman*

Moderne concurrentie en overheidsbeleid

★

*Mr. O. Leyendekkers*

Productiviteit in de detailhandel en  
winkelsluiting

★

*Drs. J. Reinink en R. Ångfors*

De detailhandel in Zweden

★

*Mr. Ir. A. W. Quint*

Winstdeling en winstcontrole

★

*Dr. W. L. Valk*

Vermogenswinstbelasting?

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

---

42e JAARGANG

No. 2078

WOENSDAG 24 APRIL 1957



## EERSTE NEDERLANDSCHE

VERZEKERING-MIJ. OP HET LEVEN EN TEGEN  
INVALIDITEIT N.V.

- Pensioenregelingen
- Risico-herverzekering van pensioenfondsen
- Aanvullingen op het wettelijk bodempensioen

HOOFDKANTOOR:  
JOHAN DE WITTLAAN 50 - 'S-GRAVENHAGE  
TEL. 01700-51.43.51

## ARNHEMSCHE HYPOTHEEKBANK N.V.

AGENTSCHAP ROTTERDAM - Mr. J. R. PENTERMANN

2e Westewagenhof 1 (St. Laurens huis)

Telefoon 29527

*Adverteer in „E.-P.B.”*

## Dekking van pensioenverplichtingen

De keuze tussen

*Eigen Beheer en Herverzekering*

is afhankelijk van velerlei factoren.

Een objectieve beoordeling van dit vraagstuk  
geeft ons gespecialiseerd  
**BUREAU VOOR PENSIOENFONDSEN**

De deskundige adviezen van dit Bureau zijn  
afgestemd op een zo groot mogelijk profijt  
van de gestorte premies met inachtneming  
van de vereiste zekerheid voor de deelnemers.



## DE TWENTSCHE BANK

*Uw financiële raadsman*



## R. Mees & Zoonen

Bankiers en

Assurantie-makelaars

Rotterdam

Amsterdam - 's-Gravenhage  
Delft Schiedam - Vlaardingen  
Alblasserdam

*verlenen gaarne hun  
goede diensten, o.m.  
bij het*

*kiezen van beleggingen  
sluiten van auto-, w.a.,  
fraude- en berovings-  
verzekeringen*

## 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. Banque de Com-  
merce, Koninklijk Plein 6, Brussel, postcheque-rekening  
260.34.

Redactie-adres voor België: Dr. J. Geluck, Zwijnaardse Steen-  
weg 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. (België en Luxemburg B. fr. 400).  
Abonnementen kunnen ingaan, met elk nummer en slechts  
worden beëindigd per ultimo van het kalenderjaar.

Losse nummers 75 ct.

Speciale nummers f. 2.

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

Advertenties. Alle correspondentie betreffende advertenties  
te richten aan de N.V. Koninklijke Nederl. 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 aan-  
vraag. 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.

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; E. Vandeputte; A. Vlerick.

# „Algemeen belang-index”

Het begrip „algemeen belang” biedt weinig houvast. Indien eronder zou kunnen worden verstaan het bereiken van één duidelijk omschreven doel, dan zouden alle maatregelen slechts aan de hand van één maatstaf behoeven te worden beoordeeld. Een dergelijke procedure zou nog verre van eenvoudig, maar wellicht in principe niet onhanterbaar zijn. In werkelijkheid echter zien degenen, die in naam van het algemeen belang maatregelen moeten treffen, zich geconfronteerd met vele, vaak onderling strijdige doeleinden, die bovendien niet ondubbelzinnig omschreven zijn. De Zwitser Nydegger <sup>1)</sup> nu, heeft onder het motto, dat niets onbeproefd moet worden gelaten om hen in dezen tegemoet te komen, een methode ontworpen om te kunnen nagaan, of een bepaalde maatregel al dan niet voor het algemeen belang bevorderlijk is. Hieronder willen wij deze methode, die alleen al vanwege haar curieuze opzet aandacht verdient, kort weergeven.

Naar analogie van bijv. een algemeen prijsindexcijfer, dat uit representatieve componenten is samengesteld, wil Nydegger de vele elementen van het algemeen belang tot enkele belangrijke factoren terugbrengen en aan deze factoren „gewichten” toekennen. Het kiezen en wegen der componenten dient te geschieden door een commissie van experts, liefst in samenwerking met vertegenwoordigers van diverse politieke en maatschappelijke groeperingen. De auteur verwacht, dat men het over de keuze der componenten vrij gemakkelijk eens zal worden. Hoewel de groeperingen in het toekennen van „gewichten” in principe uiteenlopende standpunten zullen innemen, is de auteur ook hier t.a.v. het uiteindelijk resultaat optimistisch. Aangezien het gewicht van alle componenten tezamen niet meer dan 100 kan bedragen, heeft nl. het leggen van veel nadruk op één component — bijv. het instandhouden van een bedrijfstak — tot gevolg, dat aan een andere —

<sup>1)</sup> A. Nydegger: „Der Gemeinwohindex — ein Vorschlag zur Messung des Gemeinwohls”, „Wirtschaft und Recht”, 1956, Heft 4.

bijv. de component „consumptievrijheid” — slechts „weinig „gewicht” kan worden toegekend.

De aldus verkregen wegingscoëfficiënten — een door Nydegger ontworpen voorbeeld is hieronder weergegeven — kunnen zo nodig van tijd tot tijd worden herzien. Teneinde de invloed van een bepaalde maatregel cijfermatig tot uitdrukking te brengen stelt de schrijver, al naar gelang deze maatregel voor daarbij betrokkenen voordelig dan wel nadelig wordt geacht, voor cijfers, variërend van +10 tot -10, toe te kennen. Bijv. in het geval van een verhoging van ouderdomsuitkering met 24 pCt., waar-

door de beroepsbevolking 2 pCt. meer van haar inkomen als premie moet afstaan, zou men het voordeel voor de rentetrekkers op +10 kunnen waarderen. Aangezien de inkomensverhoging voor de rentetrekkers geen 12-maal, maar wellicht wel een 50-maal zo grote betekenis heeft als de inkomensverlaging voor de beroepsbevolking — Nydegger is zich zeer wel bewust van de problemen die deze waarde-oordelen met zich brengen! — zou het cijfer voor de premiebetaler dan op -0,2 kunnen worden gesteld. Houdt men voorts rekening met het feit, dat de ver-

Componenten	„Gewicht”
I Grootte van het nationaal produkt	18
1a volledige werkgelegenheid van de factor arbeid	5
1b volledige bezetting overige produktiefactoren	5
2 stijging van de produktiviteit	8
II Wijze van produktie	45
1a vrijheid van produktie	7
1b vrijheid van consumptie	7
1c vrijheid van beroepskeuze	7
2 recht op arbeid	12
3 instandhouding van bepaalde bedrijfstakken	12
III Verdeling nationaal produkt	25
1 tussen de Staat en particulieren	4
2a inkomen naar prestatie	10
2b inkomen naar behoefte	11
IV Doeleinden van de Staat	12
1 onafhankelijkheid	6
2 rust en orde	6
Totaal	100

houding tussen beroepsbevolking en rentetrekkers gelijk is aan 45 : 10, dan komen de beoordelingscijfers op resp. -9 (nl.  $45 \times -0,2$ ) en +100 (nl.  $10 \times +10$ ) te liggen.

Het uiteindelijke cijfer van de maatregel wordt dus:  $100 - 9 = +91$ . Vermenigvuldiging van dit getal met het „gewicht” der betreffende component — i.c. het op 11 punten gewaardeerde „recht op inkomen naar behoefte”; in het schema: III, 2b — geeft een zgn. „indexwaarde” van +1.001. Op een zelfde wijze als hier geschetst dient de „indexwaarde” van de betrokken maatregel voor alle andere componenten te worden berekend. De som van alle „indexwaarden”, gedeeld door de som der „gewichten”, geeft, aldus Nydegger, het „Gemeinwohleffekt” van deze maatregel. Een positieve uitkomst duidt erop, dat hij het algemeen belang ten goede komt.

## INHOUD

	Blz.
„Algemeen belang-index”	323
Moderne concurrentie en overheidsbeleid, door Mr. G. E. Kruseman	324
Produktiviteit in de detailhandel en winkelsluiting, door Mr. O. Leyendekkers	326
De detailhandel in Zweden, door Drs. J. Reinink en R. Ångfors, civilekonom	329
Winstdeling en winstcontrole, door Mr. Ir. A. W. Quint	332
Vermogenswinstbelasting?, door Dr. W. L. Valk	332
Aantekeningen:	
De Euromarkt in Scheveningen	333
Zijn beleggers profeten?	335

### Boekbesprekingen:

Mr. A. J. M. Weebers: Controle op internationale kartels, bespr. door Prof. Dr. J. Kymmell	336
Vennootschappen, Verenigingen en Stichtingen (V.V.S.), bespr. door Mr. F. J. Brevet	337
Beknopte belastinggids, bespr. door Drs. B. W. Buenk	337
Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. J. C. Brezet	338

### Notities:

„Wonderkinderen” der statistiek	325
Window-dressing bij Engelse banken	331
Recente publikaties	339

In aansluiting op zijn artikel in „E.-S.B.” van 17 april jl. betoogt schrijver, dat de individuele producent genoopt is, zich collectief tegen de invloed van de handelaren, die zijn omzet in hoge mate kunnen beïnvloeden, te verdedigen, waartoe in beginsel twee wegen openstaan, nl. prijsafspraken of beperking van de omzetconcurrentie. De tweede weg leidt tot het zgn. marktordenende kartel waarop de Overheid in haar kartelpolitiek moet reageren. De verwachting, dat deze reactie positief zou zijn, wordt echter gelogenstraft. Elk kartel, welks bepalingen met distributie of prijzen verband houden, wordt a priori niet in overeenstemming met het algemeen belang geacht. De concurrentie en de beperking daarvan zijn twee uiterlijke symptomen van een innerlijk proces, dat naar evenwicht streeft. Het is de taak van de Overheid dit evenwicht te bevorderen, niet om het te verstoren door de weegschaal te verstarren.

## Moderne concurrentie en overheidsbeleid

In het artikel in het vorig nummer <sup>1)</sup> heb ik uiteengezet dat een juist inzicht in de huidige mededinging en eerst recht een juiste beïnvloeding daarvan ten dienste van de gemeenschap onmogelijk is, zolang geen onderscheid gemaakt wordt tussen:

- a. concurrentie waarbij een tegenover-elkaar-stelling van fabrikaten en merken plaatsvindt op basis van, voor het publiek bij aankoop constateerbare, factoren, zoals prijs, uiterlijk, uitvoering en gebruiksmogelijkheden, en
- b. „omzetconcurrentie”, waarbij getracht wordt om, los van genoemde vergelijkingsfactoren, het publiek tot kopen te bewegen hetzij rechtstreeks hetzij met behulp van distributeurs.

Bij deze methode b. wordt, zo merkte ik op, het publiek als discriminator zoveel mogelijk uitgeschakeld, waardoor men zich in wezen aan de eigenlijke concurrentie onttrekt. Dientengevolge werkt ook haar normale effect — een zo scherp mogelijk stellen van de prijs en zo hoog mogelijk opvoeren van de gebruikswaarde — bij deze oneigenlijke mededinging niet. Ja, haar tendentie is zelfs daaraan tegengesteld en zulks temeer indien de concurrentie zich toespitst in het doen van voor het produkt onnodige uitgaven, teneinde de distributeurs aan zich te binden, hetgeen bovendien leidt tot, vaak zeer bedenkelijke, machtverschuivingen. Terwijl immers bij de a. concurrentie uiteindelijk het publiek over de omzet der producenten beslist, wordt hier dit resultaat in hoge mate beïnvloed door de gunst van de handelaren.

Tegenover hen en vooral tegenover de grote afnemers staat de individuele producent — het wordt teveel over het hoofd gezien — in het algemeen en in een land als Nederland met zijn open grenzen en zijn ruimtelijke beperkingen in het bijzonder zwak. Dit noopt hem ertoe om zich collectief te verdedigen, waartoe in beginsel twee wegen openstaan:

1. men schakelt onderling de a. concurrentie uit door (openlijke of stille) prijsafspraken, die het bestaan ver-

zekeren ongeacht wat de distributeurs doen, of

2. men beperkt de b. concurrentie, waartegenover dan echter, wil men verhinderen dat een van de, als Nederlanders steeds individualist blijvende, deelnemers bezwijkt voor de druk zijner (grote) afnemers, aan de handel zekere tegenprestaties geboden moeten worden, die met name zullen liggen in de verplichte inschakeling daarvan en in de bescherming van zijn winst door het tegengaan van onderbieding van de door hem vastgestelde prijzen.

Er moge opgemerkt worden dat de laatstbedoelde handelaren-concurrentie — veelal met het onjuiste woord „unfair” omschreven — in hoofdzaak ressorteert onder de vorm b. De aanleiding ertoe ligt immers zelden in lagere distributiekosten doch meestal uitsluitend in het streven naar grotere omzet, welke — wonderbaarlijk maar waar — in Nederland de distributiekosten van duurzame gebruiksartikelen per stuk niet verlaagt maar verhoogt <sup>2)</sup>.

Deze in wezen dus irreële concurrentie leidt tussen de distributeurs, evenals elke andere uiting van de b. vorm, tot een belasting van de producent (zonder blijvend voordeel voor de consument) zodat hierin een tweede en zelfstandig argument voor hem ligt om een dergelijke prijs- onderbieding van individuele handelaren tegen te gaan. Hoe dit zij, de hierboven sub 2 omschreven weg, die tot het zgn. marktordenende kartel leidt, is in Nederland verreweg de meest gebruikelijke oplossing voor het probleem waarmede de huidige producent wordt geconfronteerd <sup>3)</sup>. Daarmede is echter tevens het beeld getekend waartegenover de Overheid zich gesteld ziet en waarop zij in haar kartelpolitiek moet reageren.

Een ieder die de gedachtengang van dit en het vorige artikel in grote lijn onderschrijft zou een positieve reactie

<sup>2)</sup> Ik heb dit merkwaardige verschijnsel destijds toegelicht in „E.-S.B.” van 15 februari 1956, no. 2017. Dat dit schijnbaar averechtse verband bestaat blijkt o.a. daaruit dat hogere omzet vrijwel steeds beloofd wordt door hogere korting zonder dat de handelaar navenant méér verdient.

<sup>3)</sup> Hier ligt m.i. tevens de belangrijkste verklaring waarom het grote aantal na-oorlogse kartels vrijwel volledig dit defensieve karakter heeft en tevens waarom zoveel prijsafspraken — die in beginsel offensief zijn — vrijwillig werden opgeheven naar aanleiding van het recente onderzoek dienaangaande door de Minister.

