

Economisch-Statistische Berichten

Benelux

★

Prof. Dr. J. Pen

Is de prijspolitiek nog de moeite waard?

★

Dr. N. Franken

Een Europese vrijhandelszone

★

Drs. P. H. M. Cremers

Verzekering tegen atoomrisico's

★

Drs. J. D. van Doorn

Luchtvrachtvervoer en distributiekosten

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

42e JAARGANG

No. 2086

WOENSDAG 19 JUNI 1957

ARNHEMSE HYPOTHEEK BANK N.V.

AGENTSCHAP ROTTERDAM - Mr. J. R. PENTERMANN

2e Westewagenhof 1 (St. Laurens huis)

Telefoon 29527



ESSO NEDERLAND N.V.

heeft plaatsingsmogelijkheden voor

ADMINISTRATIEVE TRAINEES

Kandidaten moeten studerende zijn voor het onderdeel **Inrichtingsleer** (Ned. Economische Hoogeschool of N.I.V.A.)

Leeftijd tot 30 jaar.

Uitvoerige eigenhandig geschreven sollicitaties te richten aan Esso Nederland N.V., t.a.v. Pers. en Soc. Zaken, postbus 110, Den Haag.

TIB

Bij het

BEDRIJFSCHAP HORECA

(bedrijfschap voor het Hotel-, Restaurant-, Café-, Pension- en Kamerverhuurbedrijf)

te 's-Gravenhage

vaccert de functie van

ALGEMEEN SECRETARIS

Voor deze functie op academisch niveau zal de voorkeur worden gegeven aan een Meester in de Rechten met economische scholing of een Economisch Doctorandus met juridische scholing; ervaring met sociaal-economische organisatieproblemen is gewenst.

Gegadigden worden uitgenodigd, hun sollicitatiebrieven in handschrift, met volledige beschrijving van levensloop, opleiding en ervaring in te zenden voor 30 juni a.s. onder nr. 738 aan het

**TWENTS INSTITUUT VOOR
BEDRIJFSPSYCHOLOGIE
Grundellaan 18, Hengelo (O)**



R. Mees & Zoonen

Bankiers en
Assurantie-makelaars

Rotterdam

Amsterdam · 's-Gravenhage

Delft · Schiedam · Vlaardingen

Ablasserdam

Beheer en administratie
van vermogens ·
Exécutele en bewind-
voering

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-W.
Telefoon redactie: K 1800-52939. Administratie: K 1800-38040. Giro 8408.

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

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

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 118, 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.

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 aanvraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f. 0,60 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgave 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; B. Vandeputte; A. Vlerick.

Benelux

De Regeringen van Nederland, België en Luxemburg hebben overeenstemming bereikt over het ontwerp-Verdrag ener Economische Unie.

Bij velen in het Beneluxgebied zal dit feit voldoening wekken, zij het geen enthousiasme. Het is een menselijke eigenschap zich minder druk te maken over dat wat men heeft dan over dat wat men niet heeft. Het geboorteprocés der Unie is met talrijke spanningen gepaard gegaan, die soms tot scherpe tegenstellingen hebben geleid. De samenwerking van de Lage Landen van West-Europa met hun onderlinge verwantschap en hun grote gemeenschappelijke belangen enerzijds, hun verschillen in mentaliteit en historische ontwikkeling anderzijds, vormt een boeiend proces, dat nog geenszins is voltooid. Naarmate de kern dezer samenwerking: de vrije intra-grens, werd geconsolideerd, verflauwde de publieke belangstelling. De Benelux werd overschaduwed door de integratieplannen in wijder geografisch verband en met supra-nationaliteit. Men vroeg zich soms ook sceptisch af waar het Beneluxverdrag, dat de volledige economische eenheid der Benelux moest brengen, nu bleef. Men nam er met enige teleurstelling kennis van, dat dit Verdrag in belangrijke mate een codificatie was van een complex van reeds getroffen afspraken. Daarmee de grote vorderingen der laatste jaren miskennend en voorbijziend aan het feit, dat dit Verdrag slechts een evenement kon zijn in het gecompliceerde proces van de totale integratie der Benelux-economie.

Niettemin: een gewichtig evenement. Het Verdrag legt een duurzame grondslag voor de drie wezenlijke elementen ener Economische Unie. Er mogen op bepaalde punten termijnen van overgang zijn, hetgeen in het bijzonder de nog slechts weinig gevorderde landbouwharmonisatie geldt. De fiscale politiek moge ondanks alle streven naar toenadering nog belangrijke verschillen vertonen en de Unie moge voor haar goede functionering voornamelijk afhankelijk zijn van een redelijke mate van internationale valutaconvertibiliteit. Doch de Beneluxlanden hebben: 1. hun economieën door de garantie der vrije intra-grens, waarop slechts in ernstige omstandigheden bij unanimiteit een uitzondering kan worden gemaakt, for better and for worse aan elkaar verbonden; 2. zij hebben logisch daarop aansluitend hun economische politiek in al haar onderdelen definitief tot een onderwerp van systematisch overleg gemaakt; 3. zij hebben zich verbonden hun handelspolitiek naar buiten gemeenschappelijk te voeren. Supranationaliteit daar bovenop zou bij een verbinding van deze aard in feite een gemeenschappelijke Regering hebben betekend.

Het Verdrag der Economische Unie sluit een periode af, waarin met als uitgangspunt een Douane-unie de grondsla-

gen zijn gelegd, waarop de gemeenschappelijke markt in de grote lijn in vrijheid kan gaan functioneren. Het markeert tevens een begin. De reoriëntatie der produktie zal zich in het kader van een systematische expansie in toenemende mate moeten gaan voltrekken. De coördinatie der politiek zal een reëler inhoud moeten krijgen. De Benelux die zich met enige trots de vierde handelsmogendheid in de wereld noemt, zal aan dit feit door voldoende eenheid in zijn optreden het nodige effect moeten geven. De sceptici zullen bij dit alles nog vele malen de gelegenheid krijgen het hoofd te schudden. Maar alles wat de moeite waard is, wordt bereikt met vallen en opstaan.

Ieder is het er wel over eens, dat de samenwerking in de Benelux, hoe waardevol op zichzelf, van bescheiden karakter is bij hetgeen de economische en politieke ontwikkeling in de wereld in West-Europa van ons vraagt. Men moet ondanks alle bezwaren, die ertegen kunnen worden aangevoerd, erkennen dat het Verdrag van Rome, als men de horizon wat verder spant, van ontzaglijke betekenis kan zijn voor de positie van het continent. Waaraan aanstonds zij toegevoegd; dat de plannen tot instelling ener Europese vrijhandelszone voor het politieke en economische evenwicht in ons werelddeel van tenminste zo groot belang zijn. Wij hebben behoefte aan een grotere gemeenschappelijke markt dan die van de Benelux alleen. Het zou echter van kortzichtigheid getuigen, wanneer wij bekoord door dit weidsere perspectief de voortgang van de samenwerking in de delta van West-Europa zouden verwaarlozen. Wie niet slechts met de onontbeerlijke fantasie, doch ook met enige realiteitszin en dus geleerd door de ervaring, de mogelijkheden tot verwezenlijking dezer grote gemeenschappelijke markt weegt, zal tot de erkenning moeten komen, dat de komende decennia zeer veel wederzijds begrip en doorzettingsvermogen zullen vragen bij de onvermijdelijke tegenslagen, die nog zullen komen. De supra-nationaliteit zal daarbij geen toverformule blijken. Vele jaren zullen nodig zijn eer de vaste grondslagen voor een praktische functionering der gemeenschappelijke markt zullen zijn gelegd. De geschiedenis van de Benelux, die het voordeel had, dat zij met een tariefgemeenschap begon, zal zich x-maal vergroot herhalen. Evenmin als in het ene, zal dit in het andere geval een reden mogen zijn om te versagen.

Het Verdrag van de Economische Unie biedt de Beneluxlanden twee grote kansen. De ene is de herbegonnen eenheid van deze potentieel zo krachtige kern van West-Europa te voltooien. De tweede is door de ernst van zijn voorbeeld en zijn bij alle wrijving steeds opnieuw bevochten saamhorigheid de meest positieve factor te zijn in de vorming van West-Europa tot een geheel.

¹s-Gravenhage.

G. BROUWERS.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Benelux, door Prof. G. Brouwers.....	483	Boekbesprekingen:	
Is de prijspolitiek nog de moeite waard?, door Prof. Dr. J. Pen	484	Dr. W. Drees Jr.: On the level of government expenditure in the Netherlands after the war, bespr. door Dr. J. H. Spiegelenberg	496
Een Europese vrijhandelszone, door Dr. N. Franken	487	T. van Waasdijk: Hire purchase credit in South Africa; an economic survey, bespr. door Mr. Th. A. Truin	498
Verzekering tegen atoomrisico's, door Drs. P. H. M. Cremers	490	Notities:	
Luchtvrachtvervoer en distributiekosten, door Drs. J. D. van Doorn	492	Levensverzekering in Amerika	486
Aantekeningen:		„Volks“-wagens	491
Elf miljoen inwoners	494	Statistieken	499
Jagen en vissen in Amerika	495		

De zienswijzen dat de prijspolitiek schadelijk dan wel overbodig zou zijn, zijn beide onjuist. Schrijver zet uiteen, dat gedurende een bestedingsinflatie krachten in de richting van een sluipende prijsinflatie dringen. Ook al zou er van een spanning tussen middelen en bestedingen geen dreiging meer voor het binnenlandse prijspeil uitgaan, dan moeten nog de toenemende produktiviteit en lagere invoerprijzen in het prijspeil worden weerspiegeld, wil de prijsinflatie volledig worden uitgebannen. Vervolgens beziet schrijver de vraag, of de prijsstabilisatie de bestedingsbeperking niet doorkruist, en concludeert dat integendeel een rustige prijzensituatie de atmosfeer schept, waarin de overbesteding kan worden bestreden. Bij een mislukking van het prijzenbeleid moet niet alleen worden gevreesd voor een achteruitgang in onze concurrentiepositie, maar ook voor een verder doorwoekeren van de bestedingsinflatie.

Is de prijspolitiek nog de moeite waard?

Het voeren van een prijzenbeleid brengt onvermijdelijk offers met zich mee. Een minister en een staatssecretaris geven er een deel van hun tijd aan; er wordt beslag gelegd op de werkkraft van de betrokken ondernemers. Een aantal ambtenaren is voortdurend in de weer met de voorbereiding en de tenuitvoerlegging van het beleid en ook in het bedrijfsleven worden employé's bezig gehouden. Zoals steeds ontstaat bij deze processen wrijving, die energieverlies inhoudt. Alleen sommige restaurants langs de Bezuidenhoutseweg in Den Haag hebben een rechtstreeks belang bij het prijspolitieke komen en gaan ten departemente. De vraag naar de zin van deze bedrijvigheid dient bij voortduring gesteld, al was het alleen maar ter voorkoming van een nutteloze aanwending van produktiefactoren.

Twee omstandigheden geven deze vraag een bijzondere actualiteit. De eerste is, dat sinds het begin van dit jaar de prijsstijging van verscheidene kostenelementen een einde genomen schijnt te hebben, en op een aantal punten in een daling is verkeerd. De wereldmarkten voor de meeste metalen, voor rubber, katoen, suiker en ruwe olie, zijn evenwichtig; tarwe, kopra, koffie, zink en lood gaven een merkbare prijsdaling te zien. Ook de internationale vrachtemarkt ligt lager dan enkele maanden geleden¹⁾. Vergelijkt men de recente prijzen met die van een jaar geleden, dan is het beeld ingewikkelder — er zijn meer stijgingen en meer dalingen — maar de totale indruk is die van betrekkelijke rust. Moody's index beweegt zich sinds een jaar op een ongeveer constant niveau. De prijsindex van de invoer eveneens. Prijsstabilisatie zit in de lucht, zonder dat zij opzettelijk wordt teweeggebracht. Binnenslands kan men iets dergelijks constateren. De prijsindex van het gezinsverbruik staat, exclusief A.O.W., al maandenlang op 110. Er lijkt, oppervlakkig gezien, aanleiding tot vrijwiel.

De tweede omstandigheid is, dat hier en daar twijfel rijst aan de verenigbaarheid van prijspolitiek en bestedingsbeperking. De noodzaak van de laatste is buiten kijf; en nu schijnt het, dat stijgende prijzen een handje zouden kunnen helpen bij het afremmen van de vraag. Is het niet zo, dat lage prijzen de bestedingen prikkelen?