<sup>1)</sup> Zie „Moderne concurrentie en producentenbeleid” in „E.-S.B.” van 17 april 1957, no. 2077.

van het Bezuidenhout op deze marktkartels verwachten, althans voor zover zij zich inderdaad slechts richten tegen de b. concurrentie en de werkelijke mededinging haar vrije beloop laten (hetgeen vrijwel steeds het geval is). Deze verwachting wordt vooralsnog echter door de feiten gelogenstraft. Integendeel is het zo, dat de activiteit van „Orderingsvraagstukken” zich meer en meer tegen de hier bedoelde defensieve kartels richt.

Het is moeilijk om hiervoor een andere verklaring te vinden dan dat het Ministerie — en kennelijk ook de Minister persoonlijk — nog steeds denkt in het zwart-wit-schema van de oude concurrentietheorie, die het door mij gemaakte onderscheid niet kende omdat in het toenmalige concurrentiepatroon vrijwel alleen de horizontale verhoudingen van betekenis waren. Toch is dit niet de volledige verklaring. Er is een tweede motief, gelegen in het diepgaande verschil in werkwijze en reacties tussen een typische organisatie als een Departement en een even typisch organisme als het bedrijfsleven. Dit laatste fungeert en reageert hoofdzakelijk instinctmatig en niet bewust-doordacht, zodat het zich constant modificeert en differentieert in nauw verband met de economische ontwikkeling en met de wederom daaraan ten grondslag liggende diepere tendenties, zoals de merkwaardige schommelingen tussen een individualistische en een socialistische „geest”. Dit alles weerspiegelt zich om zo te zeggen automatisch in de gedragslijn van een organisme. Dergelijke onbewuste en bewegelijke reacties zijn en blijven voor een organisatie onmogelijk. Zij kan slechts werkzaam zijn op de grondslag van onveranderlijkheden en van generaliseringen; in één woord: van theorieën. En niets is voor een organisatie pijnlijker dan te moeten erkennen dat de inherente wetten van het leven zich nooit met de menselijke theorie dekken.

#### „Wonderkinderen” der statistiek

De „Lancet”, een Engels medisch blad, heeft onlangs ontdekt, dat er, volgens de in januari gepubliceerde resultaten der beroepstelling van 1951, in Engeland en Wales 4 jongens van vijftien, 3 van zestien, 1 van zeventien en 4 van achttien of negentien jaar het beroep van arts uitoefenden. „The Economist” zag in deze ontdekking aanleiding eens na te gaan hoeveel andere „wonderkinderen” uit deze statistiek voor het — welverdiende — voetlicht konden worden gebracht. Het bleek, dat de „Lancet” enkele wel zeer jeugdige vrouwelijke artsen — nl. 3 van vijftien, 4 van zestien en 7 van achttien of negentien jaar — over het hoofd had gezien. Voorts kwam aan het licht, dat een aantal andere beroepen eveneens op het nodige aantal „wonderkinderen” kon bogen. Wij noemen bijv. 30 locomotiefmachinisten van vijftien of zestien; 43 mannelijke en 33 vrouwelijke managers van dezelfde leeftijd; 1 vijftienjarige directrice van een maatschappij en 5 tandartsen, die hun beroep, staande in de kinderschoenen, uitoefenden. Hoe indrukwekkend deze „wonderkinderen” ook mogen zijn, zij worden volkomen in de schaduw gesteld door de 58 vijftienjarige jongens en meisjes, die zijn vermeld in de categorie „retired from gainful occupation”.

Eén van deze theorieën nu is, dat het eigenbelang waardoor de individuele ondernemer gedreven wordt, slechts dan ten dienste van het geheel kan uitwerken indien — en dus ook voor zolang — hij zich als enkeling tegenover alle andere enkelingen-concurrenten stelt. Binnen dit zwart-wit-schema is geen plaats voor de moderne figuur waarbij mededingers op bepaalde punten één lijn trekken zonder voor het overige hun zuiver individualistisch concurrentiestandpunt prijs te geven, zodat slechts de methodiek der mededinging en niet deze zelf beperkt wordt. Aldus is het Departement als zodanig tegenover elke economische afspraak of samenwerking tussen ondernemingen ongeveer evenzo ingesteld als in tijden van onrust de politie-autoriteiten tegenover „samenscholingen van meer dan twee personen”. Elk kartel, welks bepalingen de distributie betreffen, of op enigerlei wijze met prijzen verband houden, wordt dientengevolge aan het Bezuidenhout a priori als een samensholing beschouwd waarvan zo goed als zeker voor het algemeen belang niets goeds te verwachten is. Hier ligt de reden waarom ik in deze artikelen heb getracht aan te tonen dat dit starre beginsel van: „de enige goede wolf is de als eenling levende wolf” in de huidige volkshuishouding niet meer geldt <sup>4)</sup>.

Ik besef intussen dat het voor het Departement als organisatie moeilijk is om ten deze de scheidslijnen te trekken. Dat is immers alleen mogelijk door niet naar de tekst van de individuele kartelbepalingen doch naar hun strekking in onderling verband te oordelen. Aldus kunnen er echter geen uniforme scheidslijnen getrokken worden — het ideaal van elke organisatie en wel temeer naarmate zij groter is — doch er moet van geval tot geval worden geoordeeld en beslist. Dat dit laatste niet uitvoerbaar is, ten aanzien van alle bepalingen der talrijke kartels is een tegenwerping waar het bedrijfsleven voor openstaat. Dit mag echter verwachten dat de casuïstische werkwijze — welke blijkens de verklaringen van de Minister zelve vooralsnog ten grondslag ligt aan zijn beleid — ten aanzien van de beginselen van een bedrijfsregeling wel integraal wordt toegepast en dat dus de beslissing ten aanzien van één kartel niet als een precedent aan een ander kan worden tegengeworpen, zoals zo herhaaldelijk gebeurt. Het is duidelijk en ook begrijpelijk dat de verleiding hiertoe groot is. Indien daaraan echter geen weerstand wordt geboden — en een generiek ingrijpen dus gehouden wordt binnen het raam, dat door de Wet Economische Mededinging wordt aangegeven — dan kan een versmalling van de, uit het beiderzijdse karakter toch reeds onvermijdelijke, kloof tussen Overheid en bedrijfsleven, niet verwacht doch moet zelfs een verbreding daarvan gevreesd worden.

Samenwerking tussen beide is, ook al zijn en blijven zij elkaar wezensvreemd, mogelijk mits men de tegengesteldheid aanvaardt en voor elkanders „wezen” begrip heeft. Het meest wezenlijke nu van het bedrijfsleven is dat, indien „twee hetzelfde doen, dit nog niet hetzelfde is”. Laat staan, indien de Tijd zijn stempel — die nu eenmaal nooit uniform is — op het verschijnsel gedrukt heeft. De concurrentie en de beperking daarvan zijn twee uiterlijke symptomen van een innerlijk proces, dat, evenals alle levensprocessen, naar evenwicht streeft. Het is de taak van de Overheid dit evenwicht te bevorderen. Niet om het te verstoren door de weegschaal te verstarren.

Amsterdam.

Mr. G. E. KRUSEMAN.

<sup>4)</sup> Vergelijk het oude economische adagium „homo homine lupus” (de mens is de mens tot wolf).

De bevoegdheden der gemeenten om ingevolge de artt. 4 en 5 der Winkelsluitingswet 1951 de winkels overdag tot sluiting te verplichten hebben de strekking de produktiviteit in de detailhandel te verlagen. Meestal gaan de gemeenten over tot het vaststellen van dergelijke verordeningen op verzoek van groepen van kleine winkeliers, die geen kans zien een vrije middag, c.q. vakantie te nemen zonder te sluiten. In tegenstelling tot de figuur van de algemeen-verbindendverklaring door de Overheid van ondernemersovereenkomsten, waarmede een algemeen bedrijfsbelang gediend wordt, gaat het bij de winkelsluitingsverordeningen om een privé-belang van een deel der ondernemers. Immers, grotere winkels kunnen door roulering van het personeel voorzien in de vakantie. Tot slot gaat schrijver in op het Ontwerp tot Wijziging van de Winkelsluitingswet 1951, hetwelk de strekking heeft de sluitingsdwang enigszins te beperken.

De produktiviteitsverhoging, hoe veelvormig, ongelijkmatig en onmeetbaar zij zich ook voordoet in de afzonderlijke bedrijven, wordt niettemin als een reële factor in de jaarlijkse vermeerdering van onze welvaart erkend. De S.-E.R. en de Regering schromen zelfs niet, forse wissels voor de toekomst op haar te trekken, als dat zo uitkomt. Zo is zij voor het eerste halfjaar 1957 reeds besproken ter bestrijding van de 2 pCt. loonronde, in verband met de huurverhoging per 1 juli a.s. Een grote opluchting betekent voor de afzonderlijke ondernemers die micro-economisch de eindjes aan elkaar moeten passen, blijve hier onbesproken.

Zulke ondernemers zijn er met name in de handel. Want hier is de vergroting van de produktiviteit veel minder spectaculair en vermoedelijk ook minder groot dan in de industrie. Dit komt eensdeels omdat produktiviteit veelal voortvloeit uit betere coördinatie en intensiever gebruik van duurzame produktiemiddelen — die in de handel nu eenmaal een geringere rol spelen dan in de industrie. Anderzijds staat de handel in de bedrijfskolom dichter bij de uiteindelijke gebruiker en moet hij meer met diens gedragingen en wensen rekening houden. Dit geldt voor de groothandel, maar in nog veel sterkere mate voor de detailhandel. De *winkelinrichting* (in de ruimste zin des woords) kan nog tot in kleinigheden doorzocht en gepland worden, maar in het *winkelbedrijf* spreekt het publiek een woord mee — het publiek dat door vele kenbare en onbekende motieven en impulsen wordt geleid, maar zeker niet door de wens, de produktiviteit van de winkel op te voeren.

Hierin ligt een groot verschil tussen industrie en (detail)handel. De fabrikant kan het fabricageproces autonoom regelen; de detailhandelaar kan slechts mogelijkheden openen in de hoop dat zijn partner, het publiek, daarop gunstig zal reageren in zulk een mate dat daar een vergroting van de produktiviteit uit voortvloeit.

Een geslaagde poging in de detailhandelssector tot opvoering der produktiviteit is het vervangen van winkels van het oude type door zelfbedieningszaken, eventueel nog met uitbreiding van het assortiment zodat er supermarkts ontstaan. Een ander concreet voorbeeld zijn de voordelige

# Produktiviteit in de detailhandel en winkelsluiting

vrijdag-aanbiedingen waarmee een warenhuis-concern de omzet op de slapste dag van de week zoekt te stimuleren. Meer in de theoretische sfeer ligt een reeks onderzoekingen onder leiding van het Economisch Instituut voor de Middenstand, waarvoor in 1953 een miljoen gulden uit het Moodyfonds is vrijgegeven. En voor het overige wordt het woord produktiviteit, waar het pas geeft, ook door winkeliers gaarne gebruikt:

denn eben wo Begriffe fehlen

da stellt ein Wort zur rechten Zeit sich ein . . . .

## Ochtend-, middag- en vakantiesluiting.

Maar *verlagen* kan men de produktiviteit in deze sector natuurlijk wel en helaas is het nu zó dat enkele maatregelen van de Overheid aanwijsbaar deze strekking hebben. Wij doelen hier op de bevoegdheden der gemeenten ingevolge art. 4 en 5 der Winkelsluitingswet 1951 om de winkels tot sluiting overdag te verplichten. Deze bevoegdheden zijn tweërlei:

- 1e kunnen de gemeenten winkels verplichten tot sluiting op één (maandag)ochtend of één middag per week;
- 2e kunnen zij groepen winkels verplichten om bij wijze van vakantie ten hoogste 12 werkdagen achtereen gesloten te zijn.

Maatregelen van de eerstgenoemde soort zijn zeer gebruikelijk: in vrijwel alle steden kent men de verplichte ochtend- of middagsluiting: soms voor vrijwel alle winkels tegelijk, maar meestal naar branche gespreid over meerdere dagen. De verplichte vakantiesluiting komt nog minder vaak voor, maar wint wel in vrij snel tempo veld: de Minister van Economische Zaken heeft hieromtrent in de Memorie van Antwoord betreffende Hoofdstuk X der Rijksbegroting voor 1957 de volgende cijfers gegeven:

*Aantal gemeenten die van de bevoegdheid, vakantiesluiting voor te schrijven, gebruik maken*

t.a.v.	1953	1954	1955	1956
Bakkerswinkels . . . . .	26	46	55	79
Groente- en fruitwinkels . . . . .	16	42	53	76
Kruidenierswinkels . . . . .	18	31	41	53
Slagerswinkels . . . . .	38	72	88	117

In het algemeen worden dergelijke verordeningen door de gemeenten vastgesteld op verzoek van groepen kleine winkeliers, die geen kans zien een vrije middag, c.q. vakantie te nemen dan door hun winkel te sluiten, en hier blijkbaar met geruster hart toe overgaan wanneer zij langs politieke wég alle andere ondernemers in hun branche gedwongen hebben, eveneens hun winkels te sluiten. Opperflakkig bezien is er enige gelijkenis met de figuur van algemeen-verbindendverklaring door de Overheid van ondernemersovereenkomsten — maar dit is slechts schijn. De rechtsgedachte, die aan laatstgenoemde figuur ten grondslag ligt — een algemeen bedrijfsbelang dat slechts door samenwerking van alle betrokkenen bereikt kan worden — ontbreekt hier. Bij de winkelsluitingsverordeningen gaat het er integendeel om, terwille van een privé-belang van een *deel* der ondernemers de bedrijfsvoering van allen te schaden. Want de vrije tijd van de ondernemer ligt in de privé-sfeer; wie hieraan twijfelt raadplege zijn belastinginspecteur. En dat deel der regeling dat wél in de bedrijfs-sfeer ligt, is kennelijk tegenstrijdig aan het bedrijfsbelang, óók aan het bedrijfsbelang van degenen die de vakantiesluiting wensen. Immers, geen winkel is 'ooit tot bloei gekomen door gesloten te zijn.

#### Het gevolg: duurdere distributie.

Het nadeel, toegebracht aan de produktiviteit, ligt hierin dat de grotere bedrijven buiten noodzaak verplicht worden, hun vaste bedrijfsmiddelen gedurende een zekere tijd ongebruikt te laten en de omloop van hun voorraden te stagneren. *Buiten noodzaak*: want in grotere winkels is het zeer wel mogelijk — en geschiedt dit ook in feite, zolang verordeningen dit niet verhinderen — door roulering te voorzien in de vakantie (c.q. de vrije halve dag) van het personeel <sup>1)</sup>. Als men maar wil aannemen dat naast de arbeid de vaste bedrijfsmiddelen en de voorraden van de koopman bijdragen tot het economisch resultaat, is het duidelijk dat sluiting van de winkel tijdens vakantie of vrije middag de minst economische manier is om vrije tijd te geven of te genieten. In de primitiefste vorm van winkelbedrijf, waar de ondernemer zelf achter de toonbank staat, moge al geen andere manier mogelijk zijn: wanneer de Overheid deze manier opdringt aan bedrijven die wél anders kunnen, veroorzaakt zij bedrijfseconomisch verspilling. En men onderschatte de omvang dier verspilling niet: wanneer een bedrijf zowel aan de halve-dag-sluiting als aan de maximale vakantiesluiting onderworpen is, werkt dit uit op stillegging gedurende 36 werkdagen per jaar!

Voor de economie in het algemeen betekent dit dat de distributie duurdere wordt dan zij behoeft te zijn, en dat dit op één of andere manier zal doorwerken op de eindprijzen der produkten. Het spreekt vanzelf, dat duurzame prijsconcurrentie alleen verwacht kan worden van de bedrijven die daarvoor de nodige ruimte tussen omzet en kostencijfers hebben en de statistieken van het Economisch Instituut voor de Middenstand hebben voldoende uitgewezen dat dit alléén de grotere bedrijven zijn — dus die welke aan gedwongen sluiting overdag geen behoefte hebben. Door juist die bedrijven tot een on-economische

<sup>1)</sup> Dit brengt voor dit personeel nog het voordeel mee dat het enige vrijheid van keuze heeft t.o.v. zijn vakantieweken. Overigens zijn de belangen van werknemers hier niet in het geding, daar deze geheel veilig gesteld zijn door het Werktijdenbesluit voor Winkels 1932.

# Benjamin

Sociaal Psychologische Bedrijfsadviezen  
Reclame- en Verkoopadviezen  
Erkend Advertentiebureau  
Firmanten: L. B. Benjamin - Jac. Raven  
Technisch- en psychologisch adviseur:  
Dr. Ir. H. J. Kolkman

Bergweg 351 • Telefoon 84300 - 84302 • Rotterdam

(Advertentie)

bedrijfsvoering te verplichten doorkruisen de gemeenten het streven van de Centrale Overheid naar een laag peil der kosten van levensonderhoud.

Men voert, ter verdediging van de verplichte ochtend-, middag- en vakantiesluiting wel aan, dat de behoeften van het publiek en het bedrag dat in de winkels besteed wordt, toch vaststaan en dat de winkelier daarom de gemiste omzet op andere tijdstippen wel weer terugkrijgt. Doch hiertegen valt het volgende op te merken:

1e. de manier waarop het publiek zijn geld besteedt ligt *niet* geheel vast. Een gedeelte der aankopen komt uit tijdelijke impulsen voort, en hiervan is het geenszins zeker dat zij, wanneer zij niet terstond gerealiseerd kunnen worden, later nog zullen plaatsvinden. En dit deel is vermoedelijk groter naarmate de koopkracht van het publiek groter is;

2e. veel artikelen worden in meerdere soorten winkels verkocht. Zo is bijna het gehele assortiment van de kruidenier ook elders verkrijgbaar: chocolade, koek enz. bij de (banket)bakker, geconserveerde groenten in groentewinkels, vleeswaren bij de slager en reinigingsmiddelen bij de drogist. Daarom is het waarschijnlijk dat een branche als geheel een deel van haar omzet aan andere branches zal verliezen wanneer zij méér dan deze het voorwerp is van gemeentelijke sluitingsverordeningen.

#### Rechtvaardigheidsaspecten.

Voor zover de omzet van de betrokken branche als geheel behouden blijft, hebben de verordeningen tot winkel-, sluiting nog de strekking, deze te hervedelen op een voor de grote ondernemers zeer ongunstige manier. Deze verordeningen moeten nl. volgens de wet zo zijn ingericht dat nooit alle winkels van één soort tegelijk gesloten zijn. De ongelijke werking wordt duidelijk wanneer men in abstracto het geval beziet van twee winkels, een met een grote en een met een kleine omzet. De eerste twee weken gaat de kleine winkel dicht en de omzet van de kleine winkel gaat naar de grote die daar niet véél beter van zal worden. Maar de daarop volgende twee weken moet de grote winkel sluiten en krijgt de kleine winkelier twee weken omzet van de grote erbij, hetgeen voor hem wellicht het evenement van het jaar betekent. Dit voorbeeld stelt de zaak natuurlijk overdreven voor: praktisch kan men slechts stellen dat iedere winkel twee weken van zijn *eigen* omzet mist en daarvoor twee weken *gemiddelde* omzet (na aftrek van het verlies aan andere branches enz.) terugkrijgt, en dat deze ruil voor de kleine wellicht voordelig, maar voor de grote zeker schadelijk is.

Ook dit is misschien een reden waarom de kleinste ondernemers de gemeentelijke vakantieregelingen gaarne uitlokken. Maar voor de gemeenteraden moge deze omzetterende werking juist een overweging zijn om uiterst voorzichtig van hun bevoegdheden gebruik te maken, daar dit nevengevolg zeker niet strookt met het doel van de Winkelsluitingswet.

Bij de gemeentelijke instanties zit, naar wij vermoeden, veelal het sociaal-getinte streven voor, deze groep der kleinste ondernemers ook eens aan vakantie te helpen, nu deze voor vrijwel alle andere bevolkingsgroepen reeds tot een vaste verworvenheid is geworden. Maar deze materie ligt niet in het sociale vlak. Sociaal is de kleine ondernemer geheel vrij vakantie en vrije middagen te nemen zoveel hij wil, en het zijn zeker niet de grote winkelbedrijven, die hem dit beletten. Wanneer hij in feite moeilijk aan vakantie enz. toekomt, is dit slechts het gevolg van de structuur van zijn bedrijf, waarvoor hij zelf als ondernemer de verantwoordelijkheid draagt. De materie ligt in het economische vlak: zij betreft de concurrentievoorwaarden tussen ondernemers onderling. Voor ingrijpen is dan echter slechts reden, als die voorwaarden verstoord werden, wanneer de kleine ondernemer vakantie of een vrije middag nam. Maar dit is niet het geval. Wanneer de kleine winkelier vakantie neemt en zijn winkel hiervoor moet sluiten, kost dit hem het offer van een zekere derving van omzet, dus winst. Maar de grotere ondernemers brengen reeds lang offers voor de vakantie die zij hun personeel moeten geven, doordat zij dit personeel moeten blijven doorbetalen. Het is een offer van andere aard, maar wel degelijk vergelijkbaar met dat van de éénmans-winkelier. En wanneer men die vergelijking maakt zijn de meerdere personeelskosten wegens vakanties bij de grote ondernemer vermoedelijk groter — in absolute bedragen gerekend — dan de winstderving van de éénmans-winkelier, wanneer hij zijn winkel sluit.

Het is dus zó dat, wanneer de kleine winkelier vakantie neemt, daardoor geen concurrentieverhoudingen verstoord worden, doch veeleer voorheen ongelijke concurrentieverhoudingen min of meer worden gelijkgemaakt. Wanneer de winstderving van de kleine winkelier niettemin voor hem prohibitief is, moet hij zich als ondernemer neerleggen bij het feit dat zijn inkomen geen vakantie toelaat. En wil hij dit niet, dan is de aangewezen weg voor hem het ondernemerschap te verwisselen voor een dienstbetrekking waarbij hem een betaalde vakantie — met mogelijk nog een hoger inkomen — vanzelf in de schoot valt.

Deze kleine winkeliers vormen nl. een maatschappelijke groep die het ondernemerschap veelal uit andere dan economische motieven uitoefent:

..... many of the actual decisions to enter and remain in the retail trades are influenced by non-economic considerations. The main force at work here is that retailing, owning a shop, to many is not so much an occupation as a way of life. The psychological attraction, in a world of large-scale enterprises and of many followers but few leaders, of being one's own master, is strong. In many instances this appeal can offset and more than offset the economic disadvantages of a low standard of life, of long working hours and bad working conditions. These characteristics of retail trading are common in one degree or another to all European countries<sup>1)</sup>.

Men zou aan de hier genoemde drijfveren nog kunnen toevoegen de traditie, waardoor men in een eens gekozen, geërfde of aangetrouwde werkkring blijft doorlopen. Al deze niet-economische motieven dienen in een vrije maatschappij natuurlijk geëerbiedigd te worden, maar het is in hoge mate ondoelmatig — en, naar wij hopen te hebben aangetoond, ook onrechtvaardig — daardoor de bedrijfsuitoefening van ondernemingen die wel economisch verantwoord zijn te schaden.

Het onlangs ingediende Ontwerp tot Wijziging van de Winkelsluitingswet 1951 (Kamerstukken 1956/57 no. 4617) heeft de strekking het „euvel van de sluitingsdwang” (woorden ontleend aan de M.v.T.) enigszins te beperken, door voor te schrijven dat de gemeenteraden verordeningen betreffende halve-dag- en vakantiesluiting slechts mogen vaststellen op verzoek van de Kamer van Koophandel en Fabrieken. Deze wijziging verdient toejuicing, omdat men daarin de erkenning kan zien dat deze zaken door economische overwegingen beheerst moeten worden. De Kamers hebben tot taak de belangen van handel en nijverheid te bevorderen (art. 13 Wet K.v.K. 1950) en zij zullen dus ook een voorstel tot sluiting der winkels eerder toetsen aan deze belangen dan aan de wens van een groep ondernemers om hun „secundaire arbeidsvoorwaarden” te verbeteren.

Trouwens uit de hierboven uit de M.v.T. geciteerde woorden blijkt reeds dat ook de Staatssecretaris de hier bedoelde vormen van winkelsluiting niet bewondert; de vakantiesluiting is in 1951 dan ook slechts in de Wet gebracht na herhaald aandringen van de Vaste Commissie voor de Middenstand in de Tweede Kamer. En hier ligt zeker één der oorzaken van het onbevredigende der huidige regeling. De Winkelsluitingswet is (tezamen met een reeks andere wetten, waarvan de Vestigingswet Bedrijven de voornaamste is) een middenstandswet in die zin, dat zij op aandringen en ten behoeve van de middenstandsondernemers in het leven is geroepen, maar zeker niet in die zin, dat zij alléén de middenstand raakt. Nog daargelaten de altijd vergeten groep der consumenten zijn daar nog de grootwinkelbedrijven en de verbruikcoöperaties die zeker niet het inefficiëntste deel in het gehele complex van de detailhandelsondernemingen vormen, mede omdat bij deze bedrijfstvormen wel een duidelijk onderscheid gemaakt wordt tussen het bedrijfsbelang en de genoegens van degenen, die daarin werkzaam zijn.

Helaas wordt het belang van deze groepen bij de „middenstandswetten” bijna stelselmatig over het hoofd gezien — zelfs in de Tweede Kamer, hetgeen wij wel moeten afleiden uit het feit dat ook de voorbereiding der parlementaire behandeling van het *nieuwe* Wetsontwerp in handen van de zojuist genoemde Vaste Commissie is gesteld. We kunnen slechts wensen dat deze éézijdige voorbereiding gecompenseerd wordt door een alzijdige belangstelling der Kamerleden bij de openbare behandeling, waarbij ook aan het produktiviteits-aspect der materie recht wordt gedaan.

<sup>1)</sup> „Productivity in the distributive trade in Europe”, O.E.E.C.-rapport, 1954, blz. 56.  
Amsterdam.

O. LEYENDEKKERS.

Blijf bij — Lees „E.-S.B.”!



Schrijvers bespreken de wet van 1953 op de beperking van de concurrentie, die een verbod van vastgestelde prijzen en een paragraaf over prijsdiscriminatie bevat. Eerstgenoemd verbod heeft voor de ontwikkeling van de detailhandel in Zweden de grootste betekenis gehad. Vervolgens behandelen de auteurs een drietal nieuwe detailhandelsvormen, nl. het „shoppingcenter”, de inkoopvereniging en de zgn. „gesloten winkel”. Het is volgens de schrijvers zeer moeilijk uit te maken, welke voordelen de consumenten ten gevolge van de wetgeving der laatste jaren op het gebied van de detailhandel hebben gehad of ten deel zullen vallen. Evenmin kan men zich met zekerheid uitspreken over de vraag, in hoeverre de besproken nieuwe detailhandelsvormen voor- of nadelen voor de consumenten inhouden.

# De detailhandel in Zweden

Gedurende de laatste vijf jaren heeft de detailhandel in Zweden zich sterk gewijzigd: nieuwe detailhandelsvormen, waarvan een gedeelte zich reeds heeft gestabiliseerd, terwijl andere nog in het beginstadium verkeren, zijn ontstaan. De meeste ideeën zijn uit Amerika afkomstig, maar enkele zijn specifiek voor Zweden. Daar dit land door verschillende oorzaken, wat de nieuwe detailhandelsvormen betreft, in zekere mate een voorsprong op de overige Europese landen heeft verworven, kan het van belang zijn van de nieuwe ontwikkelingen aldaar verslag uit te brengen.

## De wet van 1953 op de beperking van de concurrentie.

De wet, die de laatste jaren voor de ontwikkeling van de detailhandel de grootste betekenis heeft gehad is de wet van 1953 op het verbod van vastgestelde detailhandelsprijzen. Onder dit laatste begrip wordt verstaan, dat bijv. de producent een prijs vaststelt, waarvan de detaillist niet mag afwijken. Wel kan de detaillist onder bepaalde voorwaarden, achteraf op *alle* door hem verkochte artikelen korting geven. Sedert 1 juli 1954 is het producenten, grossiers, verenigingen van handelaren e.d. verboden de prijzen waartegen de detaillist zijn artikelen moet verkopen, vast te stellen.

De wet van 1953 op de beperking der mededinging bevat — behalve het hierboven genoemde verbod — ook een paragraaf over prijsdiscriminatie. De wet houdt in, dat het onder zekere omstandigheden *niet* is toegestaan verschillende prijzen vast te stellen voor diverse afnemers; leveranties aan bepaalde afnemers te weigeren; een onderneming te boycotten of het toetreden van een onderneming tot de markt te bemoeilijken. Een dergelijke beperking der concurrentie kan alleen worden vervolgd, indien zij wordt toegepast door samenwerkende (kartels) of monopolistische ondernemingen — een onderneming kan als monopolist worden beschouwd ook al beheerst zij niet meer dan 40 pCt. van de markt — terwijl voorts moet blijken, dat de beperking der mededinging een schadelijke uitwerking heeft.