Deze argwaan kan dan nog weer verschillende vormen

¹⁾ Pour acquit de conscience: sommige produkten, zoals huiden, wol en palmpittenolie, vertoonden enige stijging.

aannemen. De naïeve variant — hogere prijzen leiden bij gegeven geldinkomen tot een geringere afzet — verwaarloost dat hogere prijzen ergens in de kringloop identiek zijn met hogere geldinkomens; daarom kan deze populaire misvatting hier buiten beschouwing blijven. Een minder naïeve variant vat vooral de consumptieve bestedingen in het oog, en meent dat een hoger prijspeil de consumptie „van de grote massa” zou beperken, zonder anderzijds noodzakelijkerwijs tot hogere investeringen te leiden. Hier wordt kennelijk verwaarloosd, dat ook de „grote massa” der ondernemers de gewoonte heeft het een en ander te consumeren (en zulks in afhankelijkheid van het inkomen) alsmede dat de investeringen worden gefinancierd uit en gestimuleerd door toegenomen opbrengsten. Er zijn echter weer subtieler redeneringen denkbaar: de prijspolitiek, zo zegt men, wijzigt de inkomensverdeling, verkleint zodoende de spaarmogelijkheden en werkt daardoor de bestedingsinflatie in de hand. Het spaartekort van de particuliere sector moet dan, in de moderne gedachte van „functional finance”, weer door een spaaroverschot van de Overheid worden geneutraliseerd. Onlangs werd, in het tijdschrift *Economie*²⁾, door Prof. Dr. D. B. J. Schouten langs deze lijnen de conclusie bereikt, dat lagere prijzen alleen maar leiden tot hogere belastingen; z.i. hebben we hier te doen met een duidelijk geval van de duivel en Beëlzebub. Schouten acht de prijspolitiek zinloos en de eraan bestede energie verspild. „Spaar de moeite, Excellentie!” zo roept de schrijver de Minister van Economische Zaken toe.

De prijspolitiek deels overbodig, deels schadelijk. Beide zienswijzen zijn onjuist; het is misschien nuttig, nog eens uiteen te zetten waarom dat zo is.

De betrekkelijke gelijkmatigheid in de ontwikkeling van de wereldmarktprijzen en de binnenlandse kostenfactoren mag ons niet uit het oog doen verliezen, dat op langere termijn gezien toch nog van een duidelijke stijging sprake is. Men zou ten hoogste kunnen stellen, dat in deze stijging een zekere vertraging, een stagnering, is gekomen, die misschien van tijdelijke aard zal blijken te zijn. Overal in de wereld tenderen de bestedingen naar een hoger niveau dan

²⁾ Maart 1957: „Het verband tussen een politiek van prijsstabilisatie, het betalingsbalanssaldo en de belastingdruk”.

verenigbaar is met het economisch evenwicht. Dit geldt inzonderheid voor de binnenlandse situatie. De relatieve stabiliteit van de binnenlandse prijsindices is in dit licht gezien eigenlijk zeer opmerkelijk, om niet te zeggen verrassend. Een ieder, die in abstracto de macro-prijstheorie bestudeert, moet wel de indruk krijgen, dat spanningen tussen vraag en aanbod zoals de Nederlandse economie te zien geeft, tot een veel sneller en heviger prijsaanpassing zouden moeten leiden dan de realiteit ten onzent te zien heeft gegeven. In feite is een prijspeil veel minder gedetermineerd dan de kwantiteits- en andere theorieën het doen voorkomen. De ondernemers hebben bij hun prijspolitiek veel meer vrijheid dan de leerboeken suggereren, een vrijheid die zij ten goede of ten kwade kunnen aanwenden. In deze speelruimte opereert ook de Overheid. Maar in weerwil hiervan dringen er gedurende een bestedingsinflatie toch krachten in de richting van een sluipende prijsinflatie; deze krachten zijn ten onzent geenszins uitgewerkt.

Maar ook al zou er van de spanning tussen middelen en bestedingen geen dreiging meer voor het binnenlandse prijspeil uitgaan, dan nog heeft de prijspolitiek een functie. Zij krijgt dan echter een ander gezicht: stabilisatie is niet langer voldoende. Toenemende produktiviteit en lagere invoerprijzen behoren in het prijspeil te worden weerspiegeld, wil de prijsinflatie volledig worden uitgebannen. Bij de versterde concurrentieverhoudingen is deze doorwerking geenszins zeker. Blijft zij achterwege, dan is er, relatief gezien, een opwaartse prijsdruk die zich gemakkelijk van sector tot sector kan uitbreiden, zulks mede — maar geenszins uitsluitend — omdat het loonniveau geneigd is zich aan het toegenomen winstpeil op te trekken. Weliswaar rust de taak tot verbetering van dit voor onze volkshuishouding zo gewichtige structuurgebrek niet primair op de prijspolitiek, doch op het mededingingsbeleid; echter kunnen zich in bepaalde sectoren situaties voordoen, waarin de prijspolitiek te hulp moet komen teneinde een partiële evenwichtsstoornis, die zich zou kunnen uitbreiden, tijdig de kop in te drukken. Ik denk hierbij speciaal aan de bedrijfskolom van de bouwnijverheid, waar toestanden heersen die ook in een overigens evenwichtige volkshuishouding niet behoren te worden geduld.

Wij kunnen dus niet anders concluderen, dan dat de prijsstabilisatie zich voorshands allerminst vanzelf zal verwerklijken. Er blijft alle aanleiding, de hier en daar optredende stabiliserende krachten van overheidswege te helpen, het uitschieten van prijzen te verhinderen en, waar mogelijk, prijsverlaging te bevorderen. Daarnaast blijft echter de vraag bestaan, of deze gedragslijn de bestedingsbeperking niet doorkruist.

Zoals hierboven reeds gezegd, kan men de verenigbaarheid van prijspolitiek en bestedingsbeperking ontkennen op basis van tastbaar onjuiste redeneringen. Het zijn echter niet de meer naïeve denkfouten, die ons hier interesseren. Liever wenden wij ons tot het bovenaangestipte betoog, dat de inkomensverdeling centraal stelt.

In het artikel van Schouten, dat voor deze gedachtengang karakteristiek is, wordt de prijsstabilisatie beschouwd als te zijn ingegeven door de angst voor een te hoog loonniveau. Het euvel van de hogere prijzen is, in zijn opvatting, dat zij hogere lonen uitlokken. Hieraan zou het te wijten zijn, dat de prijzen hun evenwichtbrengende functie niet meer kunnen uitoefenen. Zouden de lonen niet achter de prijzen aanlopen, dan zou men de laatste rustig zo ver moeten laten stijgen, tot zij een inkomensverdeling hebben bewerkstelligd die een voldoende particulier spaaroverschot op-

levert. Alsdan worden de bestedingen beperkt zonder dat de belastingen behoeven te worden verhoogd.

Als men nu op grond van deze visie uitroept: „Spaar de moeite!” dan zij allereerst gewezen op de inconsistentie tussen deze raad en het betoog zelve. Want men kan nu wel de stijgende lonen als de spelbreker aanwijzen (daarover kan overigens ook wel weer anders worden gedacht), in feite is het toch zo, dat de lonen zullen trachten de winsten bij te houden. Deze feitelijkheid mag worden veroordeeld, maar dit doet aan haar existentie niet af. En daarom zou de afwezigheid van iedere prijspolitiek, een gelaten, aanvaarding van iedere prijsstijging, slechts leiden tot een parallele winst- en loonstijging zonder dat de categoriale inkomensverdeling wordt veranderd, zonder dat het spaaroverschot toeneemt, en zonder dat er een beperking der bestedingen optreedt. Alleen de vergeten groepen zijn dan het slachtoffer, en de concurrentiepositie ten aanzien van het buitenland. „Spaar de moeite” zou reeds in dit opzicht niet leiden tot een evenwichtige bestedingsbeperking, maar tot een bestedingsbeperking die zich concentreert op de vergeten groepen, dus tot grote sociale onbillijkheid. En verder zou zij leiden tot het stagneren van de uitvoer.

Maar ook al zouden de lonen zich nu eens niet aan de gestegen prijzen optrekken — zou dan als gevolg van een flinke prijsverhoging een spaaroverschot te verwachten zijn? Het valt te vrezen van niet. Wel zouden de arbeiders een nieuwe vergeten groep zijn geworden. Maar de totale bestedingen behoeven niet kleiner te worden. Daartoe zou immers aan twee voorwaarden moeten zijn voldaan. De eerste is, dat de verschoven inkomensdelen in handen moeten komen van ondernemers, die deze gelden niet investeren en niet consumeren. Dat is in een toestand van hoogconjunctuur niet bijster waarschijnlijk ³⁾. De investeringen worden door winstvergroting geprikkeld; de consumptie van ondernemers, vooral van de kleinere, hangt wel degelijk af van hun inkomen. Met de tweede voorwaarde is het nog twijfelachtiger gesteld. Zij houdt in, dat de spaarquote van de niet-ondernemers door de stijgende prijzen onaangetaast moet blijven. Het ligt echter voor de hand, dat een royale prijsverhoging bij de vergeten groepen tot verdere vermogensinterring zal leiden. Als de lonen constant zijn bij stijgende prijzen, komt van bezitsvorming bij de arbeiders helemaal niets meer terecht. En daarnaast is het een bekend verschijnsel, dat in het algemeen de spaarneiging niet door geldontwaarding wordt gediend. Van alle kanten lijkt de stelling, dat een prijsverhoging tot een hoger particulier spaaroverschot zal leiden dus zeer kwetsbaar ⁴⁾.

Er ligt overigens aan de hier gekritiseerde visie nog een geheel onjuiste kijk op de in concreto gevoerde prijspolitiek ten grondslag. Ook deze visie — wij mogen Schouten dankbaar zijn voor de consequente wijze waarop hij de zaken

³⁾ In een wat minder gespannen situatie geldt, dat de investeringen niet zo zeer afhangen van de winsten, als wel van de afzet. Een soortgelijke relatie komt voor in het model, dat door het Centraal Planbureau wordt gebruikt. Het is echter de vraag, of een dergelijke relatie het gedrag der ondernemers in een gespannen hoogconjunctuur op de meest juiste wijze beschrijft.

⁴⁾ Indien Schouten de belastingdruk op de verschillende inkomens in aanmerking had genomen, had hij een veel meer aanvaardbare conclusie kunnen bereiken. Hogere prijzen leiden tot hogere winsten ten koste van de vergeten groepen, dus tot een zwaardere belasting op de ondernemers. Ook de loontrekkers vallen dan in een hoger tarief. Zo kan men iets redden van de stelling, dat hogere prijzen tenderen tot bestedingsbeperking. Maar dat wordt een geheel ander verhaal. Niemand zal toch uit dezen hoofde een flinke prijsverhoging willen bepleiten!

voorstelt — is in het bewuste artikel aan te treffen. Het is deze ⁵⁾: de prijsstabilisatie heeft de inkomensstructuur ingrijpend gewijzigd, zulks ten gunste van de loontrekkers. Dat dit niet juist kan zijn blijkt reeds aanstonds uit het feit, dat de vakverenigingen onder de huidige omstandigheden bij machte blijken, een achterstand van de lonen bij de winsten tegen te gaan. Waren de prijzen hoger geweest, dan zouden ook de lonen thans op een hoger niveau hebben gelegen. Aan de toegenomen macht der vakverenigingen, die door de tripartite loonpolitiek is geconsolideerd, kan men een zekere wijziging in de verdeling van het inkomen over lonen en winsten toeschrijven. Niet echter aan de prijsstabilisatie. Deze is primair niet gericht op de inkomensverdeling, behalve in zoverre het de vergeten groepen betreft. Zij let niet op de verhouding winst-loon, doch probeert alleen prijsuitschieters en hun eventuele cumulatieve gevolgen tegen te gaan. Weliswaar kan men zich een beleid voorstellen, dat anders is georiënteerd, en dat het prijspeil gebruikt als instrument voor een brede verdelingspolitiek. Wie echter het in Nederland gevoerde beleid aldus karakteriseert, geeft blijk het niet te begrijpen. Ik ken een moeder, die haar kinderen, als deze tekenen van overmatige drift vertonen, met het hoofd onder een koude kraan houdt. Mag men nu zeggen, dat zij bezig is, de structurele lichaamstemperatuur van haar kroost te wijzigen? Het zou een suggestieve maar misplaatste voorstelling van zaken zijn.