Niettemin beoogt de wet niet een onderneming in alle gevallen prijsdiscriminatie te verbieden; de prijsverschillen moeten echter bedrijfseconomisch worden gemotiveerd, d.w.z. de prijzen moeten in verhouding staan tot de kosten, die de verschillende afnemers de onderneming veroorzaken.

Zoals gezegd, kan alleen indien er sprake is van kartels en monopolies bij weigering om te verkopen worden ingegrepen. Bovendien kan een producent of grossier weigeren aan een detaillist te verkopen, als deze weigering kan worden gemotiveerd met zgn. „bedrijfsverkoop”, d.w.z. uitsluitende verkoop aan één afnemer in elke plaats.

## De vestigingscontrole.

In principe heeft elke Zweedse man of vrouw volgens een wet van 1864 het recht in Zweden een bedrijf uit te oefenen. Dit recht is echter door afspraken in het bedrijfsleven op verschillende manieren beperkt. In het jaar 1934 kwam voor de handel in kruidenierswaren een gemeenschappelijke vestigingscontrole, die voor het gehele land gold, tot stand. Commissies bestaande uit detaillisten en grossiers beslisten volgens vastgestelde regels of vestiging al dan niet mocht geschieden. De vestigingscontrole was echter nimmer bij wet geregeld, zodat iedere detaillist toch het recht had zich ondanks een vestigingsverbod te vestigen.

Op 1 maart van het jaar 1956 werd de vestigingscontrole door de belanghebbende partijen vrijwillig opgeheven. Een indirecte vestigingscontrole door de Overheid bestaat echter wel, doordat men van verschillende instanties toestemming moet hebben, bijv. voor een bouwvergunning, een vergunning van de commissie van volksgezondheid enz.

De hierboven genoemde wijziging in de concurrentieverhoudingen heeft geen nieuwe detailhandelsvormen in het leven kunnen roepen. Wel heeft zij het tot stand komen van nieuwere vormen *mogelijk* gemaakt. Hieronder zullen enige nieuwe detailhandelsvormen worden besproken, nl. het „shoppingcenter”, de inkoopvereniging en de zgn. „gesloten” winkel. Het zelfbedieningssysteem, dat thans reeds 20 pCt. van alle levensmiddelen omzet, wordt hierbij niet behandeld.

## Het „shoppingcenter”.

In Amerika bestaat sedert enige jaren de neiging de grote winkelcentra buiten het stadscentrum te plaatsen. De oorzaak moet worden gezocht bij de grote uitbreiding van het autopark, waardoor het bijna onmogelijk wordt een parkeerplaats in de binnenstad te vinden. De tijd, welke men verliest door een reis naar de buitenkant van de stad te

maken, haalt men weer in, doordat men niet naar een parkeerplaats hoeft te zoeken. Deze „shoppingcenters” zijn in het algemeen het eigendom van ondernemingen of personen die de winkellokalen verhuren. De uitvoering van de gebouwen geschiedt in nauwe samenwerking met de toekomstige huurders. Door verschillende winkelbedrijven onder één dak te verzamelen, ontstaat bovendien de mogelijkheid dat de consumenten hun „one-stop-shopping” kunnen verrichten. Op het ogenblik is er een „shoppingcenter” in Zweden, terwijl plannen worden gemaakt voor het volgende. Hoewel er hier reeds een „autodichtheid” van 1 op 9 personen is, heeft het parkeerprobleem toch niet die grote betekenis als in Amerika. Daardoor heeft het „shoppingcenter” in Zweden ook een enigszins andere vorm gekregen dan in de Verenigde Staten.

De verhoudingen, die hierboven zijn beschreven, hebben betrekking op Lulea, een van de meest noordelijke steden van Zweden met een bevolking van ca. 30.000 inwoners. Op 27 oktober 1955 werd daar het eerste Zweedse „shoppingcenter” geopend, niet, zoals in Amerika, aan de buitenkant, maar in het centrum van de stad. De organisatie van het „shoppingcenter” lijkt anders wel veel overeen te stemmen met de Amerikaanse voorbeelden. Het bestaat op het ogenblik uit 37 winkels, welke tezamen 25 branches vertegenwoordigen. Van sommige branches, zoals herenkleding, dameskleding, levensmiddelen, zijn er meerdere winkels. Bovendien is er in het „shoppingcenter” een warenhuis met een beperkt standaard-assortiment. Behalve de 37 winkels is er ook een schoonheidssalon, een dames- en herenkapper, een bank en een reisbureau.

Het „shoppingcenter” is het eigendom van een tamelijk grote vennootschap van huiseigenaars, die op gewone manier de winkellokalen verhuren. Een aparte onderneming is gevormd om de administratie, boekhouding e.d. te verzorgen. De winkeliers zijn niet geheel zelfstandig. Zij zorgen zelf voor inkoop, verkoop en personeel, zonder inmenging van de kant van de vennootschap. Binnen hun branche mogen zij ook het assortiment bepalen. Branchevermenging is echter niet toegestaan zonder vergunning van de vennootschap. Externe verkoopmaatregelen — zoals bijv. adverteren — worden grotendeels centraal genomen door een speciale reclamchef. Hiervoor betalen de winkeliers een apart bedrag boven de huur. Wat de rekenschap en verantwoording betreft is men bezig een systeem op te bouwen, zodat deze centraal kunnen worden gevoerd. Een verkoopstatistiek zal voor de verschillende winkels centraal worden bijgehouden.

Het is moeilijk zich er nu reeds over uit te spreken, hoe het experiment met het „shoppingcenter” in Lulea zal aflopen. De klantenfrequentie is tot nu toe hoog geweest, maar de nieuwsgierigheid en een groots opgezette reclame-campagne zijn hiervan mede de oorzaken. Men kan zich nog niet over het resultaat uitspreken, voordat meer normale verhoudingen zijn ingetreden. De belangstelling voor het experiment in Lulea is in de andere Zweedse steden groot geweest. In Malmö (Zuid-Zweden, 200.000 inwoners) is men het verst gevorderd met de plannen. De schetsen voor een „shoppingcenter” zijn al klaar. Enige cijfers hierover kunnen worden vermeld. De totale oppervlakte zal meer dan 25.000 m<sup>2</sup> bedragen (in Lulea 6.000 m<sup>2</sup>) en de winkeloppervlakte 14.500 m<sup>2</sup> (Lulea 3.100 m<sup>2</sup>).

#### De inkoopverenigingen.

Inkoopverenigingen worden gekenmerkt doordat een

groep met hetzelfde beroep, het personeel van een onderneming of een dergelijke groep zich aaneensluit en een inkoopvereniging vormt. Deze inkoopverenigingen hebben in Zweden drie verschillende vormen:

1. de verenigingen met een eigen winkel, bijv. een werkplaats, waar het personeel kan kopen;
2. de vereniging koopt van de fabrikant of grossier, welke direct aan de leden levert;
3. de leden van de vereniging krijgen rabat (korting) bij aankoop in gewone winkels. Deze verschillende vormen worden hieronder afzonderlijk behandeld.

Op een groot aantal werkplaatsen in Zweden zijn er winkels die door de werknemers zelf of door betaald personeel worden gedreven. De winkels hebben een beperkt assortiment en een kleine voorraad, waardoor de omzetsnelheid erg hoog is. De huur van de lokalen wordt vaak door de onderneming gesubsidieerd. De vereniging kan op die manier de goederen aan de werknemers verkopen tegen prijzen welke 10-15 pCt. onder het gewone prijsniveau liggen.

Als voorbeeld van de tweede vorm kan „Lärarnas inköpscentral”, een inkoopvereniging van leraren, worden genoemd. De vereniging werd opgericht in 1952 en heeft in korte tijd een grote omzet bereikt. Het ledental overschrijdt nu reeds de 2.500. De vereniging houdt catalogi ter beschikking van de verschillende waren, welke tegen een kleine inzet voor de leden verkrijgbaar zijn. Bestelling van waren moet schriftelijk aan de vereniging geschieden. De vereniging houdt geen artikelen in voorraad, waardoor het enige tijd duurt — twee weken tot een maand — voordat het artikel kan worden geleverd. De kosten bedragen slechts 4 pCt. De vereniging kan daarom aan haar leden korting geven tot zelfs 30 pCt. Praktisch alle waren, welke niet aan bederf onderhevig zijn, kunnen worden gekocht. Voor waren, die niet in de catalogus staan, moeten de leden zelf nauwkeurige warenbeschrijvingen verschaffen, bijv. door middel van winkelbezoek.

De laatste soort van inkoopvereniging houdt in, dat een vereniging zich tot een winkel wendt en vraagt of haar leden korting zouden kunnen krijgen. De eigenaar ziet hierin een mogelijkheid zijn omzet te vergroten en hij weet dat de kosten hierdoor in verhouding slechts weinig stijgen, zodat hij met een lagere winstmarge tevreden kan zijn. De leden van de vereniging kunnen op die manier zelfs tot 15 pCt. korting krijgen.

De twee eerst behandelde vormen, maar speciaal de tweede, worden gekenmerkt door het feit dat de leden hun korting krijgen omdat zij bij de inkoop voor een groot gedeelte hun eigen prestaties vermeerderen. Tegen de eerste vorm — arbeidsplaatswinkels — kan worden aangevoerd, dat de detailhandel geen mogelijkheid heeft op dezelfde voorwaarden te concurreren, daar de huur door de werkgever wordt gesubsidieerd. Tegen de tweede vorm van inkoopvereniging kan worden aangevoerd, dat de leden dikwijls gebruik maken van de „tentoonstellingsfunctie” van de detailhandel om inlichtingen over de waren in te winnen. Tegen de laatste vorm kunnen de meeste bezwaren worden aangevoerd, daar de vereniging op grond van haar koopkracht extra voordelen van de detailhandel bedingt, zonder een grotere tegenprestatie te leveren. Er is hier sprake van een duidelijke discriminatie t.o.v. de overige

klanten. De kosten van de onderneming, omgeslagen over alle klanten, zijn onafhankelijk van het al of niet lid zijn van een verëning.

### „Gesloten” winkels.

De „gesloten” winkel is een detailhandelsvorm, welke de laatste jaren in Zweden is opgekomen. De eerste begon op kleine schaal in mei 1954. Sedert die tijd is de ontwikkeling snel gegaan. Hoeveel „gesloten” winkels of „hemköpsaffärer” er in Zweden zijn is niet bekend, maar vermoedelijk bedraagt hun aantal 35. Het systeem houdt in dat een „open” winkel niet aanwezig is, maar in plaats hiervan kunnen de klanten hun waren per telefoon bestellen, of schriftelijk met behulp van een prospectus, waarin de waren voor bestelling alleen behoeven te worden aangestreept. De „gesloten” winkel neemt de order in ontvangst, pakt de waren in en rijdt ze per auto naar de consument. Het bezorgen kost de consumenten niets. De klanten krijgen een zekere korting als hun aankopen een zeker bedrag overschrijden. De meest voorkomende rabatvoorwaarden zijn: 7 pCt. bij aankoop voor ten minste 30 kronen; 10 pCt.

bij aankoop voor ten minste 60 kronen en 12 pCt. bij aankopen voor ten minste 100 kronen. De korting wordt berekend over de gebruikelijke detailhandelsprijzen of richtprijzen, welke door de fabrikant of grossier zijn vastgesteld.

Wanneer men de prijzen van een „gesloten” winkel vergelijkt met de gebruikelijke detailhandelsprijzen, moet men niet uit het oog verliezen, dat daar reeds 3 pCt. korting wordt gegeven. Het prijsverschil is desondanks aanzienlijk. De onderneming belooft levering op zijn laatst een of twee dagen na bestelling. De „gesloten” winkel heeft een begrensd assortiment van 250 tot 400 artikelen. Ter vergelijking diene dat een gewone kruidenierswinkel in Zweden gewoonlijk een assortiment heeft van ten minste 1.200 artikelen.

„Gesloten” winkels hebben een kostenfactor, welke de gewone winkels niet hebben, namelijk bezorgkosten. Daartegenover heeft zij de volgende voordelen:

1. een beperkt assortiment met grote omzetsnelheid;
2. uitgezochte waren met voordelige winstmarges;
3. mogelijkheden het werk zo te organiseren dat er geen leegloop ontstaat;
4. grote orders, welke lage kosten per eenheid meebrengen;
5. lage huur voor winkelruimte.

Een aantal van deze winkels heeft een enorme vooruitgang geboekt. De grootste is in Stockholm gevestigd en heeft een omzet van 5 mln. kronen per jaar op een warenassortiment van 250-300 artikelen.

Het is erg moeilijk, om niet te zeggen onmogelijk, uit te maken welke voordelen de consumenten t.g.v. de wetgeving van de laatste jaren op het gebied van de detailhandel hebben gehad of zullen krijgen. Evenmin kan men zich met zekerheid uitspreken over de vraag, in hoeverre de *nieuwe* detailhandelsvormen voor- of nadelen voor de consumenten inhouden. Men moet verder onderscheid maken tussen de voor- en nadelen op korte en op lange termijn. Wat op korte termijn een voordeel is voor de consumenten kan op lange termijn dikwijls een nadeel zijn. Men kan echter aannemen, dat het in een maatschappij, waar de vrije concurrentie het economisch richtsnoer is, van belang is, dat de wetgeving de concurrentie stimuleert en steunt. Opkomst van nieuwe ondernemingen en nieuwe ondernemingsvormen moet mogelijk zijn. De consumptiehuishoudingen zijn zo verschillend, dat één enkele detailhandelsvorm niet de meest geschikte kan zijn voor alle. Een aantal consumenten verlangt een grote service en is bereid hiervoor te betalen. Andere consumenten voeren zelf graag een gedeelte van het distributiewerk uit, als zij hierdoor lagere prijzen kunnen bedingen.

In sommige woonhuizen is de opslagruimte groot en van goede kwaliteit en de consumenten nemen dan misschien graag een gedeelte van de voorraadhoudende functie van de handel over. Zij kopen in grote kwantiteiten en moeten daarom een korting kunnen krijgen, die opweegt tegen de kostenvermindering van de handel. In andere huisgezinnen wordt elke dag ingekocht omdat opslagruimte ontbreekt of omdat de huisvrouw dit het gemakkelijkst vindt; de handel kan dan een vergoeding vragen voor zijn opslagfunctie. Gezien tegen deze achtergrond schijnt de ontwikkeling van de laatste jaren op het gebied van de detailhandel in Zweden over het algemeen genomen voor de consumenten voordelig te zijn geweest.

Göteborg.

Drs. J. REININK,  
R. ÅNGFORS, civilekonom.

### Window-dressing bij Engelse banken

Indien bankbalansen een grotere liquiditeit aangeven dan overeenkomt met de werkelijkheid, spreekt men van window-dressing. De London clearing banks hebben in het verleden een hoge graad van perfectie bereikt in de techniek van window-dressing. Dit 'manipuleren met de balans is echter zo bekend geworden en zo algemeen toegepast, dat het zijn zin goeddeels heeft verloren. De omvang van deze praktijk is dan ook sterk verminderd. Duidelijk blijkt dit uit onderstaande cijfers, die zijn ontleend aan „The Banker” van januari 1957.

#### Na-oorlogse window-dressing door de London clearing banks (jaargemiddelden)

jaar	werkelijke liquide middelen	gepubliceerde liquide middelen	window- dressing
(in mln. £)			
1945	367	492	125
1946	407	523	116
1947	461	473	12
1948	475	486	11
1949	480	496	16
1950	483	497	14
1951	496	511	15
1952	488	505	17
1953	496	509	13
1954	511	528	17
1955	510	529	19

In vergelijking tot 1945, toen meer dan 25 pCt. van het gepubliceerde bedrag aan liquide middelen van de clearing banks zuiver fictief was, speelt window-dressing thans dus nog slechts een bescheiden rol: sedert 1947 is niet meer dan 2,5 à 3,5 pCt. van de gepubliceerde liquiditeit fictief.

# Winstdeling en winstcontrole

Het mag bekend verondersteld worden, dat de Commissie Bezitsspreiding in haar eerste interim-rapport<sup>1)</sup> een voorstel deed om het overleggen van bewijsstukken bij winstdeling van het personeel verplicht te stellen, een en ander in tegenstelling tot de huidige tekst van artikel 1638e B.W., volgens welke het overleggen van bewijsstukken kan worden uitgeschakeld. Hierbij zij nog opgemerkt, dat dit boekenonderzoek met name zal kunnen spelen, indien het winstdeel is gebaseerd op de overwinst; koppelt men nl. winstdeling aan het dividend, dan is voor de kennis van dit laatste overlegging van de boekhouding niet nodig.

Niet eerder dan juni 1956 heeft de Regering aan de suggestie der commissie gevolg gegeven door het indienen van een wetsontwerp, waarin in hoofdzaak het voorstel der commissie gevolgd wordt, behoudens dat de term „boeken of bescheiden” geïntroduceerd wordt. Conform het voorstel der commissie wordt geheel in het midden gelaten, aan wie in plaats van de individuele werknemer de overlegging van boeken en bescheiden zal kunnen geschieden. Hiervoor zou bijv. een accountant kunnen worden aangewezen, waarvoor de externe accountant van de onderneming als onafhankelijk deskundige zeker in aanmerking zou komen; ook de inschakeling van de ondernemingsraad zou mogelijk zijn. Een en ander zou contractueel (in arbeidsovereenkomst of reglement) worden geregeld, waardoor dus zou komen te vervallen het voorschift, dat de werknemers bij schriftelijke keuze de deskundige(n) zouden aanwijzen.

Het is nu zeer merkwaardig, dat in het onlangs verschenen voorlopig verslag der vaste commissie voor justitie een meerderheid zich op het standpunt stelt, dat genoemde schriftelijke keuze dient te worden gehandhaafd. Anders zou volgens deze meerderheid de mogelijkheid ontstaan

„dat als derde, aan wie de mededelingen worden gedaan, iemand wordt aangewezen, die niet het vertrouwen van de arbeiders geniet. Te denken ware hierbij aan het thans reeds met betrekking tot de mededelingsplicht omtrent de in de onderneming gemaakte winst weleens voorkomende beding, dat de mededelingen zullen worden gedaan aan de accountant van het bedrijf zelf. Een dergelijke praktijk zou des te bezwaarlijker zijn, omdat het wetsontwerp de mogelijkheid introduceert van het door de werkgever opleggen aan die derde van een geheimhoudingsplicht ook tegenover de arbeiders, voor zover het betreft mededelingen inzake de in de onderneming gemaakte winst. Aangezien in geval van mededeling van de nodige bewijs-

<sup>1)</sup> „Vraagstuk der winstdeling”, Staatsdrukkerij- en Uitgeverijbedrijf, 1952.

stukken niet aan de arbeiders zelf, doch aan derden het doel van het onderhavige artikel alleen wordt bereikt, indien die derden zijn te beschouwen als „vertrouwenslieden” van de arbeiders, achten deze leden het wenselijk, dat een voorziening wordt getroffen, welke kan waarborgen, dat die vertrouwensband tussen arbeiders en derden ook inderdaad zal bestaan”.

Deze gedachtengang gaat helaas uit van de veronderstelling, dat alleen die persoon het vertrouwen van het personeel kan genieten die eenzijdig door dat personeel is aangewezen. Men krijgt in dit systeem dus tegenover de externe accountant van de onderneming een accountant van het personeel met de mogelijkheid, dat dezen het niet eens zullen worden, zodat eventueel de rechter zal moeten beslissen over de vraag, hoe groot naar goed koopmansgebruik de winst werkelijk is geweest. Het valt te betreuren, dat de vaste commissie hier zozeer miskent, dat bij toepassing van winstdeling een vertrouwens sfeer tussen directie en personeel aanwezig moet zijn. Sterker nog: winstdeling vindt haar grond in gevoelens van waardering voor het personeel en de behoefte, daaraan door een deling in de resultaten uitdrukking te geven. Past hierbij een zeker wantrouwen in de opstelling der jaarcijfers en met name van het winstbedrag, waarin het personeel zal participeren? Want het voorlopig verslag spreekt van een „gevaar voor de positie der arbeiders”. Indien in deze sfeer winstdeling tot ontwikkeling moet komen, dan is hiervan weinig te verwachten. Integendeel, men kan rustig aannemen, dat een dergelijke wettelijke regeling veel ondernemingen ervan zal doen terugschrikken tot invoering van winstdeling over te gaan.

Bovendien vergeet men niet, dat de winst- en verliesrekening ten slotte wordt vastgesteld door de algemene vergadering van aandeelhouders en dat deze ervoor zal kunnen waken, dat de overwinst door afwijking van algemeen aanvaarde regels van reservering en afschrijving niet te sterk gedrukt wordt. Nogmaals: wil winstdeling een succes worden, dan is daarvoor wederzijds vertrouwen een eerste vereiste; vandaar dat periodieke voorlichting van het personeel daarbij van veel belang kan zijn. Doch omgekeerd mag dan ook het personeel niet bij voorbaat wantrouwen koesteren tegen door de externe bedrijfsaccountant gefiatteerde jaarcijfers.

Wij hopen dan ook, dat de Regering aan het verlangen van de meerderheid der vaste commissie van justitie geen gevolg zal geven en de door haar voorgestelde redactie zal handhaven.

Hilversum.

A. W. QUINT.

## Vermogenswinstbelasting?

Men zegt wel, dat men niet moet schreeuwen, voordat men geslagen wordt; dit móge zo zijn, doch het staat vast, dat het schreeuwen na de knauw veelal nog weinig zin heeft en met name is dit het geval, wanneer de knauw van regeringszijde komt. De soep zal wel niet zo heet gegeten worden als zij werd opgediend, maar onze Minister van Financiën heeft de mogelijkheid van vermogenswinstbelasting genoemd en het komt mij voor, dat het zin heeft, ons een overblik op dit onderwerp te bezinnen.

Indien men ertoe overgaat, zijn er twee mogelijkheden: men kan een belasting heffen van elke afzonderlijke winst,

die bij het vervreemden van waarden gemaakt wordt en men kan de gehele vermogensaanwas aan het einde van het jaar belasten. Bezien wij eerst het eerste geval. Het betreft daar vooral winsten, gemaakt bij het verkopen van vaste goederen en effecten.

Deze vorm nu moet beslist worden ontraden. Toen enige tijd geleden het effectenverkeer vrijgegeven werd en de toenmalige belasting werd opgeheven, bleek dit op de beurs een zeer grote invloed te hebben. De speculatiewinst is voor velen bij het kopen van aandelen nu eenmaal belangrijker dan de normale beleggingswinst en met zeker-

heid kan worden voorspeld, dat een belasting op de winst bij het verkopen van effecten de kapitaalvoorziening en de conjunctuur zal schaden.

Niet minder ernstig zou het zijn, indien het vervreemden van huizen en andere onroerende goederen aan een belasting op de winst werd onderworpen. Niet alleen is voor menige huiseigenaar verkoop het enige middel om een deel van de door de huurstop geleden schade te herstellen (terwijl aan deze categorie van beleggers reeds zo ernstige schade is toegebracht), doch het is ook in het algemeen belang; dat het element speculatie op de huizenmarkt gehandhaafd blijft. Het onroerend goed kan eerst daardoor voldoende „beweeglijk” worden en de plaats vinden, waar het het hoogste nut kan stichten. Bovendien is een belasting op vervreemding van invloed op de waarde van het huis en ook het bouwen van huizen zou er dus schade van ondervinden, hetgeen met het oog op de heersende woningnood niet wenselijk kan worden geacht.

Ook op de handel in antiquiteiten zou een dergelijke belasting van invloed kunnen zijn. Voorts zal deze vorm van belasting moeilijk met een billijke progressie te koppelen zijn, zodat de middenstander in nood even zwaar getroffen zou worden als de rijke zakenman.

In zekere zin zou een aariwasbelasting, waarin progressie een rol zou kunnen spelen, nog minder schadelijk kunnen zijn. Maar ook deze zou haar invloed op het handelsverkeer niet missen. Indien iemands vermogen in een jaar alleen door winsten op vermogen gegroeid is, maakt het voor hem weinig verschil, of men iedere transactie afzonderlijk dan wel de gehele vermogensaanwas belast. Er zou misschien een psychisch verschil zijn, maar ook daarvan moet men zich niet teveel voorstellen. Bovendien zijn de wonden, door Liefwincks tiende penning geslagen, bij velen nog niet geheeld en zit de schrik er nog dusdanig in, dat het duidelijk is, dat zoiets niet ten tweeden male moet geschieden.

En er komt nog iets bij: indien iemands vermogen ook, of zelfs alleen, door besparingen gegroeid is, zullen ook deze door de vermogensaanwasbelasting worden getroffen. Dat zal niet alleen soms zeer onbillijk zijn, maar, indien men het sparen als een waarde ziet in het maatschappelijk

gebeuren, moet dit ook om die reden worden afgeraden.

Nu kan, sedert men over het afremmen van investeringen als middel van conjunctuurpolitiek spreekt, dit argument iets van zijn kracht verloren hebben, doch ook van dat standpunt uit is het niet wenselijk, de besparingen terug te dringen en aldus de consumptie te doen toenemen. Het is overigens denkbaar, dat het geval, waarin omlegging van de geldcirculatie van het sparen af en in de richting van meer consumeren wenselijk is, zich zou kunnen voordoen.

Maar van de theorie van het afremmen der bestedingen begint men hier en daar reeds terug te komen en zowel in Duitsland als in de Verenigde Staten stuit de theorie op groeiend verzet. Men is bang voor een cumulerende werking van neergaande bewegingen en dat zou een synthetische crisis betekenen, die natuurlijk niemand wil.

Intussen is de staatskas in nood en het is billijk, dat zij, die veel inkomen uit vermogen trekken, meer bijdragen dan de anderen. Feitelijk zou men ook verschil moeten maken tussen verdiend en geërfd vermogen, doch dat is in de praktijk niet zo gemakkelijk door te voeren. In elk geval zou de belasting niet groot mogen zijn en zou een progressie moeten worden ingevoerd.

Voor het onderhavige doel lijkt het mij beter, de progressie in de vermogensbelasting wat te doen groeien dan de vermogenswinsten aan te tasten op een der beide wijzen, die wij besproken hebben. Vermogens beneden f. 200.000 kan men hier beter niet aantasten, tenzij er een zeer hoog inkomen uit arbeid tegenover zou staan. Men vergete niet, dat het kleine vermogen de sociale zekerheid van de bejaarde, kleine middenstander en nog enige andere categorieën van personen is.

Om bekende redenen kan ook de vermogensbelasting niet tot in het oneindige worden opgevoerd. Indien men de gehele vrucht van de hogere delen van het vermogen zou gaan belasten, zou menigeen de voorkeur geven aan consumeren (in de vorm van een lijfrentekoop) boven beleggen. Het zal daarom niet gemakkelijk zijn, een gedeeltelijke vernietiging van de toegestane vermindering in de *inkomsten*belasting te vermijden.

Leiden.

Dr. W. L. VALK.

## AANTEKENINGEN

# De Euromarkt in Scheveningen

Op zaterdag 13 april jl. hield de Beweging van Europese Federalisten een congres te Scheveningen, waar gesproken en gediscussieerd werd over de problemen van de Euromarkt en Euratom. Inleiders waren Dr. J. Linthorst Homan, Ir. H. Vredeling (landbouwaspect), A. Borstlap (sociaal aspect), Mr. Dr. B. J. M. van Spaendonck (industriële aspect) en Prof. Mr. L. G. A. Schlichting (politiek aspect <sup>1)</sup>).

De voorzitter van de Nederlandse delegatie, die de onderhandelingen te Brussel voerde, Dr. J. Linthorst Homan, gaf à titre personnel een algemene inleiding tot de problematiek. Hij vergeleek de conceptie die haar neerslag heeft gevonden in de inhoud van het verdrag voor de Europese Economische Gemeenschap met de inhoud van het rapport Spaak, dat als studierapport een uitwerking

<sup>1)</sup> Gegeven het karakter van „E.-S.B.” zal op de politieke aspecten niet worden ingegaan.

bedoelde te zijn van de resolutie van Messina van juni 1955.

De drie essentiële kenmerken van het rapport Spaak waren:

1. De deskundigen waren in dit rapport tot de conclusie gekomen dat een gemeenschappelijke markt slechts realiseerbaar zou zijn indien gemeenschappelijke instellingen werden gecreëerd.

2. De ontwikkeling van de problematiek van de atoomenergie eiste intensieve samenwerking.

3. Voor een werkelijk vrij verkeer van goederen, kapitaal, diensten en personen kan niet worden volstaan met eliminering van bestaande barrières; ook positieve maatregelen zijn daartoe nodig.