De onjuiste kijk op de invloed van de prijspolitiek op de inkomensverdeling wordt vaak geargumenteed met een verwijzing naar 1956. Zo ook bij Schouten ⁶⁾. Het loonaandeel in het nationale inkomen is toen sterk toegenomen. Dat is ongewoon in een hoogconjunctuur, en men schrijft het dus gaarne aan de prijspolitiek toe. Maar daarbij wordt dan over het hoofd gezien, dat in dat jaar een nominale loonvoetstijging culmineerde, die in onze economische geschiedenis haar weerga niet heeft. Ook al zou deze loonstijging volledig in de prijzen zijn doorgewerkt — hetgeen, mede dank zij de prijspolitiek, niet is gebeurd — dan nog zou het arbeidsaandeel zijn toegenomen, en wel met tweederde deel van de loonstijging ⁷⁾. Het is wel aan te nemen,

⁵⁾ Blz. 254.

⁶⁾ Blz. 250.

⁷⁾ Bij gegeven arbeidsproductiviteit is het arbeidsaandeel namelijk evenredig met de reële loonvoet.

Levensverzekering in Amerika

Het uitstaande bedrag aan levensverzekeringen in de Verenigde Staten bereikte onlangs een bedrag van \$ 400 mrd., dat is tweemaal het bedrag van 1948 en viermaal dat van 1936. „Time” schrijft, dat in 1956 levensverzekeringen werden afgesloten met in totaal een verzekerd bedrag van \$ 50 mrd. De uitbetalingen aan de 103 mln. polishouders — 60 pCt. van de bevolking, verdeeld over 75 pCt. van de gezinnen — bedroegen in dat jaar \$ 6 mrd. of meer dan tweemaal zoveel als in 1946. Ondanks de hoogte van deze cijfers is de gemiddelde „protectie” per gezin — iets meer dan \$ 7.000 — in de Verenigde Staten lager in verhouding tot het inkomen dan 15 jaar geleden en ook geringer dan in Canada.

dat de niet-doorberekening invloed heeft gehad op de prijzen, maar dat is een logische consequentie van de doelstelling van de welvaartsronde, die volgens de wil van het bedrijfsleven een inkomensverschuiving beoogde. Deze samenhang is van dien aard, dat het onjuist is, het prijzenbeleid als primaire oorzaak aan te wijzen van de inkomensverschuiving in 1956. Daar komt overigens nog bij, dat deze verschuiving een tijdelijke rimpeling is, die bij stijgende arbeidsproductiviteit spoedig teniet wordt gedaan en thans al weer goeddeels is verdwenen ⁸⁾.

In het bovenstaande is o.i. de onhoudbaarheid aangetoond van de stelling, dat het stabilisatiebeleid de bestedingsbeperking doorkruist. Integendeel schept een rustige prijensituatie de atmosfeer, waarin de overbesteding kan worden bestreden. Natuurlijk moet de stabilisatie daarbij niet tezeer een doel op zichzelf worden. Sommige prijsverhogingen hebben een deflatoir effect, nl. die welke de geldstroom leiden naar de overheidskas. Prijsstabilisatie ten koste van de Schatkist is de zekere weg naar inflatie. Door dit over het hoofd te zien en het stabilisatiebeleid los te maken uit het macro-economische verband vervalt men in een ander uiterste. De verhoging van publieke prijzen wordt dan, naar populaire misvatting, over één kam geschoren met die van private prijzen. Men meent, dat accijnsverhogingen e.d. „inflatoir” werken, terwijl zij uiteraard de strekking hebben, de kringloop te versmallen en aldus bij te dragen tot het monetaire evenwicht. Ook indien zij onverhoopt ⁹⁾ loonconsequenties zouden hebben geldt dit! Het wezenlijke verschil tussen de publieke en de private prijs is, dat verhoging van de eerste niet en van de tweede wel prikkelt tot hogere uitgaven door degenen die de hogere prijs ontvangt. Het niveau der publieke uitgaven behoort niet te worden bepaald door dat der publieke inkomsten doch door veel bredere overwegingen; voor de overheidsfinanciën gelden immers andere spelregels dan voor de private huishouding. Het lijkt onnodig, deze post-Keynesiaanse waarheden uiteen te zetten voor de lezer van dit blad; de gemiddelde krantenlezer zou echter in dezen nog wel enige voorlichting kunnen gebruiken, dié hem door de dagbladen wordt onthouden. De pers stuurt nog te vaak aan op een misleidende identificatie van beide soorten prijzen, en schept daarmee verwarring bij de ondernemers, zonder wier medewerking de prijspolitiek niet kan slagen.

De slotsom is derhalve, dat de prijspolitiek juist in deze kritische fase van de economische ontwikkeling een functie heeft. De stabilisatie der private prijzen komt niet vanzelf tot stand; nog minder kan haar worden tegengeworpen, dat zij de bestedingsbeperking doorkruist. Zij kost moeite, maar is deze moeite waard. Bij een mislukking van het prijzenbeleid moet niet alleen worden gevreesd voor een achteruitgang in onze concurrentiepositie, maar ook voor een verder doorwoekeren van de bestedingsinflatie.

⁸⁾ s-Gravenhage.

J. PEN.

⁸⁾ De enige kern van juistheid in Schoutens betoog is dat deze rimpeling iets groter en iets duurzamer is geworden als gevolg van de prijspolitiek. Maar het is niet reëel, hieraan belangrijke consequenties voor de betalingsbalans te verbinden. Om deze redenen moet ook de cijferopstelling die J. Lips (Economie, april 1957) nopens de oorzaken van het betalingsbalanstekort geeft, misleidend worden genoemd. Zij stelt de prijspolitiek verantwoordelijk voor hetgeen in feite aan de loonpolitiek is toe te schrijven. Overigens spreekt Lips uitdrukkelijk van een kortetermijneffect, en is daarom dichter bij de waarheid dan Schouten.

⁹⁾ Bij het thans in hoofdzaak gevolgde loonsysteem geldt overigens, dat deze prijsverhogingen geen loonronde uitlokken, omdat zij de categoriale verdeling niet veranderen.

De gedachten, welke aan een vrijhandelszone ten grondslag liggen, voeren steeds terug tot de mogelijkheid om, bij de integratie van twee of meer soevereine gebieden, de zelfstandigheid in het beleid t.o.v. derde landen te handhaven. Deze bijzondere constructie leidt ertoe dat, anders dan bij de douane-unie, de vrijdom van het onderlinge verkeer dient te worden beperkt tot de nationale goederen. In de praktische uitwerking zal deze beperking worden geëffectueerd door het invoeren van een systeem van certificaten van oorsprong. Schrijver concludeert, dat langs verschillende wegen een druk zal worden uitgeoefend op de relatief hoge rechten aan de buitengrens van het vrijhandelsgebied. Deze ontwikkeling kan voor de lage tarieflanden van de Europese Gemeenschap niet anders dan als voordelig worden beschouwd. Het systeem van oorsprongscertificaten kan aan de druk op de hoge rechten geen afbreuk doen.

Een Europese vrijhandelszone

Het is een merkwaardige zaak met de vrijhandelszone. In de discussies, welke een tiental jaren geleden werden gevoerd over het Handvest van Havana en de Algemene Overeenkomst inzake Tarieven en Handel (G.A.T.T.), kwam de formatie van een vrijhandelszone naar voren als een der maatregelen, welke de economische ontwikkeling van de minder ontwikkelde landen zou kunnen bevorderen. Hoewel het initiatief te dezen werd genomen door Syrië en de Libanon en sedert korte tijd door deze landen ook ten uitvoer werd gebracht, werd de vrijhandelszone in het bijzonder gedacht in de Latijns-Amerikaanse verhoudingen. Incidentele discussies over het vrijhandelsgebied, bijv. tussen de Verenigde Staten en Canada, waarbij vooral politieke overwegingen een rol speelden, kunnen hier gevoeglijk buiten beschouwing worden gelaten.

Een samenloop van omstandigheden leidt er thans toe, dat de vrijhandelszone, naar het zich laat aanzien, juist een toepassing zal vinden in de hoog ontwikkelde landen van West-Europa, terwijl van een enigermate belangrijke toepassing in de minder ontwikkelde gebieden nimmer sprake was.

De gedachten, welke aan de vrijhandelszone ten grondslag liggen, voeren steeds terug tot de mogelijkheid om, bij de integratie van twee of meer soevereine gebieden, de zelfstandigheid in het beleid ten opzichte van derde landen te handhaven. Zo zullen bijv. de landen, die tot de formatie van een vrijhandelszone overgaan, naast de liquidatie van de invoerrechten in het onderlinge verkeer, tegenover derde landen de bestaande invoerrechten handhaven, welke rechten in het algemeen verschillend van hoogte zullen zijn. Deze bijzondere constructie leidt ertoe dat, anders dan bij de douane-unie, de vrijdom in het onderlinge verkeer dient te worden beperkt tot de nationale goederen. Zou men deze beperking niet hanteren, dan zou de handel met derde landen zijn weg zoeken over de grens, waar op het betreffende produkt de laagste rechten worden geheven, zodat de feitelijke ontwikkeling ertoe zou leiden, dat de relatief hoge rechten rond het vrijhandelsgebied ineffectief zouden worden en daarmee de zelfstandigheid van beleid ten opzichte van derde landen illusoir. In de praktische uit-

werking zal deze beperking worden geëffectueerd door het invoeren van een systeem van certificaten van oorsprong.

Een nadere beschouwing van de plannen, welke thans te Parijs worden besproken met tot onderwerp de vorming van een vrijhandelsgebied, omvattende de Europese Gemeenschap en in principe alle overige O.E.E.C.-landen, doet evenwel twijfel rijzen t.a.v. de mogelijkheid om in de geprojecteerde vrijhandelszone de autonomie met betrekking tot het handelspolitieke beleid tegenover derde landen te handhaven. Ja, zelfs kan men tot de slotsom komen, dat het vrijhandelsgebied, waarin een aantal hoog ontwikkelde landen wordt samengebracht, geen duurzame constructie kan vormen en dat de vrijhandelszone in feite slechts bestendig kan zijn in de relaties tussen de minder ontwikkelde landen. Dat daarmee nog geen veroordeling over de actuele plannen wordt uitgesproken moge in het verdere verloop van dit betoog blijken.

De bespreking van enige gedachten, die in dit kader werden ontwikkeld in een beschouwing in „De Economist”, leidde tot een verdere uitwerking van de aldaar weergegeven visie. Inmiddels verscheen ook het rapport van de O.E.E.C.-commissie „on the possibility of creating a free trade area in Europe”, waarin de in het genoemde artikel vermelde gedachten ten dele hun bevestiging vinden ¹⁾. De volgende beschouwing moge een samenvatting geven van de aldus gevormde inzichten.

Voor en aler echter verschillende aspecten van de vrijhandelszone zelf aan een beschouwing te onderwerpen, nog een korte opmerking vooraf. De vrijhandelszone in West-Europa is niet los te denken van het tot stand komen van de Europese Economische Gemeenschap. Het Engelse initiatief vormt de directe reactie op de vorming van deze gemeenschap en als zodanig kan dan ook iedere gedachte aan de vrijhandelszone als alternatief voor de Westeuropese douane-unie worden verworpen. Zonder dat de omstandigheden daartoe nopen, zal het Verenigd Koninkrijk geen initiatieven in deze richting ontwikkelen. Slechts de confrontatie met harde feiten dwingt Engeland tot een meer

¹⁾ De Economist, april 1957: „Tolunie en vrijhandelsgebied bij de Europese integratie”; O.E.E.C.-rapport gepubliceerd te Parijs in januari 1957.

actieve instelling ten opzichte van de integratie dan tot nu toe het geval was ²⁾.

Gegeven dit uitgangspunt zou men twijfel kunnen uiten aan het praktische nut van de onderhavige beschouwing, daar immers de Europese Economische Gemeenschap nog geen feit is. Daartegenover echter zij hier gesteld, dat de ratificatie van het verdrag van Rome nog slechts een kwestie van enige maanden is, waarna de aansluiting van verschillende van de omringende O.E.E.C.-landen als een onvermijdelijke ontwikkeling moet worden gezien. Dat deze aansluiting de vorm van een vrijhandelszone zal aannemen, is de meest waarschijnlijke oplossing.