- In het rapport Spaak waren technische en institutionele beginselen niet scherp gescheiden, terwijl er geen concretisering was gegeven aan de institutionele opzet die een

gemeenschappelijke markt met zich zou moeten brengen. Uit politieke overwegingen was met zorg het woord „supra-nationaal” vermeden. In vele opzichten is het Euromarkt-verdrag een nadere uitwerking van het rapport Spaak. Op enkele punten wijkt het echter van dit studie-rapport af. De belangrijkste punten zijn in dit verband:

1. Het buitenrecht in het rapport Spaak werd vastgesteld op basis van het rekenkundig gemiddelde, nadat vooraf bij de berekening een decapitatie van de hoge tarieven had plaats gevonden. In het huidige verdrag gaat men ook uit van het rekenkundig gemiddelde, doch met absolute maxima voor de drie categorieën: grondstoffen, half-fabrikaten en eindprodukten. Daarnaast bestaat er een aantal speciale rubrieken, terwijl over een deel van de posten in de loop van de overgangperiode zal worden onderhandeld. Leiden deze onderhandelingen niet tot resultaat dan beslist de Raad van Ministers hierover gedurende de eerste acht jaar met unanimiteit en daarna met gekwalificeerde meerderheid.

Belangrijk is, dat restitutie van invoerrechten bij uitvoer naar derde landen onverminderd gehandhaafd blijft, terwijl gedurende een lange periode voor veel produkten tariefcontingenten mogelijk zijn, zodat men bij invoer uit derde landen binnen het raam van het contingent het lagere recht mag blijven heffen.

2. Een tweede punt van afwijking tussen het verdrag en het rapport Spaak vormt de regeling van de associatie van de gebieden overzee, waarover het Rapport Spaak in het geheel niet spreekt. Men onderscheidt thans:

a. Départements d'Outremer (zgn. D.O.M.'s). Dit zijn Franse departementen overzee (w.o. Algerije). Hiervoor gelden sommige hoofdstukken van het verdrag, terwijl andere hoofdstukken met unanimiteit van de Raad van Ministers van toepassing kunnen worden verklaard;

b. Territoires d'Outremer (zgn. T.O.M.'s). Dit zijn afhankelijke gebieden (hieronder valt bijv. Nieuw-Guinea), die met de gemeenschappelijke markt worden geassocieerd op basis van een bij het verdrag horende conventie. Deze conventie heeft een looptijd van vijf jaar. Gedurende deze vijf jaar worden bepaalde commerciële regelingen getroffen, terwijl uit een sociaal-economisch fonds sociale en economische projecten kunnen worden gefinancierd. De Europese Commissie heeft het beheer over dit fonds. Een gemeenschappelijke politieke verantwoordelijkheid is uitdrukkelijk uitgesloten.

c. De overige gebieden (w.o. Suriname en de Nederlandse Antillen), die zich met de Gemeenschap kunnen associëren.

3. Wat de sociale harmonisatie betreft gaat het verdrag verder dan het rapport Spaak. Op drie punten komt de harmonisatie ter sprake, t.w.:

a. Binnen vier jaar na het in werking treden van het verdrag dient in de zes landen de beloning voor mannen en vrouwen voor indientiek werk gelijk te zijn. De formulering is overeenkomstig die van conventie nr. 100 van het Internationaal Arbeidsbureau, welke alleen Nederland nog niet heeft geratificeerd. Zou deze regeling niet zijn opgenomen dan zou de ongelijke beloning voor mannen- en vrouwenarbeid toch onder de paragraaf der concurrentievervalsingen (zgn. distorsies) zijn gekomen, die ook in het rapport Spaak reeds uitvoerig werden behandeld.

b. Met betrekking tot het aantal betaalde vakantiedagen wijken de systemen niet veel van elkaar af, zodat hier volstaan is met een artikel waarin de landen zich verplichten het bestaande evenwicht te handhaven.

c. De procentuele toeslag op de overuren die boven de 40 uur uitgaan zal men trachten te harmoniseren. Voor zover dit niet gebeurt, of indien de landen niet op andere wijze (loonsverhoging) het bestaande verschil met een bepaald door de Europese Commissie vast te stellen percentage hebben ingehaald, wordt een escape-clause voor de bedreigde industriële sectoren toegepast. De modaliteiten hiervan worden door de Europese Commissie bepaald.

4. Het verdrag wijkt ook van het rapport Spaak af op het gebied van het automatisme. De termijn, waarbinnen de douane-unie gerealiseerd moet worden (12 jaar), kan — indien niet aan de verdragsbepalingen wordt voldaan — tot 15 jaar worden verlengd. Fraai is deze regeling in vergelijking tot die van het volledige automatisme niet, doch hier is kennelijk sprake van een politiek compromis.

Het geheel overziend geeft, aldus de conclusie van deze inleiding, het verdrag vele mogelijkheden en nieuwe kansen, temeer waar het andere landen tot associatie prikkelt.

#### Het landbouwaspect.

Ir. Vredeling wees op de bijzondere problematiek van het landbouwwraagstuk in het grote geheel. Een aparte regeling van het landbouwwraagstuk, zoals in het verdrag is aangegeven, is dan ook logisch en onoverkomelijk. Gelukkig is echter, dat deze speciale regeling een onderdeel van het verdrag uitmaakt en de Europese Commissie kan waken voor de nodige samenhang met de „algemene” problematiek. Een belangrijk punt is dat in het verdrag procedureel de mogelijkheid is geschapen om tot een gemeenschappelijke landbouwpolitiek te komen. Dit is het positieve voordeel van het verdrag.

De gevaren en bezwaren schuilen vooral in de aanvankelijk nationaal gehanteerde minimum-prijsregelingen (men mag, indien de — ten gevolge van tariefsverlaging en contingentvergroting ontstane — toenemende import uit partnerlanden moeilijkheden veroorzaakt, minimum-prijzen instellen), waardoor de mogelijkheden tot afzetvergroting voor de exportlanden worden belemmerd. De minimum-prijsregelingen zijn vooral ongunstig voor de Nederlandse veehouderij en de tuinbouw. De gevaren schuilen ook in het buitenrecht. Een hoog buitenrecht is gunstig voor onze akkerbouw, maar ongunstig voor de veredelingsbedrijven.

Tegenover dit alles staat, dat objectief gezien Nederland door zijn klimaat, bodem en ligging een natuurlijke voorsprong heeft op het gebied van de veehouderij en de tuinbouw. Deze sectoren zijn de natuurlijke leveranciers van de grote industriecentra van Rijn-, Roer-, Maas-, Schelde- en Seinegebied en wellicht komt met de free-trade area daar nog het Thames-gebied bij. Men kan de invloed van bovenstaande factoren uiteraard niet exact berekenen, doch zij wegen zwaar mee bij het bepalen van het uiteindelijke standpunt dat naar de mening van de spreker positief moet zijn.

#### Sociaal aspect.

De heer Borstlap besprak de sociale aspecten van het verdrag. Deze zijn te vinden in het fonds voor de arbeidsmobiliteit dat zal worden gecreëerd (het zgn. Sociaal Fonds). Uit dit gemeenschappelijk fonds kunnen onkosten worden bestreden voor uitkeringen die door de regeringen worden gedaan in de volgende gevallen: a) omscholing van arbeiders; b) verhuis- of migratiekosten; c) ondersteuning van arbeiders die door de omscholing

van een bepaalde fabriek of een bepaalde industrie tijdelijk zonder werk komen. Hierbij stelt het verdrag als eis dat de hierboven genoemde activiteiten gedurende een bepaalde periode resultaat moeten hebben afgeworpen.

Een ander sociaal aspect van het verdrag wordt gevormd door de Investeringsbank, die o.a. investeringen mogelijk maakt in de binnen de gemeenschap bestaande minder ontwikkelde gebieden.

Het verdrag voorziet ook dat er in de definitieve periode de mogelijkheid zal bestaan van een vrije migratie van arbeidskrachten. De hierover in het verdrag getroffen regeling is verre van fraai en zeker niet ideaal. In dit verband is het vooral noodzakelijk dat er een gemeenschappelijke verantwoordelijkheid groeit zodat er geen onderscheid meer bestaat tussen de belangen van de arbeider in Zuid-Italië en Zuid-Oost Groningen. De vakbeweging heeft hier op Europees niveau een belangrijke taak.

#### Industrieel aspect.

De heer Van Spaendonck belichtte het industrieel aspect van het verdrag. De spreker is van mening dat men het verdrag niet moet beoordelen in het licht van hoe het idealiter had moeten zijn, doch in het licht van wat er gebeurt indien er geen verdrag tot stand zou komen. Dit zou de weg terug betekenen. Het economisch verkeer tussen de landen is gebaseerd op kortlopende handelsverdragen. Een kleine recessie is reeds voldoende om alles weer op losse schroeven te zetten met alle gevolgen van dien.

Bovendien zou zelfs onder de huidige omstandigheden een niet meedoen van Nederland ernstige gevolgen voor ons land hebben. De cijfers van de ontwikkeling van het handelsverkeer binnen de Benelux tonen aan hoe vruchtbaar het resultaat van de samenwerking tussen deze drie kleine landen is geweest. Het buitenrecht zal weliswaar een verhoging ondergaan, doch de export naar derde landen behoeft in totaliteit door de mogelijkheden van restitutie niet noemenswaard te veranderen. Er zijn bezwaren naar voren gebracht tegen de regeling dat hoge rechten niet sneller worden afgebroken dan lage rechten (hoewel de rechten boven 30 pCt. altijd lineair met 10 pCt. moeten worden verlaagd, terwijl men bij de lagere rechten 5 pCt. lineaire verlaging heeft plus een verlaging van het algemeen tarief gemiddelde met eveneens 5 pCt.). Hier staat tegenover dat industrieën met een laag recht, juist doordat zij gedwongen zijn tot een grote efficiency, meer kunnen verdragen dan industrieën die door een hoog recht worden beschermd.

Wat de sociale harmonisatie betreft, deze is geen egalitatie. Een verplichting tot egalitatie van lonen en sociale lasten komt nergens in het verdrag voor. De gevaren, welke ons bedreigen — doch dit is een politiek en geen economisch aspect —, liggen niet in de haven van Rotterdam maar in Oost-Europa. Het is dan ook tekenend, dat men juist van deze zijde grote bezwaren heeft. Ten slotte gaat het erom de dynamiek van Europa te vergroten en de welvaartsachterstand die wij op de Verenigde Staten hebben in te halen.

## Zijn beleggers profeten?

In december 1955 werd door de „Investors' Chronicle” een wedstrijd uitgeschreven voor haar abonnees onder de titel „How would you invest £ 1.000?” Op een formulier kon iedere lezer, die wilde mededingen naar een van de prijzen van £ 25 tot £ 100, maximaal vier fondsen invullen die naar zijn mening gedurende 1956 de beste belegging zouden zijn. De resultaten en uitslagen werden gepubliceerd in het nummer van 12 januari 1957. Uit een daarbij afgedrukte tabel valt af te lezen, dat twee fondsen in 1956 hun waarde verviervoudigden en dat een zevental fondsen koersen bereikte die drie- tot viermaal zo hoog lagen dan op 1 januari 1956.

Het was de deelnemers toegestaan, het gehele „risico” op één kaart te zetten door op het formulier slechts één fonds te vermelden. De prijswinnaars bereikten dan ook alle drie hun „top-score” door zich in hun keuze tot dit minimum te beperken. Zouden zij in werkelijkheid hun gelden op dezelfde wijze hebben belegd? Met zekerheid valt hierover weinig te zeggen; de grootte van het risico blijkt echter wel uit het feit, dat sommige „beleggers” aan het einde van het jaar nog slechts 15 tot 20 pCt. van hun aanvangskapitaal over hadden als gevolg van hun verwaarlozing van het principe der risicospreiding. Een van dezen was zelfs zo ongelukkig alles te beleggen in een fonds, waarvan de waarde per 31 december 1956 al even imaginair was als de belegde £ 1.000 een jaar tevoren.

De organisatoren van de wedstrijd meenden, dat de mogelijkheid zich in zijn keuze te beperken, tevens moest leiden tot een beperkter vergelijkbaarheid der inzendingen. Om die reden hadden zij de voorwaarden voor een soort-

gelijke wedstrijd in 1957 in die zin gewijzigd, dat nu iedere inzender vier fondsen moest opgeven, waarover de £ 1.000 gelijkelijk werd verdeeld. De deelnemers moesten hun keuze maken uit 751 fondsen, die wekelijks in de rubriek „London prices and yields” van het blad worden opgenomen.

Meer dan 3.000 formulieren werden ingezonden en op 8 februari jl. werd een lijst gepubliceerd van gekozen fondsen met het aantal malen dat de keus daarop was gevallen. De oliemaatschappijen blijken volgens de beleggers verreweg de aantrekkelijkste beleggingswaarden te zijn: op de 21 in de lijst vermelde fondsen zijn gemiddeld per fonds 100 „stemmen” uitgebracht. Hierop volgen de mijnen in Oranje-Vrijstaat met gemiddeld 57, de chemische industrie met 46 en overzeese spoorwegmaatschappijen met 32.

Op 12 april jl. werden de resultaten over het eerste kwartaal van 1957 gepubliceerd. Men blijkt het er in het algemeen niet zo goed te hebben afgebracht als was verwacht. De organisatoren hadden stellig gemeend, dat de gemiddelde koersstijging van de gekozen fondsen zou liggen boven de koersindex welke dagelijks door „The Financial Times” wordt gepubliceerd. In werkelijkheid blijkt juist het omgekeerde het geval te zijn: de index laat met een stijging van 3,83 pCt. „a clean pair of heels” zien aan de beleggers die gemiddeld op hun portefeuilles een koerswinst boekten van 3,68 pCt. De individuele resultaten liggen ver uiteen; de winnaar in dit eerste kwartaal zag de waarde van zijn belegging stijgen met 38,6 pCt. en nog vijftien anderen boekten een winst van 25 pCt. of meer. Daar-

tegenover staan echter twee deelnemers die de waarde van hun „bezit” zagen teruglopen tot minder dan 72 pCt. van de oorspronkelijke waarde. Vermeld zij nog, dat de deelnemer, die op zijn formulier de vier best geplaatste fondsen zou hebben ingevuld, een winst van 51 pCt. zou hebben gemaakt.

Van de 20 meest gekozen fondsen — waarop bijna 34 pCt. van de stemmen werd uitgebracht — is er slechts één die zich na het eerste kwartaal onder de twintig sterkst in koers gestegen fondsen bevindt. Op deze „top twenty” was slechts 3,6 pCt. van de stemmen uitgebracht. Elf van de thans hoogst geplaatsten — waaronder de als eerste, vierde, vijfde en zesde geklasseerde — waren slechts tienmaal of minder door de inzenders in hun portefeuille opgenomen. De oliefondsen, die zoals gezegd een grote populariteit bleken te bezitten, komen slechts drie maal in de lijst van de meest in koers gestegen fondsen voor en zijn in alle gevallen kleine maatschappijen. Nog teleurstellender moet het zijn, te constateren dat de Oranje-Vrijstaatmijnen helemaal niet onder de eerste twintig voorkomen.

Gegeven het feit dat de „Investors' Chronicle” haar lezers wekelijks deskundige voorlichting biedt, rijst de vraag, of de lezers wel gebruik maken van het gebodene. Het resultaat doet wat pover aan, al moet uiteraard rekening worden gehouden met het feit, dat de spelregels niet toestaan, in de loop van het jaar de ene imaginaire belegging uit de portefeuille te doen verdwijnen in ruil voor een andere. Voor de periode van een vol jaar werkt het systeem waarschijnlijk te stroef om een indruk te kunnen verschaffen omtrent de voorspellingscapaciteiten van de beleggers. De fondsen, die aanvankelijk in januari een goede kans op koersstijging schijnen te bieden, zijn in de loop van een vol jaar aan teveel factoren van bijv. politieke en economische aard onderhevig om een voorspelling van het koersverloop over de gehele periode te kunnen geven.

Dat men ook om andere redenen weinig wijzer wordt van een dergelijke test, blijkt uit een vergelijking met een soortgelijk onderzoek van het dagblad „Daily Mail”. De begindata verschillen slechts 18 dagen en de keuze bij laatstgenoemd blad was beperkt tot 60 fondsen. De koersstijgingen over het eerste kwartaal lopen echter sterk uiteen. Het door „Daily Mail” best geklasseerde fonds onderging naar hun berekening een koersstijging van 30,8 pCt., maar in de drie-maandsperiode welke door de „Investors' Chronicle” wordt aangehouden slechts 24,1 pCt. Voor het als vijfde geklasseerde fonds was dit echter resp. 18,2 pCt. en 31,0 pCt. Sommige fondsen die veelvuldig door de lezers van de „Investors' Chronicle” werden gekozen, doch daar geen plaats onder de eerste twintig konden bereiken, nemen op de ranglijst van „Daily Mail” redelijk goede posities in.

Uit hetgeen hierboven werd opgesomd blijkt eigenlijk niets meer dan het feit, dat de belangrijkste stelregels van de beleggers bestaan uit: „Wat daalt moet eens weer stijgen” — getuige de belangstelling voor oliefondsen — „Wat stijgt moet eens weer dalen” — een aantal hoog genoteerde fondsen werd niet of bijna niet door inzenders genoemd — en „Wat stijgt kan blijven stijgen”. In het combineren van de laatste mogelijkheid met het juiste fonds zit in elk geval de beste kans op een reële beloning voor een slechts imaginair gelopen risico in de vorm van een prijs van de „Investors' Chronicle”. Het adagium „Wat daalt kan blijven dalen” schijnt in de huidige economische situatie weinig aanzien te genieten.

*Mr. A. J. M. Weebers: Controle op internationale kartels.*  
Over de volkenrechtelijke grenzen van nationale en internationale kartelcontrole. N.V. Uitgevers-Maatschappij W. E. J. Tjeenk Willink, Zwolle, 202 blz., f. 8,50.

In de afgelopen tien jaar is de controle op internationale kartels geen bijzonder actuele strijdzaak geweest, zoals de schrijver in zijn slotbeschouwing terecht opmerkt. Hij geeft hiervoor een drietal oorzaken. In de eerste plaats het feit, dat overheidsmaatregelen een veel belangrijker belemmering vormden voor het internationale handelsverkeer dan internationale kartelafspraken van restrictieve aard. In de tweede plaats omdat de nadelige effecten van internationale kartels op een nationale markt tamelijk eenvoudig kunnen worden opgeheven door maatregelen van de nationale overheid, zonder dat de betrokken regeringen hun toevlucht hoeven te nemen tot kartelpolitieke ingrepen of zonder dat een internationaal gecoördineerd optreden nodig is tegenover deze kartels. In de derde plaats noemt hij de gunstige economische conjunctuur, welke aan internationale kartels heeft belet in ernstige mate een schadelijk effect te hebben.

De kans, dat in de komende tien jaar dit onderwerp een grotere actualiteit zal krijgen, lijkt zeer waarschijnlijk in verband met de vorming van de Gemeenschappelijke Markt en de mogelijke vorming van een Vrijhandelszone. De verwezenlijking van deze twee vormen van internationale economische integratie impliceren enerzijds een sterke vermindering van de bemoeiingen der regeringen met de internationale handel en, ontnemen bovendien de regeringen de mogelijkheid door handelspolitieke maatregelen eventuele schadelijke werking van internationale kartels binnen hun land tegen te gaan. Hier komt bij, dat deze vormen van economische integratie een belangrijke stimulans kunnen betekenen voor allerlei belangengroepen onderling overeenkomsten te treffen of regelingen te maken, welke ten doel hebben de mogelijke gevolgen van de integratie — en dus van de opheffing der handelspolitieke bescherming — te neutraliseren of te verzachten.

Het proefschrift van de heer Weebers is geschreven tegen de achtergrond van deze mogelijke toekomstige ontwikkeling. De kern van schrijvers betoog is gelegen in zijn stelling, dat, teneinde internationale kartels aan te pakken, aan twee eisen moet worden voldaan, nl.

1. er moet een gemeenschappelijke bovenationale marktpolitiek zijn en
2. de bovenationale kartelwetgeving, op basis waarvan deze Gemeenschappelijke Markt politiek moet worden uitgevoerd, dient zoveel mogelijk in overeenstemming te zijn met de geldende nationale kartelwetgevingen van de betrokken landen.

Schrijver verstaat daarbij onder een internationaal kartel, een kartel dat marktordening beoogt op een voor een of meer deelnemers vreemde markt.

Aan de eerste der twee bovengenoemde voorwaarden kon tot nu toe nimmer worden voldaan. De reden waarom internationale kartels nimmer werden aangepakt, was dat de eventueel bestaande nationale wetgevingen alleen voorzagen in het aanpakken van die kartels of praktijken, welke hun restrictieve werking hadden binnen de eigen



nationale markt. Voor de verschillende nationale regeringen was het derhalve noch mogelijk, noch ook als regel wenselijk kartels aan te pakken, welke een schadelijke werking hadden in een ander land. De verschillende pogingen, welke bijv. in het Havana Charter of in het ontwerp van de Raad van Europa in Straatsburg zijn ondernomen om een regeling te treffen voor het aanpakken van internationale kartels door middel van intergouvernementele samenwerking, zijn dan ook altijd op deze moeilijkheid afgestuit. De heer Weebers, die deze plannen bespreekt, analyseert deze moeilijkheid op bijzonder duidelijke wijze.

Nu echter met name de Europese Economische Gemeenschap organen heeft, welke een bovennationale marktpolitiek voor de aanpak van kartels moeten voeren, schuilt hierin de mogelijkheid van een nieuwe fase op het gebied van de controle van de internationale kartels. In de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal geschiedt dit trouwens reeds. In zijn boek bespreekt de heer Weebers zowel de opzet en de praktijk van de kartelbepalingen uit het E.G.K.S.-Verdrag als de ideeën, welke in het Rapport Spaak met betrekking tot de Gemeenschappelijke Markt zijn vervat ten aanzien van de controle op kartels en economische machtsposities.

Ten aanzien van de tweede door de heer Weebers gestelde voorwaarde leverde een grondig rechtsvergelijkend onderzoek, waarvan hij de resultaten in hoofdstuk 3 van zijn boek heeft neergelegd, het resultaat op, dat de thans geldende nationale kartelwetgevingen in de leden-staten van de Gemeenschappelijke Markt tamelijk veel overeenkomst vertonen, althans voldoende overeenkomst om op basis van de gemeenschappelijke elementen een nieuwe bovennationale kartelwetgeving te ontwerpen, welke „workable” kan worden geacht. Dit vergelijkende onderzoek vormt het pièce de milieu van het boek.

Op grond van zijn conclusies omtrent de wijze waarop aan beide bovengenoemde voorwaarden kan worden voldaan, geeft de schrijver ten slotte een aantal behartigingswaardige suggesties voor de grondslagen van een eventuele regeling in de toekomstige Gemeenschappelijke Markt van de controle op de kartels binnen de Gemeenschap.

Vermeld zij voorts, dat dit gedeelte van zijn boek wordt voorafgegaan door een tweetal hoofdstukken, resp. over het begrip kartel en over kartelcontrole en volkenrecht. In dit laatstgenoemde hoofdstuk analyseert schrijver de volkenrechtelijke grenzen van nationale en internationale kartelcontrole. Het boek is namelijk in de eerste plaats een proefschrift op het gebied van het volkenrecht, alhoewel, blijkens de zeer summiere samenvatting welke ik hierboven gaf, het werk ook voor de economist met een internationaal economische belangstelling zeer veel wetenswaardigs bevat. Een nuttige samenvatting in het Frans besluit dit uitstekende en helder geschreven boek.

's-Gravenhage.

Prof. Dr. J. KYMMELL.

*Vennootschappen, Verenigingen en Stichtingen (V.V.S.)*  
Band A, Aflevering II en Band B, Aflevering I en II,  
N.V. Uitgevers-Maatschappij Æ. E. Kluwer, Deventer, resp. f. 7,50, f. 6,10 en f. 2,24.

De Uitgevers-Maatschappij Æ. E. Kluwer te Deventer gaat voort met de uitgave van „Vennootschappen, Verenigingen en Stichtingen”, die werd besproken in „E.-S.B.” van 5 september 1956.

Uit Band A, die reeds in ons bezit was, kunnen enige

bladzijden worden verwijderd om door nieuwe te worden vervangen. Het voordeel van deze methode is, dat het boekwerk „bij” blijft. De bescheiden raad is wellicht op zijn plaats, dat men zich overtuigt, dat eventuele kostbare potloodaantekeningen worden overgebracht.

Bij Band A kunnen achter de Naamloze Vennootschappen ingeschroefd worden de hoofdstukken over de Vennootschapsbelasting, de Dividendbelasting, de Commissarisbelasting, een handleiding voor het samenstellen en wijzigen van statuten en een lijst van arresten van de Hoge Raad.

Genoemde handleiding bevat, naast een inleiding, een uitvoerige bespreking van de verschillende hoofdstukken, die gewoonlijk de samenstelling vormen van statuten. Deze wordt gevolgd door een drietal modellen van statuten. Het eerste is bedoeld voor een n.v. met een niet te groot aantal aandeelhouders, waarbij geen bijzondere machtsverhoudingen behoeven te worden geregeld, in dit geval een maatschappij tot exploitatie van onroerende goederen.

Het tweede model, voor een metaalwarenfabriek, is bedoeld voor de n.v. als een verkapt compagnonschap tussen twee vennoten, die gelijkgerechtigd willen zijn (een zgn. fifty-fifty positie), terwijl zij zich ervan willen verzekeren, dat hun aandelen na hun overlijden in de familie blijven.

Een derde model, voor een aannemingsmaatschappij, is bedoeld voor een grotere n.v. met een groep aandeelhouders, die slechts beogen een behoorlijk rendement te verkrijgen, met daarnaast een kleinere groep aandeelhouders, die de leiding in handen hebben en willen houden.

Band B geeft nieuw en uitgebreid materiaal over de Stichtingen. Het is prijzenswaardig, dat over deze jonge wetgeving reeds zo spoedig zoveel wordt geboden. Hoewel de termijn van 5 jaren, die enig respijt geeft voor het in orde maken van bestaande stichtingen, nauwelijks is begonnen, is het toch van veel waarde om reeds nu zich te kunnen verdiepen in wat er al zo aan het onderwerp vastzit. Vele bestuurders van stichtingen beschikken niet over de juridische scholing om alles uit de wet te lezen wat vereist is. Het door Mr. Völlmar bijeengebrachte zal derhalve welkom zijn.

Na de bespreking van de Stichting onder het oude recht, met jurisprudentie, volgt wat geschiedenis, un peu d'histoire om met de groene Guide Michelin te spreken.

Met belangstelling zien wij naar de volgende paragrafen uit, die over de hoofdzaken van de nieuwe wet, haar tekst met aantekeningen en de fiscale behandeling zullen gaan.

Rotterdam.

Mr. F. J. BREVET.

*Prof. Dr. M. J. H. Smeets, J. H. Meihuizen, C. J. Sleddering, A. M. Borg en H. M. A. A. Smeets. Beknopte belastinggids. Tiende druk. L. J. Veen's Uitgeverij. N.V., Amsterdam, 707 blz., f. 21,50 (incl. band).*

Van deze bijna 30 jaar oude uitgave verscheen de tiende herziene druk. Het is een uitgave welke zich bij uitstek leent voor snelle oriëntering. Ondanks het thans groter aantal medewerkers is toch een sluitend geheel verkregen zonder dat in herhalingen is vervallen. In ongeveer 400 bladzijden zijn de grote lijnen aangegeven van de rijks- en andere belastingen; daarnaast zijn de loon- en inkomstenbelastingtarieven opgenomen. De invoerrechten en accijnzen zijn niet besproken.

Het zal duidelijk zijn dat een survey van een groot gebied in deze omvang alleen de belangrijkste punten kan weergeven, en dan nog alleen in kort bestek. Hoewel het werk eerst thans het daglicht aanschouwt, waren de samen-

stellers er al mee gereed in september 1956: het gevolg is dat de nieuwe Successiewet en de Algemene Ouderdomswet nog niet opgenomen werden en dat de wet Administratieve Rechtspraak Rijksbelastingen nog niet is verwerkt.

Het kort weergeven stelt een hoge eis aan de schrijver: een minder juist gebruik van een woord of een uitdrukking krijgt belangrijker consequenties dan bij een uitvoeriger behandeling.

Zegeling kan (blz. 442) ook geschieden door een door de ontvanger gegeven kwitering (par. 41 Instr. Man.): men zou anders ruimte te kort komen om de zegels te plakken wanneer het grote bedragen betrof. Naast inwisseling (blz. 443) is ook overstempeling mogelijk, nl. van met het buitengewoon zegel gestempeld papier.