Harmonisatie van invoerrechten.

In de vrijhandelszone beperkt zich het onderlinge vrije verkeer tot de goederen, die in de onderscheidene delen van dit gebied hun oorsprong vinden, dus tot de nationale produkten. Hiertoe zullen al die artikelen worden gerekend, welke in de deelnemende landen worden geproduceerd uit de in die landen aanwezige grondstoffen, alsmede de produkten, die uit geïmporteerde grondstoffen worden opgebouwd en waarbij aan deze grondstoffen een dusdanige waarde wordt toegevoegd, resp. waarbij deze zodanig worden getransformeerd, dat van nationale produkten kan worden gesproken.

De integratie zelf zal ten opzichte van de situatie van vandaag reeds leiden tot een uitbreiding van het pakket goederen, dat op grond van de, hoe dan ook te formuleren, criteria, voorzien zal kunnen worden van een certificaat van oorsprong. Goederen bijv., die geen certificaat kunnen verkrijgen zolang de oorsprong wordt gerelateerd aan een bepaald land, zullen na de integratie voorzien kunnen worden van een certificaat, voor zover de geïmporteerde grondstoffen uit het geïntegreerde gebied worden betrokken. Bij het certificaat van oorsprong, dat in de vrijhandelszone zal dienen te worden gehanteerd, zal immers de oorsprong niet langer behoeven te worden gerelateerd aan één land, doch mag de gehele zone als criterium worden gesteld.

Dit vloeit voort uit de functie, die het certificaat van oorsprong in het vrijhandelsgebied vervult. Daarenboven zal de onderlinge vrijdom van rechten leiden tot een intensivering van het onderlinge verkeer, waardoor in vele gevallen de oorsprong van geïmporteerde produkten zal worden verschoven naar de vrijhandelszone. Men zou deze beide factoren kunnen samenvatten in het begrip „nationaliseringseffect van de integratie”. Aldus kan de verwachting worden uitgesproken, dat het goederenpakket, dat in het vrijhandelsgebied, als zijnde niet van oorsprong uit dit gebied, niet tot het onderlinge verkeer onder vrijdom wordt toegelaten, relatief beperkt zal zijn.

Er doet zich evenwel nog een ander aspect voor. Een duidelijk verschil in invoerrechten, die in de onderscheidene delen van de vrijhandelszone op eenzelfde produkt worden geheven bij invoer uit derde landen, zal aanleiding geven tot verschuivingen in het handelsverkeer en de produktie. De producent, die gevestigd is in het land met de laagste invoerrechten op produkten, die in een bepaald produktieproces tot eindprodukt worden verwerkt, welk eindprodukt als nationaal produkt mag worden beschouwd, zal immers ten opzichte van zijn concurrent, die in een ander deel van het vrijhandelsgebied op dezelfde te verwerken materialen een hoger recht moet betalen, een voordeel genieten. Een zekere mate van concurrentievervalsing treedt op. Indien de „spanning” tussen de rechten groot is, het betreffende te

²⁾ Vgl. Prof. H. Brugmans: „Engeland en de Europese integratie” in „E.-S.B.” van 18 juli 1951.

verwerken materiaal een belangrijke kostprijsfactor uitmaakt en ten slotte het verschil in invoerrechten niet wordt gecompenseerd door bepaalde kostenvoordelen voortvloeiende uit vestigingsplaatsfactoren, efficiencyvoordelen etc., zal een tendens optreden tot verdringing van de producent in het land met de hogere rechten.

In het hier uitgewerkte voorbeeld werd uitgegaan van de aanwezigheid van een produktie-apparaat in meerdere landen. Of bij het niet bestaan van een produktie-apparaat in het land met relatief lage rechten, de geschetste concurrentievoordelen zullen leiden tot produktie in dit land, is een vraag die niet eenvoudig is te beantwoorden. Dat de uitvoering van een dergelijk initiatief geen eenvoudige zaak is, is zonder meer duidelijk. Daarenboven is het zeer de vraag, of men het risico zal willen aanvaarden om op grond van een op een bepaald moment bestaand voordeel in invoerrechten in een bepaald land, dat meestentijds de produktie weinig andere voordelen zal bieden, investeringen te verrichten. Het voordeel met betrekking tot de rechten kan immers vrij spoedig teniet worden gedaan door een verlaging van rechten in het concurrerende buitenland. Ten slotte zij opgemerkt, dat wil het eindprodukt, dat uit de geïmporteerde materialen uit derde landen wordt opgebouwd, vrijdom van rechten genieten in het vrijhandelsgebied, de geïmporteerde goederen een wezenlijke verandering moeten ondergaan. Men zal dus nimmer kunnen volstaan met een uiterst summier proces. Het lijkt dan ook aan twijfel onderhevig, of het enkele verschil in invoerrechten, dat in deze gevallen niet is gebaseerd op principiële gronden, zoals zulks bijv. met de „imperial preference” het geval is, zal leiden tot investeringen in, voor dat land nieuwe, produktietakken.

Er is nog een tweede weg, waarlangs deze verhoudingen tot ongewenste ontwikkelingen kunnen leiden. In al die gevallen, waarin voor de uit derde landen geïmporteerde artikelen gelijkwaardige substitutieprodukten aanwezig zijn, is het denkbaar, dat het invoerprodukt het nationale produkt in eigen land vervangt, waardoor dit nationale produkt, dat wel een certificaat van oorsprong kan verkrijgen, voor export naar de andere landen van het vrijhandelsgebied beschikbaar komt. In deze gevallen is sprake van directe doorstroming, in tegenstelling tot de hierboven vermelde situatie, waar men van indirecte doorstroming zou kunnen spreken.

Het mag uitgesloten worden geacht reeds thans aan te geven, welke betekenis aan deze factoren mag worden toegekend. De commissie, welke in O.E.E.C.-verband het vraagstuk van de vrijhandelszone bestudeerde, concludeert, dat „the real danger of deflections of trade in the free trade area would be comparatively limited and not liable to assume intolerable proportions”. Deze slotsom wordt evenwel voor een groot deel geïnspireerd door de gedachte aan de tijd, die zal verlopen voor de algehele liquidatie van de onderlinge rechten is bewerkstelligd, welk tijdsverloop de mogelijkheid voor aanpassing openlaat. De commissie gaat dan ook verder en constateert, dat de beste oplossing van het probleem — en men zou hier evenzeer kunnen lezen: de enige oplossing — is „to narrow the gap between the customs tariffs of area countries on products which are the root of the difficulty”.

Door sommigen is de mening verdedigd, dat de in dit verband dreigende gevaren een aanleiding zouden kunnen vormen om vooralsnog niet tot verwezenlijking van de vrijhandelszone over te gaan, zodat de industrie in de landen van de Europese Economische Gemeenschap de gelegenheid

krijgt zich aan te passen aan de reeds zo complexe nieuwe situatie. Hiertegenover kan worden gesteld, dat op deze wijze zich tweemaal de noodzaak van een aanpassing kan voordoen, met alle gevaar, dat de investeringen uit de eerste periode van aanpassing, in de tweede fase teloor gaan.

Hoe het ook zij, duidelijk is, dat de vrijhandelszone in het algemeen geen grote spanning tussen de invoerrechten op dezelfde produkten aan de buitengrens toelaat. Een zekere harmonisatie lijkt onvermijdelijk. In dit verband zij verwezen naar de aanhef van deze beschouwing. De geconstateerde noodzaak tot harmonisatie hangt nauw samen met de praktisch onbeperkte mogelijkheid, om in het bestreken gebied produkten van nationale oorsprong in het vrije onderlinge verkeer te brengen. In landen, die in overwegende mate van één of enkele produkten afhankelijk zijn, is de kans, dat genoemde factoren optreden gering, terwijl ook het „nationaliseringseffect” van de integratie uiterst beperkt zal zijn. Een eenvoudig certificatenstelsel zal deze landen in staat stellen hun autonome handelspolitieke beleid tegenover derde landen te handhaven.

De betekenis van de Britse preferenties.

In de ontwikkeling, die noopt tot een zekere aanpassing van de invoerrechten aan de buitengrens, speelt de „imperial preference” een bijzondere rol. Bij de invoer in Groot-Brittannië genieten de landen van het Britse Gemenebest een preferentie, hetgeen veelal betekent vrijdom van rechten. Omgekeerd geniet Engeland een preferentie in verschillende van deze landen, terwijl in andere op grond van internationale verdragen (Britse mandaatgebieden, Nigeria, Oost-Afrika) geen preferentie mag worden verleend. Toetreding van het Verenigd Koninkrijk tot de vrijhandelszone betekent voor de landen van het Gemenebest, dat de preferentiële marge ten opzichte van de landen van het vrijhandelsgebied wordt opgeheven en in enkele gevallen zelfs, dat een preferentiële marge ontstaat ten gunste van de vrijhandelszone, namelijk daar, waar de preferentiële invoer geen vrijdom geniet.

De liquidatie van de preferenties acht het Verenigd Koninkrijk vooralsnog onaanvaardbaar, waarbij enerzijds kan worden gewezen op de voordelen, die het moederland zelf in het Gemenebest geniet en anderzijds op de traditionele verhoudingen in het Gemenebest, waarbij bijv. Londen voor vele agrariërs in Nieuw-Zeeland de feitelijke „home market” vormt. Op grond van deze overwegingen wenst de Engelse Regering voorlopig de agrarische produkten buiten de integratie te houden, waarmede een voornaam deel van de preferentiële importen kan worden gesauveerd. Ongeveer 90 pCt. van deze invoer heeft immers betrekking op voedings- en genotmiddelen, welke op de Engelse lijst van uitzonderingen voorkomen.

Principieel gezien moet een dergelijke uitzonderingspositie voor de agrarische produkten onaanvaardbaar worden geacht en bijv. in strijd met de bepaling van het G.A.T.T., waar in art. XXIV ten aanzien van de vrijhandelszone, de eis wordt gesteld van de liquidatie van belemmeringen in het onderlinge verkeer „on substantially all the trade between the constituent territories”. Uitgaande evenwel van de hierboven aangeduide politieke realiteit en de actuele economische verhoudingen, lijkt het Engelse standpunt niet absoluut onaanvaardbaar en een compromis mogelijk, ja zelfs gewenst.

De invoerrechten, welke het Verenigd Koninkrijk op de onderhavige produkten heft, zijn niet onoverkomelijk en voor een groot deel liggen de agrarische rechten in Engeland

beneden het Westeuropese niveau. Als uitzondering moeten daarbij de invoerrechten op verschillende tuinbouwprodukten worden aangemerkt, waarvoor naar het seizoen gedifferentieerde rechten worden toegepast. Daarenboven dient te worden overwogen, dat West-Europa niet over de gehele linie met de agrarische import uit het Gemenebest in concurrentie treedt. Voor vele produkten genieten deze landen een „natuurlijke preferentie”.

Het een en ander wordt inmiddels geïllustreerd in het aandeel, dat het continent bij de invoer in Engeland van verschillende agrarische produkten heeft verworven. Het hoge liberalisatiepercentage in deze sector (ruim 90 pCt.) en de geleidelijke afschaffing van de bulk aankopen, speelden daarbij een voornaam rol. Ernstiger weerstanden zijn te verwachten in die gevallen, waar sprake is van de bescherming van de Britse landbouw zelf. Een probleem overigens, dat ook op het continent niet onbekend is en dat er toe leidde, dat de agrarische paragrafen van het Europees Verdrag een andere vorm van integratie zullen opleveren, dan bijv. in de industriële sector het geval is.

Het lijkt, op grond van deze overwegingen, niet uitgesloten om tussen de in beginsel zover uiteenlopende standpunten, een compromis tot stand te brengen, waarbij gedacht kan worden aan een consolidatie van de huidige situatie en daarna een geleidelijke verdere liberalisatie.

Indien thans wordt nagegaan in hoeverre de „imperial preference” invloed zal uitoefenen op de in het voorgaande toegelichte noodzaak tot harmonisatie van invoerrechten, dan zal blijken, dat van de preferentiële rechten nog een additionele druk op de hogere rechten kan uitgaan.

De Engelse producenten zullen in verschillende gevallen ten opzichte van de producenten op het continent in een gunstige positie verkeren, omdat zij hun grondstoffen en halfprodukten onder een laag recht en meestal zelfs onder vrijdom van rechten uit het Gemenebest kunnen importeren. De vraag rijst hoe groot dit voordeel zal zijn. Immers, voor produkten voor welke ook de Europese Gemeenschap op import uit derde landen is aangewezen, zal het gemeenschappelijke tarief niet hoog zijn. Daar waar een mogelijkheid bestaat voor aankopen binnen de Gemeenschap is het invoerrecht slechts van belang voor zover de Gemeenschapsprodukten relatief duur zijn ofwel niet in voldoende hoeveelheden beschikbaar. Indien wij uitgaan van de stelling, dat autarkie niet tot de principes van de Gemeenschap behoort (en formeel is dat zo), kunnen weinig moeilijkheden optreden. Vooral in de beschermde agrarische sector van de Gemeenschap staat zulks evenwel stellig niet vast en kunnen belangrijke spanningen optreden ten nadele van de agrarische industrie op het continent.

Voor industriële produkten ligt deze kwestie iets anders. De industriële preferentiële import geniet veelal geen vrijdom, doch de preferentiële rechten zijn laag. Tot de voornaamste concurrenten, die in dit opzicht een voordeel genieten, behoren Hongkong (textiel, rubberwaren en chemicaliën), India en Pakistan (textiel) en Canada. Ten opzichte van Canada geldt vooralsnog een beperking uit deviezenoverwegingen; de overige landen geven behoudens op beperkt terrein weinig zorgen. Over het geheel genomen kan gesteld worden, dat in bepaalde sectoren de preferentiële rechten de druk op de hogere invoerrechten in de vrijhandelszone zullen versterken. Van welke betekenis deze invloed zal zijn zal eerst een detailstudie kunnen leren.

Er is nog een ander aspect, dat, hoewel wellicht niet van overwegende importantie, toch van betekenis kan zijn. Verschillende Gemenebestlanden industrialiseren in hoog

Ook in de verzekeringswereld gaat men zich rekenschap geven van de inwerking van de atoomenergie op het maatschappelijk leven, zij het dan op een bepaald aspect hiervan. In de Verenigde Staten heeft men vrij snel de gevaren van het gebruik van atoomenergie tot onderwerp van studie gemaakt; in maart 1955 werd een studiegroep geformeerd om de verzekeringsproblemen te bestuderen, welke worden gevormd door het deelnemen van de particuliere industrie aan de activiteiten die met de ontwikkeling van de atoomenergie samenhangen. In een in september 1956 te Monte Carlo gehouden bijeenkomst viel de waarschuwing te beluisteren dat de moeilijke wijze, waarop verzekeringsdekking verkregen kan worden, de enige factor kon zijn om het vreedzame industriële gebruik van atoomenergie te vertragen of uit te stellen.

Verzekering tegen atoomrisico's

Op 7 mei jl. heeft de Nederlandse Unie van Schadeverzekeraars zich op haar Algemene Vergadering in het Kurhaus verdiept in de consequenties die het gebruik van atoomenergie voor vreedzame doeleinden met zich zal brengen wat de verzekering betreft. Op deze vergadering werd, o.a. bij monde van de voorzitter, Mr. H. T. Asser, het volgende naar voren gebracht:

1. hoewel er voor de verzekeraars, in welk land dan ook, geen enkele reden bestaat, zich, daar waar om hun medewerking gevraagd wordt, van het verlenen van die medewerking te onthouden, is het thans nog volstrekt onzeker wat er kan gebeuren en hoe lang de gevolgen nawerken als er iets gebeurt;
2. de nieuwe energiebron verkeert nog in een eerste stadium van ontwikkeling en de exploitatie beperkt zich tot weinige maar kostbare installaties;
3. het is volkomen uitgesloten de kernreactor maar een begin van dekking te geven als niet de verzekeringsmarkt zich nationaal en internationaal zo effectief mogelijk organiseert, zo draagkrachtig mogelijk wordt en uitgerust is,

met zoveel mogelijk gelijkvormige verzekeringsvoorwaarden, d.w.z. de verzekeraars moeten komen tot nationale pools op internationale basis;

4. niet de verzekeraars alleen zullen zulk een constructie kunnen opbouwen, maar in vele, zo niet in alle gevallen, zal de wetgever eraan te pas moeten komen;

5. er worden reeds van vele zijden pogingen in het werk gesteld om te komen tot internationale samenwerking. Het beeld hiervan is echter op het eerste gezicht nog vrij chaotisch;

6. wat Nederland betreft: hier is enkele weken geleden een subcommissie van de Nederlandse Atoomcommissie ingesteld, waarin enige vertegenwoordigers van de Unie, in het overleg met de betrokken Ministers, de Verzekeringskamer en de Stichting Kernreactor Nederland, zijn betrokken;

7. als resultaat van de thans op gang zijnde onderzoeken en besprekingen is in alle daarvoor in aanmerking komende landen de oprichting te verwachten van een nationale pool samengesteld uit nationale, mogelijk ook buitenlandse, maatschappijen;

(vervolg van blz. 489)

tempo en ontwikkelen zich tot exporteurs. Verwacht kan worden, dat de opheffing van de preferentiële marge ten opzichte van de landen van de vrijhandelszone en vooral het ontstaan van een negatieve preferentie (nl. in die gevallen waar de actuele preferentie geen vrijdom betekent), aanleiding zal geven tot verzoeken om verlaging van rechten. Gezien de toch al vrije invoer uit de landen van de vrijhandelszone is het zeer wel mogelijk, dat Engeland bereid zal zijn om concessies te doen, teneinde daartegenover wellicht andere voordelen te behalen. In al die gevallen echter verplicht de „no new preference rule” van het G.A.T.T., waarbij alle preferentiële marges werden bevoren, ook het meestbegunstigingsrecht te verlagen. Het is zeer wel mogelijk, dat, indien op grond van een bepaalde onderhandelingspositie verlaging wordt gegeven, deze zal leiden tot een te grote spanning tussen de meestbegunsti-

gingsrechten rond de vrijhandelszone, waardoor druk ontstaat op de hogere rechten.

Het voorgaande betoog leidt tot de conclusie, dat langs verschillende wegen een druk zal worden uitgeoefend op de relatief hoge rechten aan de buitengrens van het vrijhandelsgebied. Van een aanpassing van de lagere rechten aan de hogere zal immers in het algemeen geen sprake zijn, evenmin als er sprake kan zijn van het opleggen van een verplichting tot aanpassing naar boven. Hoewel in kwantitatieve zin thans nog geen oordeel kan worden uitgesproken, kan deze ontwikkeling voor de lage tarieflanden van de Europese Gemeenschap, die thans hun rechten dienen te verhogen, niet anders dan als voordelig worden beschouwd. Daarbij zij gewezen op de omstandigheid, dat een redelijk systeem van oorsprongscertificaten, op welk criterium dit dan ook wordt gebaseerd, aan de druk op de hoge rechten, zoals deze hierboven beschreven werd, geen afbreuk kan doen.

Wassenaar.

Dr. N. FRANKEN.

8. verwacht kan ook worden de deelneming en herverzekering door die pools in de pools van andere landen naar de mate waarin de leden van de pools daartoe bereid zijn;

9. tot slot ligt het in de bedoeling om de aansprakelijkheid van de exploitanten van kernreactoren op internationale basis te regelen.

In de hier genoemde, door ons in punten samengevatte, problemen ligt opgesloten dat men zich ook in de verzekeringswereld rekenschap gaat geven van de inwerking van de atoomenergie op het maatschappelijk leven, zij het dan op een speciaal aspect hiervan. De redenen voor deze belangstelling liggen vóór de hand.

In de Verenigde Staten heeft men reeds vrij snel de gevaren van het gebruik van atoomenergie tot onderwerp van studie gemaakt. Een samenbundeling van deze studie vond o.a. plaats in maart 1955 toen de Atomic Energy Commission een Insurance Study Group formeerde uit een tiental personen uit de verzekeringswereld om de verzekeringsproblemen te bestuderen, welke gevormd worden door het deelnemen van de particuliere industrie aan de activiteiten die met de ontwikkeling van de atoomenergie samenhangen. In juli 1955 werd een voorlopig rapport door deze Study Group gepubliceerd, dat o.a. de volgende algemene conclusies bevatte:

a. verzekeringsmogelijkheid tegen atoomrisico's is in voldoende mate aanwezig; dit geldt ook speciaal ten aanzien van de risico's die de werknemers lopen (deze kunnen voor een groot deel opgevangen worden door reeds bestaande verzekeringsmogelijkheden);

b. wat de publieke aansprakelijkheid betreft, deze kan in dezelfde mate gedekt worden als dit het geval is bij andere takken van bedrijf waar ook meer riskante werkzaamheden worden verricht;

c. het is moeilijk om het verzekeringsbedrag te berekenen dat beschikbaar moet zijn om schaden aan derden te betalen wanneer er zich een catastrofe mocht voordoen (zulk een catastrofe is overigens volgens het vermelde rapport slechts zeer denkbeeldig);

d. de verzekeringsbranche kan in het algemeen in staat geacht worden om een gezamenlijke verantwoordelijkheids-grens vast te stellen en een premie te heffen die niet veel afwijkt van die welke van grote maatschappijen gevraagd wordt;

e. een verdere bestudering zal nodig zijn van de besmettingsmogelijkheid van fabriek en materiaal alsmede van de schade die ontstaat, wanneer in een geïnstalleerde

„Volks"-wagens

In de zomer van 1952 behoorden, volgens „Praxis des Kaufmanns" van mei 1957, slechts 10.000 auto's in West-Duitsland toe aan arbeiders, dat is 1,1 pCt. van het totale aantal. Sedertdien is dit aantal sterk toegenomen, zoals uit onderstaande cijfers blijkt.

Jaar	Aantal	In pCt. van totaal
1 juli 1952	10.000	1,1
1 juli 1953	25.000	2,2
1 juli 1954	52.000	3,9
1 juli 1955	96.000	6,0
1 juli 1956	190.000	9,8

De arbeiders van West-Duitsland bezaten per 1 juli 1956 tevens 1,5 mln. bromfietsen, dat is ruim 60 pCt. van het totaal, waarin motorfietsen en zgn. „Kleinstkraftträger" niet zijn begrepen.

reactor (of in een laboratorium) een of meerdere onderdelen — bijv. bij een ontploffing — verloren gaan.

Het rapport besluit met vast te stellen dat, bij het zoeken naar de verzekeringsmogelijkheid tegen atoomrisico's, het U.S. Reactor Safeguards Committee een grote rol toebedeeld zal moeten worden en dat het verder noodzakelijk is dat veiligheidsstandaards opgesteld worden, dat periodiek inspectie van licenties plaatsvindt en dat de toenemende kennis en ervaring ten aanzien van reactoren bijgehouden wordt.

In het kader van de verzekeringsaspecten is verder vermeldenswaard de inleiding „Nuclear fission as related to marine insurance", welke in september 1956 in Monte Carlo werd gehouden door A. B. Stewart (van Lloyd's) ter gelegenheid van de conferentie van de International Union of Marine Insurance. In deze inleiding waren duidelijk de sporen te merken van de waarschuwing die W. Sterling Cole, de vroegere voorzitter van de Joint Congressional Committee on Atomic Energy in de Verenigde Staten, had doen horen in de volgende woorden: „dat de moeilijke wijze waarop verzekeringsdekking verkregen kan worden de enige factor kon zijn om het vreedzame industriële gebruik van atoomenergie te vertragen of uit te stellen". Door Stewart werd op bovenvermelde conferentie de mening naar voren gebracht dat het plafond van de verzekering tegen atoomrisico's niet lager zou moeten zijn dan hetwelk betrekking heeft op catastrofes die het gevolg zijn van orkanen en aardbevingen. Het risico dat een atoomreactor inderdaad explodeert, is klein en het risico van het plaatsvinden van een catastrofe — in verzekeringstermen: ver verspreide en zware schade die de verzekeraars confronteren met claims die het premie-inkomen van het lopende jaar ver overschrijden — is waarschijnlijk niet snel te verwachten.