De waarde definitie voor het invoerrecht (blz. 324) is al gewijzigd door de wet van 2 januari 1953, Stbl. 6: de waarde is niet meer de prijs voor levering op de plaats van vrijmaking daar de vracht- en assurantiekosten binnen het Benelux-gebied niet meer in die waarde worden begrepen; bovendien is het begrip niet meer beperkt tot de prijs die de „eerste hand” kan bedingen.

Het verdrag van Genève met betrekking tot vrijstelling van motorrijtuigenbelasting (blz. 479) is alleen van toepassing op personenauto's wanneer het vervoer niet tegen betaling geschiedt. Daarnaast is een belastingcarnet niet vereist: een „carnet de passages en douanes” is voldoende. Dat een overtreding van artikel 17 der Motorrijtuigenbelastingwet navordering van belasting ten gevolge kan hebben is niet vermeld (blz. 482).

Het recht van parate executie voor omzetbelasting (blz. 371) *verjaart* niet na drie jaar: het *vervalt*, waardoor stuiting of schorsing niet mogelijk zijn. Dit recht van parate executie is trouwens niet beperkt tot roerende goederen, zoals blz. 368 aangeeft.

Resumerend: een fiscale wandeling wordt belangrijk gemakkelijker en aangenamer wanneer men het doet met een goede gids. Daarnaast is echter een stok in de vorm van de tekst van wetten en besluiten onontbeerlijk om zo af en toe eens op te leunen en — waar nodig — zich te kunnen verweren.

Schoonhoven.

B. W. BUENK.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### De geldmarkt.

Hoewel er gedurende de vier dagen die de verslagweek telde, op de geldmarkt wel enige verruiming in de lucht zat, manifesteerde deze zich nog niet in de marktrentevoeten. Call bleef  $3\frac{1}{2}$  pCt., driemaands schatkistpapier  $3\frac{5}{8}$  pCt. en gemeentelijke kasgeldleningen waren op ca. 5 pCt. ook niet veel veranderd. In elk geval bleek het ten einde spoeden van de lopende kasgeldperiode de banken niet te nopen tot een aanmerkelijk beroep op de Centrale Bank om het gemiddelde kaspercentage over die periode op te zwengelen. Integendeel konden zij op eerder opgenomen voorschotten wat aflossen.

De grote geldbehoefte gedurende de komende weken van de Schatkist gaf deze aanleiding tegen 26 april a.s. een tender op driemaands schatkistpromessen uit te schrijven. Zowel de rente als het bedrag zal pas worden vastgesteld, nadat de inschrijvingsbiljetten geopend zijn. Deze handelswijze is al eerder toegepast wanneer het Rijk krap zat; men kan dan immers nog alle kanten op.

Terwijl het Schatkistbeheer er aldus naarstig van week tot week naar streeft de bodem van deze kist met een — zij het dun — geldlaagje bedekt te houden, wordt de politiek op langer zicht geenszins verwaarloosd. Zo wordt thans bericht, dat er overeenstemming is bereikt tussen de Nederlandse Regering en die der Verenigde Staten van Amerika over de besteding van f. 115 mln. tegenwaardegeld voor financiering van een aantal overheidsuitgaven. Vermoedelijk zal dit in gewoon Nederlands wel betekenen, dat dit bedrag zal worden overgeboekt van de (geblokkeerde) tegenwaarderekening bij De Nederlandsche Bank naar de rekening van de Schatkist, die het dan kan uitgeven.

Op nog langer zicht is uiteraard het thans nog in de Tweede Kamer toevende huurblokkeringsvoorstel van betekenis, een ingenieus middel om op de duur honderden miljoenen in eerste instantie aan de huurders en in tweede instantie aan de huizenexploitanten ontfutselde guldens in de Schatkist terecht te doen komen.

### De kapitaalmarkt.

De aandelenmarkt bleek de afgelopen week tegen een stootje te kunnen. Noch het krijgsrumoer in Jordanië, noch de weinig gunstige kwartaalcijfers van de AKU (winstmarge 1e kwartaal 1957 8,8 pCt. tegen in 1956 gemiddeld 12,9 pCt.) waren in staat het publiek van zijn stuk te brengen. Per saldo steeg het koersniveau zelfs nog enigszins, waartoe overigens volgens de geruchten ook baissedekkingen en Zwitserse aankopen een steentje bijgedragen zouden hebben.

Intussen betrof het hier slechts relatief kleine stootjes. Dat de Nederlandse kapitaalmarkt niet tegen flinke stoten in de vorm van grote emissies zou kunnen volgen uit de woorden, gesproken door de President van Philips op de jaarvergadering dezer onderneming. De capaciteit van de Nederlandse kapitaalmarkt tot het opnemen van omvangrijke emissies wordt door dit concern kennelijk somber ingezien. Dat het hier niet alleen gaat om de beoordeling van de momentele situatie, maar ook wel degelijk over de ontwikkeling op lange termijn, blijkt wel hieruit, dat de onderneming op grond hiervan een min of meer fundamentele wijziging in haar emissiepolitiek aankondigde. Het accent hiervan zal nl. worden verlegd naar het aantrekken van het kapitaal in het buitenland, met name in de vorm van obligatieleningen.

Op de obligatiemarkt was er de afgelopen week weer enige deining over het befaamde rentegamma. Aanleiding hiertoe vormde de vernietiging bij Koninklijk Besluit van een Besluit tot goedkeuring door Gedeputeerde Staten van Utrecht van een Besluit tot het aangaan van een geldlening door de gemeente Utrecht (ook een Friese gemeente trof een dergelijk lot). Deze nietigverklaring geschiedde, omdat bij de betreffende lening versterkte aflossing en conversie uitgesloten waren.

Een dergelijke uitsluiting is niet in overeenstemming met door de Minister van Binnenlandse Zaken „aanbevolen richtlijnen”. Hiervan mag wel worden afgeweken maar — aldus de Regering in haar K.B. — alleen in het algemeen belang. Wat dat is beoordeeld blijkbaar alleen de Regering. Deze nu heeft gedecreteerd dat zo'n afwijking bij de bekende grote lening van institutionele beleggers aan de gemeenten via de Bank voor Nederlandsche Gemeenten in overeenstemming was met het algemeen belang, maar bij rechtstreekse leningen aan gemeenten in strijd daarmee.

In genoemd Koninklijk Vernietigingsbesluit wordt nog

eens uitdrukkelijk vermeld, dat het doel van de bewuste richtlijnen is handhaving van een matig renteniveau. Nu voldeed de afgekeurde lening overigens aan het rentegamma, dat een maximum rentevoet van  $4\frac{1}{4}$  pCt. kent. De uitsluiting van conversie beoogde slechts een toekomstige verlaging beneden deze rentevoet te voorkomen. Uit dit alles volgt, dat de Regering  $4\frac{1}{4}$  pCt. een onmatige rente acht. De goedkoop-geldpolitiek is derhalve niet definitief dood, zij sluimert slechts. Bij voortzetting van het huidige progressieve financieel-economische Regeringsbeleid zal zij stellig, indien en zodra de omstandigheden zulks toelaten, weer als een Phoenix uit haar asse verrijzen.

	5 april 1957	12 april 1957	18 april 1957
<b>Diverse obligaties</b>			
3½ pCt. Gem. R'dam 1937 VI ...	90	89½	89½
3¼ pCt. Bk. v. Ned. Gem. 1954 II/III	82½	81	80¾
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen .....	89	89¼	88½
3½ pCt. Philips 1948 .....	93	92½	91¾
3¼ pCt. Westl. Hyp. Bank .....	83	83	83
<b>New York</b>			
Aandelenkoersgemiddelde			
Dow Jones Industrials .....	477,6	486,7	488,0
		J. C. BREZET.	

Aand. indexcijfers	A.N.P.-C.B.S.	5 april 1957	12 april 1957	18 april 1957
	(1953 = 100)			
<b>Algemeen</b> .....		212,1	211,4	213,0
<b>Internat. concerns</b> .....		298,2	296,1	299,0
<b>Industrie</b> .....		152,7	153,8	154,8
<b>Scheepvaart</b> .....		166,0	167,3	166,9
<b>Banken</b> .....		114,9	115,1	115,2
<b>Indon. aand.</b> .....		98,9	97,5	98,0
<b>Aandelen</b>				
Kon. Petroleum .....	f. 183,20	f. 181,20	f. 182,20	
Unilever .....	389¾	395	402	
Philips .....	273	270¼	278	
A.K.U. .....	201½	196¾	195¼	
Kon. N. Hoogovens .....	305	307	309	
Van Gelder Zn. .....	207½	199	204½	
H.A.L. .....	170½	174½	174¾	
Amsterd. Bank .....	203¾	201½	202	
H.V.A. .....	90	88	90½	
<b>Staatsfondsen</b>				
2½ pCt. N.W.S. .....	64½	63½	59½	
3½ pCt. 1947 .....	86¾	86	86½	
3½ pCt. 1955 I .....	85¾	85½	85¾	
3 pCt. Grootboek 1946 .....	85¾	85¾	85¾	
3 pCt. Dollarlening .....	94½	94½	94½	

*Wyt's Digest of Dutch shipping and shipbuilding 1956*, published by „Dagblad Scheepvaart”, Rotterdam, 324 blz., f. 17.

Evenals in 1955 — zie de recensie in „E.-S.B.” van 17 augustus 1955 — is ook in 1956 deze goed verzorgde en rijk geïllustreerde uitgave verschenen. In een zestal artikelen worden resp. de Nederlandse lijnvaart, trampvaart, kustvaart, tankvaart, zeesleepvaart en Rijnvaart behandeld. De scheepsbouw is verdeeld over drie artikelen, nl. de bouw van zeeschepen, van coasters en jachtbouw. Voorts is aandacht geschonken aan de zeeverzekering, aan het zgn. uitbrengen van in Nederland gebouwde vaartuigen naar hun overzeese bestemmingen en aan enkele technische ontwikkelingen bij de bouw van baggermolens. De activiteit van de havens van Rotterdam en Amsterdam alsmede van de kleinere Nederlandse zeehavens wordt in afzonderlijke bijdragen behandeld. Het boek bevat verder o.a. een lijst

## RECENTE PUBLIKATIES

# VAN DER HEEM N.V.

gevestigd te 's-Gravenhage

UITGIFTE van

**f 3.000.000.— GEWONE AANDELEN**

in stukken van f 1.000.— aan toonder, ten volle delende in de resultaten over het boekjaar 1957 en volgende boekjaren.

Ondergetekenden berichten, dat de INSCHRIJVING op bovenvermelde aandelen, uitsluitend voor aandeelhouders, zal zijn opengesteld

**op WOENSDAG 8 MEI 1957**

van des voormiddags 9 tot des namiddags 4 uur,

tot de koers van **105 pCt.**

bij hare kantoren

te **ROTTERDAM, AMSTERDAM** en **'s-GRAVENHAGE**, op de voorwaarden van het prospectus dd. 24 April 1957. Exemplaren van het prospectus, inschrijvingsbiljetten en, in beperkt aantal afgedruken van het jaarverslag over 1956 en van de statuten der Vennootschap, zijn bij de kantoren van inschrijving verkrijgbaar.

**ROTTERDAMSCH E BANK N.V.**

**NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ, N.V.**

van door de Nederlandse scheepswerven in 1955 afgeleverde schepen en een register van de Nederlandse koopvaardijvloot bijgewerkt tot eind maart 1956.

*United Nations*: „*The new atomic age*”. 40 blz., \$ 0,25.

In Nederland verkrijgbaar bij N.V. Martinus Nijhoff, 's-Gravenhage.

In dit boekje wordt allereerst de betekenis der atoomenergie voor de wereldenergievoorziening geschetst. Vervolgens wordt getracht de lezer een indruk te geven van de principes volgens welke atoomenergie kan worden opgewekt en van de vreedzame toepassingen der atoomenergie. Het laatste hoofdstuk is gewijd aan internationale samenwerking op atoomgebied en aan de rol die de Verenigde Naties daarbij vervullen.

G. A. M. Gussenhoven: *De Algemene Ouderdomswet*. N.V. Uitgeverij FED, Amsterdam 1957, 44 blz., f. 1,25.

Dit „populaire boekje over de Wet op de Algemene Ouderdomsvoorziening”, zoals de ondertitel luidt, wil een vraagbaak zijn voor hen, die onder de bepalingen van de Algemene Ouderdomswet vallen — en dat is praktisch de gehele actieve bevolking van Nederland.

Tot dit doel zijn in het boekje de hoofdzaken van genoemde wet samengevat, echter op zo summiere wijze — het gehele boekje zou op ongeveer 5 bladzijden van dit tijdschrift kunnen worden afgedrukt — dat het de lezers niet alleen met tal van praktische vragen laat zitten, maar zèlf aanleiding geeft tot vragen.

Uitgeverij FED heeft verschillende goede wegwijzers op fiscaal en sociaal gebied uitgegeven; van dit werkje moet evenwel worden gezegd, dat het zijn doel niet bereikt, hetgeen jammer is, want behoefte aan een eenvoudige uiteenzetting van de betekenis der Algemene Ouderdomswet is er stellig.



## KONINKLIJKE LUCHTVAART MAATSCHAPPIJ N.V.

GEVESTIGD TE 'S-GRAVENHAGE

Ondergetekenden berichten, dat zij van 1 mei 1957 af ter beurze van Amsterdam zullen doen verhandelen gewone aandelen aan toonder, elk groot nominaal f 100.—, alsmede verzamelbewijzen van 10 gewone aandelen, derhalve elk groot nominaal f 1000.—, in de

### KONINKLIJKE LUCHTVAART MAATSCHAPPIJ N.V.

GEVESTIGD TE 'S-GRAVENHAGE

Exemplaren van een Bericht zijn bij ondergetekenden te 's-Gravenhage, Amsterdam, Rotterdam en Utrecht (voor zover aldaar gevestigd) verkrijgbaar.

24 april 1957

**Heldring & Pierson  
Pierson & CO.**

**Nederlandsche Handel-  
Maatschappij, N.V.**

**Amsterdamsche Bank N.V.  
De Twentsche Bank N.V.  
Handel-Maatschappij H. Albert de Bary & CO. N.V.  
Hollandsche Bank-Unie N.V.  
Hope & CO  
Lippmann, Rosenthal & CO.  
R. Mees & Zoonen  
Nationale Handelsbank N.V.  
Nederlandse Overzee Bank N.V.  
Rotterdamsche Bank N.V.  
Vlaer & Kol**