Wat de verzekeringsmaatschappijen het meest bezorgd schijnt te maken is het risico van radio-actieve besmetting die nog op vrij verre afstand zowel personen als zaken onbruikbaar kan maken of op ernstige wijze kan beschadigen (aldus Stewart). Hij is echter ook van mening dat de capaciteit van de verzekeringsmarkt zo groot is dat er, bij een volledig gebruik van de herverzekering om het risico te spreiden en bij een beperking van de maximale verantwoordelijkheid, geen reden aanwezig schijnt te zijn om atoomcentrales en met atoomkracht voortgestuwde schepen niet te verzekeren.

De praktische ervaring wat betreft atoomrisico's is tot nu toe beperkt gebleven tot universiteiten, ziekenhuizen, laboratoria en fabrieken die met radio-actieve materialen omgaan alsmede tot het vervoer van radio-isotopen (waarvan er slechts enkele gevaarlijk zijn). Niet zo lang geleden is men in Engeland begonnen met het afsluiten van levensverzekeringen voor employé's van Harwell en andere soortgelijke instellingen. Voor deze levensverzekeringen worden hogere premies betaald. Deze hogere premies moet men in deze gevallen zuiver zien als een voorzorgsmaatregel (die dus weer gewijzigd kan worden) ten gevolge van het feit dat men thans nog niet beschikt over beroeps-sterftecijfers van werknemers in de atoombranche.

Deze maand, nl. op 28 juni, zal op Schiphol de Internationale Atoomtentoonstelling worden geopend. Ook hier zal men een indruk kunnen krijgen van de voorzorgsmaatregelen die men op dit moment reeds neemt om het atoomrisico zo klein mogelijk te houden. Dit impliceert dat de verzekeringsmogelijkheid in het algemeen groter zal worden.

Breukelen.

Drs. P. H. M. CREMERS.

Dank zij de geslaagde pogingen om de produktiekosten van vele artikelen te verminderen, zijn de distributiekosten een steeds groter percentage van de totale kostprijs gaan vormen. Schrijver betoogt, dat het mogelijk is de efficiency van het distributie-apparaat te vergroten en vestigt daartoe de aandacht op de factoren transport en opslag, speciaal met het oog op de mogelijkheden van goederenvervoer door de lucht. Luchtvrachtvervoer is sneller en — voorzover het de zuivere tarieven betreft — duurder en vereist minder stevige verpakking dan andere vervoersvormen. Teneinde aan te duiden, waar de problemen liggen, die bij een beslissing over het aanwenden van luchtvrachtvervoer als normaal middel van vervoer een rol kunnen spelen, gaat schrijver de factoren na, die hierdoor kunnen worden beïnvloed, nl. de omzet, het marktrisico, de omloopsnelheid van het bedrijfskapitaal, de opslag, de produktiviteit van kapitaal-goederen en de bijkomende transportkosten.

Het is welhaast een gemeenplaats geworden te constateren, dat we in een zeer dynamisch tijdvak leven. Reeds is terecht of ten onrechte hiervoor de term „tweede industriële revolutie” gebezigd. In ieder geval is het een feit, dat we bijna dagelijks in couranten- en tijdschrift-artikelen geconfronteerd worden met de problemen van de automatisering. Wanneer we de ontwikkelingen op het terrein van de administratieve organisatie buiten beschouwing laten, valt het op, dat daarbij praktisch uitsluitend aandacht wordt besteed aan de *produktiezijde* van dit probleem en alle daarmee samenhangende factoren.

Bij nader inzien is dit verschijnsel echter niet al te opmerkelijk. Traditioneel immers, heeft het vraagstuk van de produktiekosten in de economische wetenschappen en in het bedrijfsleven zelf meer aandacht gekregen dan dat van de distributiekosten. Dit is volkomen begrijpelijk, aangezien de aard van het produktieproces met zijn mogelijkheden tot een ver doorgevoerde rationalisatie zich beter leent tot economische beschouwingen en onderzoeken dan het op zichzelf moeilijk vatbare en dikwijls in het persoonlijke dienstverleningsvlak liggende distributieproces.

Een en ander heeft echter tot gevolg gehad, dat dank zij de geslaagde pogingen om de produktiekosten van vele artikelen te verminderen, de distributiekosten relatief een steeds groter percentage van de totale kostprijs zijn gaan innemen. Zo is langzamerhand een toestand ontstaan, waarbij het voor talloze produkten meer en somtijds zelfs aanzienlijk meer kost om het te distribueren dan om het te produceren. Dit wordt duidelijk geïllustreerd door het feit, dat in de Verenigde Staten in 1870 slechts ca. 25 pCt. van de zgn. consumentendollar aan distributiekosten werd besteed. In 1930 was dit aandeel opgelopen tot ca. 50 pCt., in 1939 tot ca. 59 pCt. Hoewel ons geen exacte gegevens ter beschikking staan, mag worden verondersteld, dat deze trend zich tot op heden heeft voortgezet, met uitzondering wellicht van de jaren direct na de tweede wereldoorlog, die werden gekenmerkt door schaarste-economie en een bijna volledige verkopersmarkt.

Het behoeft geen nadere uitleg, dat mechanisatie, automatisering en rationalisatie in het distributieproces nooit in die mate te verwezenlijken zullen zijn als bij de produktie.

Luchtvrachtvervoer en distributiekosten

Dat impliceert echter in geen dele een onmogelijkheid om de efficiency van het distributie-apparaat te vergroten. Het is algemeen bekend, dat op het gebied van de detailhandel de laatste jaren talrijke experimenten hebben plaats gevonden en nog vinden met een meer of mindere mate van succes. Hierop willen we echter in het kader van dit artikel niet nader ingaan.

Gaarne zouden wij de aandacht willen vestigen op de factoren *transport en opslag*, die gemiddeld ongeveer 10 tot 20 pCt. van de totale kostprijs uitmaken, d.w.z. dat zij ongeveer zo hoog zijn als de helft van de produktiekosten. Ook op dit gebied zijn namelijk ontwikkelingen aan de gang, die nu en in de toekomst kunnen gaan bijdragen tot een meer efficiënte wijze van distributie en in sommige gevallen zelfs van bedrijfsvoering. Wij hebben hierbij speciaal op het oog één van de nieuwere vormen van transport: *het vervoer van goederen door de lucht*.

De ontwikkeling van luchtvrachtvervoer als middel voor normaal, regelmatig goederenvervoer is nauwelijks het stadium van de kinderschoenen ontwassen. Zelfs in de Verenigde Staten, waar men ons op luchtvaartgebied enige jaren vooruit is, bedraagt het aandeel van het luchtvrachtvervoer in het totale transport slechts ongeveer 1 pCt. De idee, dat luchtvrachtvervoer alleen maar geschikt is voor zeer dure of snel aan bederf onderhevige goederen is nog lang niet overwonnen. Toch moet dit als een verouderd standpunt worden beschouwd. Wanneer er ergens sprake is van een dynamische ontwikkeling, dan is het op het terrein van het luchtvrachtvervoer. Wij citeren uit het jaarverslag van de K.L.M. over 1956: „Het feit, dat het vrachtvervoer reeds gedurende een reeks van jaren sneller groeit dan het overige vervoer wijst er op, dat nog grote mogelijkheden op dit gebied aanwezig zijn”. Deze mogelijkheden kunnen momenteel nog niet ten volle worden overzien. Rekening houdend met het feit, dat nieuwe leidingstechnieken in steeds afzienbare tijd zullen leiden tot grotere transporteenheden en mede als gevolg daarvan tot een lagere kostprijs per tonkilometer, openen zich hier wel zeer wijde perspectieven.

Het lijkt dus alleszins gerechtvaardigd ons reeds thans te bezinnen welke invloed luchtvrachtvervoer als normale wijze van transport kan hebben op de distributiemethoden

en wellicht op de bedrijfsvoering. Behalve door een enkele grote luchtvaartmaatschappij is in de Verenigde Staten op dit terrein baanbrekend onderzoekingswerk verricht door de „Harvard Business School”. Uitgangspunt van de onderzoeken is uiteraard het typerende, het karakteristieke van luchtvrachtvervoer of m.a.w. de fundamentele verschillen tussen luchtvrachtvervoer en andere vervoersvormen. Op deze schijnbaar ingewikkelde vraag kan een zeer simpel antwoord worden gegeven. Luchtvrachtvervoer:

a: is *sneller*; dit betreft zowel de tijdsduur van transport als die van de aan- en afleveringsprocedures.

b: is in het algemeen *duurder*, voor zover het althans de zuivere tarieven betreft.

c: vereist zeer dikwijls minder stevige verpakking door de *grotere individuele zorg*, welke aan de zendingen kan worden besteed.

Wat zijn hiervan nu de bedrijfseconomische consequenties? Een summier opsomming van de factoren, die kunnen worden beïnvloed volgt hieronder:

1. De omzet

Door de grote transportsnelheid kunnen de leveringstermijnen belangrijk worden verkort, hetgeen als concurrentiefactor een grote rol kan spelen op reeds bestaande markten. Behalve een stimulans voor de verkoop in het reeds bewerkte gebied, kan luchtvrachtvervoer ook leiden tot het vinden van totaal nieuwe markten. Bij de tegenwoordige snelheden van de vliegtuigen zinken afstanden immers in het niet.

2. Het marktrisico

Door het vrijwel directe contact met de markt (zowel lokaal als internationaal), veroorzaakt door een transportduur van slechts enkele dagen, kan een betere aanpassing aan de bestaande marktverhoudingen plaatsvinden. Dit kan het prijsrisico van de ondernemer zowel bij aan- als bij verkoop aanzienlijk verminderen.

3. De omloopsnelheid van het bedrijfskapitaal

De kortere leverperiode kan leiden tot een grotere omloopsnelheid van het bedrijfskapitaal. Bij een gelijkblijvende omzet zal als gevolg hiervan dus of het eigen kapitaal verminderd kunnen worden, of de interestlasten over het vreemde kapitaal kunnen kleiner worden.

4. De opslag

Grotere transportsnelheid kan tot gevolg hebben kleinere voorraden en minder of geen opslagplaatsen. Men hoede zich echter hierbij voor te haastige conclusies, daar de voorraadpolitiek in de eerste plaats afhankelijk blijft van de „replenishment cycle”, het technische productieproces en de marktcondities van het artikel. Onder gunstige voorwaarden zijn in principe echter grote mogelijkheden tot besparing op dit terrein aanwezig.

5. De produktiviteit van kapitaalgoederen

Door het snellere vervoer van produktiemiddelen of onderdelen daarvan is het mogelijk deze eerder in het productieproces in te schakelen of bij storingen in de productie de schade te beperken tot slechts enkele dagen. Hoewel een en ander het sterkst spreekt voor kapitaalgoederen geldt dit in principe ook bij plotseling optredende schaarste aan bepaalde grondstoffen en/of halffabrikaten.

6. De bijkomende transportkosten

Hieronder willen we samenvatten alle onkostenposten, die ten nauwste samenhangen met het goederenvervoer

zoals bijv. ver- en ontpakkingskosten, aan- en afleveringskosten, kosten voor het uitmaken van documenten transportverzekering, in- en uitklaringskosten, administratieve onkosten t.b.v. transport en claims etc. Op een aantal van deze kosten kan door het gebruik van luchtvrachtvervoer worden bespaard. Denken we hierbij slechts aan de lichtere verpakking (hetgeen betekent lagere verpakingskosten, lager gewicht dus lagere transportkosten, minder ontpakkingskosten vooral bij kapitaalgoederen), lagere verzekeringspremies en besparing op administratieve onkosten door het geringe aantal claims vanwege een meer zorgvuldige behandeling. Op zichzelf kunnen in sommige gevallen de besparingen op deze bijkomende transportkosten de hogere tarieven voor luchtvrachtvervoer meer dan compenseren.

Zonder te willen pretenderen, dat met de voornoemde factoren en de daarbij gevoegde zeer korte commentaar het onderwerp ook maar enigszins volledig zou zijn behandeld, geloven wij toch reeds voldoende te hebben aange-toond waar de problemen liggen, die bij een beslissing over het aanwenden van luchtvrachtvervoer als normaal middel van vervoer een rol kunnen spelen.

Nu is helaas bij de reeds gedane onderzoeken in de Verenigde Staten duidelijk gebleken, dat er op het gebied van het distributieproces en de daarmee verbonden problemen zelfs bij de grote industriële ondernemingen nog ontstellende leemten in de kennis bestaan. Historische gegevens over grootte en samenstelling van de distributiekosten zijn zeer schaars. Wil men echter een gefundeerde beslissing nemen over het gebruik van de alternatieve mogelijkheden, welke in feite in vele gevallen aanwezig zijn, dan is een goed inzicht in deze materie een eerste vereiste. Bij de huidige stand van zaken zal het immers te vaak kunnen voorkomen, dat alleen op gronden van traditie en dergelijke wordt vastgehouden aan een historisch gekozen weg van transport en opslag. Er is geen enkele reden om aan te nemen, dat de situatie wat dit betreft in het Europese bedrijfsleven beter zou zijn. Ook in ons werelddeel doet de traditionele gedachte omtrent de vervoersfunctie nog bijna algemeen opgeld.

De idee, dat een transport- en opslagafdeling slechts een zeer beperkte, hoofdzakelijk op het routinegebied liggende taak heeft, moet worden verlaten op straffe van het feit verrast te worden door een niet te stuiten ontwikkeling op technisch terrein. De functionaris die in een grote industriële of handelsonderneming belast is met de verantwoordelijkheid voor de distributiekosten, moet in de toekomst een positie worden toegekend waarbij het hem mogelijk is zich te doen gelden bij het nemen van beslissingen. Dit houdt dus in een plaats in, of direct onder, de leiding. In dit verband is het dienstig op te merken, dat uit de empirische gegevens, verzameld door de „Harvard University” blijkt, dat de beslissing om luchtvrachtvervoer te gebruiken als regelmatig middel van transport bijna altijd wordt genomen door „top-management”.

Naar onze mening ligt hier naast en in samenwerking met het bedrijfsleven een taak weggelegd voor de economische opleidingsinstituten. Speciaal in ons land, dat op het gebied van transport en opslag reeds vele eeuwen een zo vooraanstaande rol speelt in de wereldhuishouding mag worden verwacht, dat de vereiste aandacht aan dit probleem wordt geschonken. Wij hopen met deze korte en algemene uiteenzetting hiertoe een bijdrage te hebben geleverd.

Scheveningen.

J. D. VAN DOORN, ec. drs.

Elf miljoen inwoners

In de loop van de maand mei, omstreeks de 10e van deze maand, passeerde het inwonertal van ons land de elf miljoen. In het mei-nummer van het „Maandschrift” van het Centraal Bureau voor de Statistiek wordt naar aanleiding daarvan een overzicht gegeven van de groei der bevolking sinds het einde van de vorige eeuw. Het onderstaande is hieraan ontleend.

Vanaf het tijdstip, waarop een bevolking van 10 mln. werd bereikt (in oktober 1949) is een periode van 7½ jaar verstreken. In dat tijdvak is dus van een bevolkingsaccres van gemiddeld 140.000 per jaar sprake geweest, hetgeen neerkomt op een gemiddelde jaarlijkse procentuele toename van 1,33 pCt. t.o.v. de 10 mln. in oktober 1949.

In onderstaand overzicht zijn overeenkomstige verhoudingscijfers opgenomen voor de andere tijdvakken sinds het einde van de vorige eeuw, waarbinnen achtereenvolgens een toename met 1 mln. plaatsvond.

De groei van de Nederlandse bevolking, 1897-1957

Aantal inwoners	Tijdstip	Sinds het bereiken van het vorige miljoen		
		duur	totale toename in pCt.	gemiddelde jaarlijkse toename in pCt.
5.000.000	nov. 1897			
6.000.000	sept. 1911	13 jaar 10 mnd.	20,0	1,44
7.000.000	mei 1922	10 jaar 7 mnd.	16,7	1,57
8.000.000	sept. 1931	9 jaar 3 mnd.	14,3	1,55
9.000.000	dec. 1941	10 jaar 2 mnd.	12,5	1,23
10.000.000	okt. 1949	7 jaar 10 mnd.	11,1	1,41
11.000.000	mei 1957	7 jaar 6 mnd.	10,0	1,33

Uiteraard betekent ieder volgend miljoen een procentueel geringere toename: het accres van 5 tot 6 mln. in het eerste decennium van deze eeuw betekende een verandering van 20 pCt., terwijl het thans toegevoegde elfde miljoen, t.o.v. de bevolking van 10 mln. in 1949, een vermeerdering vormt van slechts 10 pCt. In principe zou elk volgend miljoen dan ook in een korter tijdsbestek kunnen worden gerealiseerd. Uit de tabel blijkt, dat deze tendentie wel bestaat, doch terstond is te zien, dat de duur van de achtereenvolgende perioden niet met dezelfde regelmaat afneemt als de procentuele toename. Dit wijst erop, dat de groeikracht van de bevolking in de opzenvolgende perioden niet gelijk is geweest. Dit komt dan ook tot uitdrukking in de cijfers van de laatste kolom, welke de gemiddelde jaarlijkse procentuele toename in elk tijdvak weergeven.

De oorzaken van de onderlinge afwijkingen tussen deze verhoudingscijfers zijn zonder verdere differentiatie niet aan te geven. Het tempo van de groei wordt immers door verschillende factoren bepaald, nl. door de omvang van geboorte en sterfte en van het migratie-overschot. Daarom is in onderstaande tabel een overzicht gegeven van de mate, waarin deze factoren in elk der opeenvolgende perioden tot het nieuwe miljoen inwoners hebben bijgedragen.

Het blijkt, dat het verschil in de gemiddelde jaarlijkse procentuele toename niet aan één enkele der genoemde factoren is toe te schrijven. Zo is de lagere toename in de periode 1931-1941 voornamelijk het gevolg geweest van de lage geboorten in deze periode. De grotere toename in de periode 1941-1949 vloeit voort uit de hogere geboorten

Geboorte, sterfte en migratie, 1897-1957 a)

	nov. 1897 sept. 1911	okt. 1911 mei 1922	juni 1922 sept. 1931	okt. 1931 dec. 1941	jan. 1942 okt. 1949	nov. 1949 mei 1957
Beginbevolking	5.000.000	6.000.000	7.000.000	8.000.000	9.000.000	10.000.000
Levendgeboren	33,8	29,5	26,0	22,1	25,9	23,0
Overleden	17,2	14,4	10,7	9,6	10,3	8,0
Geboorte-overschot	16,6	15,1	15,3	12,5	15,6	15,0
Migratie-overschot	- 2,2	0,6	0,2	- 0,2	- 1,5	- 1,7
Totale toename	14,4	15,7	15,5	12,3	14,1	13,3

a) Gemiddeld per jaar per 1.000 inwoners aan het begin van de periode.

gedurende en de zeer hoge geboorte na de laatste wereldoorlog en ondanks het feit, dat gedurende de oorlog de sterfte hoger was dan voordien en ook de bevolking daarnaast nog verminderde door de massale wegvoering van Nederlanders die nimmer terugkeerden. Ten slotte is de wat lagere toename in de laatste periode evenmin gevolg van één enkele factor. De stimulering der emigratie heeft, ondanks de omvangrijke repatriëring uit Indonesië, tot een wat groter emigratie-overschot geleid. Daarnaast liep de geboorte weer terug, welke daling echter grotendeels is opgevangen door een bijzonder gunstig verloop van de sterfte.

Hoewel dus het effect van geboorte, sterfte en migratie voor de bevolkingsgroei in elke periode t.o.v. de vorige van verschillende omvang en soms van tegengestelde betekenis is geweest, valt toch een algemene lijn te onderkennen. Allereerst blijkt, dat de toename der bevolking in het hier beschouwde tijdvak in overwegende mate het gevolg is geweest van het geboorte-overschot. Voorts valt het op, dat dit geboorte-overschot, ondanks de meer dan verdubbelde omvang der bevolking sinds 1900, nog op ongeveer hetzelfde niveau is gelegen als in de eerste decennia van deze eeuw, hetgeen mogelijk is geweest, omdat de daling van de geboortecijfers gepaard ging met een bijna even grote teruggang van de sterfecijfers.

Met de bevolkingstoename is ook de bevolkingsdichtheid van Nederland belangrijk groter geworden. De oppervlakte (land) vermeerderde sinds 1897 van 31.680 tot 32.450 km² hetgeen, relatief gezien, maar van weinig betekenis is. Hieronder volgt een aantal cijfers, waarin de steeds beperkte ruimte per inwoner duidelijk tot uitdrukking komt.

Bevolkingsdichtheid van Nederland, 1897-1957

Aantal inwoners	Tijdstip	Aantal inwoners per km ² land	Oppervlakte (land) per inwoner in m ²	Gemiddelde onderlinge afstand per inwoner
5.000.000	nov. 1897	158	6.490	87 m
6.000.000	sept. 1911	189	5.408	79 m
7.000.000	mei 1922	221	4.636	73 m
8.000.000	sept. 1931	253	4.056	68 m
9.000.000	dec. 1941	284	3.605	65 m
10.000.000	okt. 1949	308	3.245	61 m
11.000.000	mei 1957	339	2.950	58 m

Uiteraard rijst de vraag in hoeverre het tempo van de bevolkingsgroei afwijkt van dat in het buitenland. Daarom zijn in de hiernavolgende tabel enkele cijfers vermeld, welke een indruk geven van de demografische ontwikkeling in een

aantal andere Europese landen gedurende de periode, waarin in ons land de bevolking toenam van 10 tot 11 mln. Aangezien op dit ogenblik nog slechts voor een enkel land gegevens over 1956 ter beschikking staan, moest de vergelijking beperkt blijven tot de periode 1950-1955. Men mag evenwel aannemen, dat hiermede toch een voldoende benadering is verkregen van de verhouding tussen ons land en de overige opgenomen landen in de gehele periode november 1949 — mei 1957. De landen zijn gegroepeerd naar de hoogte van de geboortecijfers, in welk opzicht Nederland bovenaan staat. Daartegenover is het Nederlandse sterftecijfer lager dan dat in alle andere vermelde landen.

De combinatie van de hoge geboorte en lage sterfte geeft voor ons land een geboorte-overschot met relatief nog belangrijk grotere marges t.o.v. de andere landen dan voor geboorte of sterfte afzonderlijk tot uitdrukking komen. Aangezien in het algemeen gesproken de omvang van het geboorte-overschot beslissend is voor de grootte van de bevolkingsgroei, behoeft het niet te verwonderen, dat Nederland ook in dat opzicht in de voorste linie komt. In

Landen	Geboorte a)	Sterfte a)	Geboorte-overschot a)	Bevolkings-groei b)
Nederland	22,9	7,8	15,1	7,8
Frankrijk	19,7	12,9	6,8	4,0
Noorwegen	19,3	8,8	10,5	5,9
Italië	18,6	10,0	8,6	3,5
Denemarken	18,2	9,2	9,0	5,0
Zwitserland	17,9	10,5	7,4	7,1
België	16,9	12,4	4,5	3,0
W.-Duitsland	16,4	11,0	5,4	8,2
Ver. Koninkrijk	15,9	11,8	4,1	1,5
Zweden	15,7	9,9	5,8	4,3
Oostenrijk	15,1	12,3	2,8	0,6

a) Gemiddeld per jaar in de periode 1950-1955 per 1.000 inwoners op 1 januari 1950.

b) In de periode 1950-1955 in pCt. van de bevolking op 1 januari 1950.

de hier beschouwde periode blijkt de toeneming in West-Duitsland nog hoger te zijn geweest dan in Nederland; hierbij dient aan de omvangrijke opnemings van vluchtelingen in eerstgenoemd land, o.a. uit Oost-Duitsland, te worden gedacht. Ook Zwitserland boekte in deze periode een groot immigratie-overschot, waardoor ondanks een belangrijk lager geboorte-overschot dan in Nederland, de totale groei niet veel bij die in ons land achterbleef.

Jagen en vissen in Amerika

Jacht en visvangst hebben in de Verenigde Staten een grote recreatieve betekenis. In 1955 telden de Verenigde Staten ruim 13 mln. sportvissers, ruim 4 mln. jagers en 7,7 mln. personen die zich aan beide takken van sport wijdde. Een indicatie van de waarde, welke door hun beoefenaren aan deze sporten wordt gehecht, vormt het bedrag van bijna \$ 3 mrd. dat zij in genoemd jaar gezamenlijk daaraan besteedden. Het geeft bovendien een indicatie van de economische betekenis van deze sporten, omdat dit bedrag toevloet aan een groot aantal bedrijven, die de sportbeoefenaren van hun benodigdheden voorzien.

In het onlangs verschenen rapport „National survey of fishing and hunting”, uitgegeven door het Amerikaanse Ministerie van Binnenlandse Zaken — waaruit de hier genoemde cijfers werden geput — wordt tevens gesteld, dat de totale waarde, welke door de beoefenaren aan hun sport wordt toegekend, in deze cijfers niet tot uitdrukking komt. Er zijn nl. factoren, die men niet statistisch kan weergeven: „...the enjoyment, the satisfaction, the recreation of a fishing or hunting trip cannot be expressed in dollars”. Het rapport kan daarom niet meer geven dan een globale indruk van deze waardering, op basis van de aard en de grootte van het bedrag, dat aan jacht en visvangst werd besteed. Een aantal cijfers uit het onderzoek verkregen, is in nevenstaande tabel samengevat.

Uit de tabel blijkt, dat de „gemiddelde” jager c.q. sportvisser in 1955 niet minder dan \$ 114,42 voor zijn sport uitgaf. Het duurt is het vissen op zee, hetgeen te verklaren is uit de hoge uitrustingskosten, waarvan een zeer belangrijk deel betrekking heeft op de aanschaffing van boten met toebehoren. Ook het feit, dat de reis- en verblijfkosten in deze categorie het hoogst zijn, houdt hiermede verband als gevolg van hoge uitgaven voor brandstoffen. Het goedkoopst blijkt de jacht op klein wild, gevolgd door die op gevogelte. Voor de afgelegde afstand per trip, het aantal trips per jaar en het aantal aan jagen of vissen bestede dagen zijn niet de gemiddelden, maar de medianen gegeven, omdat het beeld anders te sterk zou zijn beïnvloed

door hen, die gedurende het grootste deel van het jaar hun sport beoefenden.

Uitgaven voor jacht en sportvisserij in 1955

	Jacht			Sportvisserij		Totaal
	Groot wild	Klein wild	Gevogelte	Zoet water	Zout water	
Aantal beoefenaren (x 1.000)	4.414	9.822	1.986	18.420	4.557	24.917 c)
Totale uitgaven in mln. \$	323,9	494,0	118,7	1.425,4	488,9	2.851,0
Uitg. per beoefenaar in \$	73,38	50,30	59,79	77,38	107,29	114,42 c)
Waaronder:						
Uitrustingskosten	42,90	23,66	33,68	29,76	53,85	51,46
Reis- en verblijfkosten	23,00	11,86	16,67	44,27	50,99	52,12
Vergunningen	4,88	1,88	3,25	1,98	0,33	3,29
Overige uitgaven	2,61 a)	12,90 a)	6,18 a)	1,37	2,12	7,44
Afgelegde afstand per trip b)	206 mijl			319 mijl		
Aantal trips per jaar b)	5,5			8,0		
Aantal dagen gevestigd/gejaagd b)	8,5			9,5		

a) Waaronder jachthonden.

b) Mediaan, d.w.z. de helft van de beoefenaren minder, de andere helft meer dan het gegeven aantal.

c) Het totaal komt niet overeen met de som van de bedragen in de voorafgaande kolommen omdat een groot aantal personen zowel de visport als de jacht, of meerdere vormen van jacht, dan wel visport beoefende.

De vangstresultaten worden in het rapport niet vermeld. Wellicht heeft men van een weergave daarvan afgezien omdat de samenstellers van het rapport de vrees koesterden, dat het totaal der opgaven — uiteraard gedaan in het voor deze takken van sport specifieke Latijn — beduidend hoger zou zijn dan het gehele vis- en wildbestand van de Verenigde Staten. Een meer aannemelijke reden voor het weglaten van cijfers omtrent de inhoud van weitas en vangnet is echter het feit, dat jagen en vissen sporten zijn, bedreven om de ontspanning alleen, waarbij de eventuele resultaten op de tweede plaats komen.

Dr. W. Drees Jr.: On the level of government expenditure in the Netherlands after the war. Aspecten der economische politiek, deel III, H. E. Stenfert Kroese N.V., Leiden 1955, 135 blz., f. 10,50.

In deze studie — de handelsuitgave van de dissertatie, waarop de schrijver ongeveer twee jaar geleden aan de N.E.H. te Rotterdam promoveerde tot doctor in de economische wetenschappen — verdiept Dr. Drees zich in het vraagstuk van de verstarring der overheidsuitgaven, of meer precies: in de vraag, of het uitgavenniveau van de Centrale Overheid vatbaar is voor verlaging, indien men deze wenselijk zou achten.

Deze vraag is belangrijk vooral omdat, indien zou moeten worden geconcludeerd — niet zo maar op losse gronden — maar op grond van een gedegen onderzoek —, dat de rijksuitgaven star zijn (althans naar beneden), dit de mogelijkheden van een anti-cyclische budgetpolitiek (met name in de hausse) zou beperken en ertoe zou nopen, in meerdere mate zijn toevlucht te nemen tot het manipuleren van de belastingtarieven. Sterker nog: gegeven de grote weerstanden tegen verhoging van de belastingen in tijden van hoogconjunctuur, zou de anti-cyclische budgetpolitiek alsdan tot onmacht zijn gedoemd als middel tot afremming van de hausse en ineenschrompelen tot een nogal simpele anti-depressiepolitiek, waarbij het immers gaat om uitgavenvermeerdering en belastingverlaging (zoals de N.R. Crt. van 30 maart jl. het uitdrukte: niet alleen is niemand op een depressie gesteld, maar bovendien smaken de drankjes, die de geneesheren dan voorschrijven, lekker, dit alles in scherp contrast tot de situatie in de hausse).

Dr. Drees houdt zich uitdrukkelijk, alleen bezig met de vraag, of er met handhaving van de bestaande overheids-taken niettemin een uitgavenverlaging mogelijk is. Hij laat dus buiten beschouwing de vraag, of de bestaande taken *kunnen of moeten* worden beperkt. Dit lijkt een wijze zelfbeperking, omdat over de laatste vraag uiteraard eindeloos zou kunnen worden gediscussieerd.

Er was behoefte aan een studie als door de schrijver ondernomen. Immers, de stelling, dat de overheidsuitgaven praktisch niet zijn te verlagen, is en wordt steeds weer met meer aplomb dan overtuigingskracht verkondigd; een serieuze poging tot motivering van die stelling werd eigenlijk nooit ondernomen. Hoe zou men ook overtuigingskracht kunnen verwachten van een minister, die zelf „nauwelijks” overtuigd schijnt te zijn? Een welhaast klassiek voorbeeld hiervan vindt men in de Millioenennota betreffende de rijksbegroting voor 1954 (ook in het geschrift van de heer Drees aangehaald). De toenmalige Minister van Financiën gaf bij die gelegenheid te kennen, dat (afgezien van de militaire uitgaven, die n.b. sowieso als een datum waren te beschouwen) het niveau van de civiele rijksuitgaven „onder de huidige omstandigheden *in zekere zin* als blijvend moet worden gezien en *redelijkerwijze nauwelijks* voor vermindering vatbaar” (cursiveringen van recensent).

Het siert Dr. Drees Jr., dat hij met zoveel fatalisme, met zulk een a priori als „onredelijk” kwalificeren van pogingen om tot een lager uitgavenniveau te komen, geen vrede had.

Hij besefte terecht, dat een onderzoek naar de mogelijkheden van uitgavenverlaging logischerwijze moet beginnen

met een onderzoek naar de oorzaken van een hoog uitgavenniveau resp. van een voortdurend verdere stijging van dat niveau.

Wel in de eerste plaats is die stijging z.i. een gevolg van wat hij noemt een (bewuste) „struggle for high(er) expenditure”, die zich zowel in het kabinet als in het parlement zou voordoen.

De ministers zijn vóór alles vak-ministers. Zij hebben veelal weinig gevoel, althans weinig oor voor algemeen-economische en algemeen-financiële gezichtspunten, zijn althans — evenals hun hoofdamttenaren, aan wier adviezen zij zich uiteraard nogal wat gelegen laten liggen — weinig geneigd, zich terwille van de eisen van de algemene financieel-economische situatie beperkingen in hun „eigen” domein te laten opleggen. Dit is te bedenkelijker omdat ons land, anders dan bijv. Groot-Brittannië, niet een formeel dominerende positie kent van de Minister-President of van de Minister van Financiën. Aan de andere kant zijn in dit systeem de specialistisch ingestelde ministers geneigd, elkaar over en weer zo min mogelijk dwars te zitten bij hun pogingen, sanctie resp. geld te krijgen voor de doeleinden, die elk hunner nastrevenswaard acht.

Een dergelijk verschijnsel doet zich voor in parlementaire kringen, waar de specialisten elkaar volgens Dr. Drees al evenzeer ontzien krachtens de leefregel: „Fight for large sums for the purposes you are interested in, and do not counteract others doing the same”. De vermanende woorden over de dan veelal zorgwekkend genoemde stijging der overheidsuitgaven en over de noodzaak van uitgavenbeperking (al dan niet ter verkrijging van belastingverlaging), die de financiële experts bij de algemene financiële beschouwingen ten beste plegen te geven, blijken dan ook bij de behandeling der begrotingshoofdstukken doorgaans vergeten te zijn; de groepsbelangen en -belangetjes houden dan de geesten te veel gevangen.

Van een bewust afwegen van het nut van de ene uitgave tegen dat van een andere komt aldus niets of nauwelijks iets terecht. Evenmin van het aanvaarden van de consequentie van belastingverhoging in geval van een — in totaal („vele kleintjes maken een grote”) — substantiële uitgavenvergroting, resp. anderzijds van uitgavenbeperking als prijs voor belastingverlaging. Van een systematisch verband leggen tussen inkomsten en uitgaven, en dus ook van een bewust aansturen op een bepaald surplus of deficit, is derhalve geen sprake.

Naast deze eigenaardigheden van „budgetary behaviour” signaleert Dr. Drees als oorzaken van een voortdurende opwaartse druk op het uitgavenniveau o.a. nog:

a) de geestelijke habitus van de Nederlandse ambtenaren (zij vertonen z.i. een zucht naar perfectie en de hinderlijke neiging, alsmaar bezig te willen zijn, waardoor zij, als er niet genoeg reëel werk te doen is, wel het een of ander weten te verzinnen; beperking van het aantal ambtenaren zou dan ook een niet onbelangrijk grotere besparing opleveren dan alleen het bedrag van hun salarissen);

b) een onzakelijke personeelspolitiek (kneusjes en over-tolligen worden veelal niet ontslagen, maar, aangehouden resp. elders te werk gesteld);

c) loon- en prijsstijging, die de overheidsuitgaven niet alleen direct, maar ook indirect — bijv. door verhoging van subsidies, sociale voorzieningen en pensioenbijdragen —

doen stijgen (dit geeft de schrijver aanleiding enerzijds te wijzen op het belang ook in dit opzicht van prijsstabilisatie en anderzijds terloops te betogen, dat en waarom men onder bepaalde omstandigheden revaluatie moet verkiezen boven loonsverhoging).

In wezen zijn dus naar de mening van Dr. Drees, afgezien van het laatste punt (tot op zekere hoogte trouwens nog maar), vooral institutionele factoren en in laatste instantie menselijke (on)hebbelijkheden aansprakelijk te stellen voor de voortdurende uitgavenstijging. Daaraan valt, zeker op korte en misschien zelfs ook op langere termijn, nauwelijks iets en zeker niets essentieels te veranderen (het lijkt dan ook niet toevallig, dat men Dr. Drees zelfs geen pleidooi ziet houden voor het op het eerste gezicht meest voor de hand liggende aangrijpingspunt: versterking van de positie van de Minister van Financiën).

Toch acht hij de zaak hiermede nog geenszins hopeloos. Zelfs met deze, naar algemeen-economische normen zo „ondermaatse” ministers, parlementsleden en ambtenaren acht hij blijkbaar een wat hij noemt „conscious drive for lower expenditure” (in prettig contrast tot de eerder genoemde „struggle for high expenditure”) bereikbaar. Hoe dan?

Om te beginnen zou de Regering z.i. niet moeten volstaan met eens per jaar één budget bij het parlement aanhangig te maken, maar zou zij

a) dat jaarbudget vergezeld moeten doen gaan van een of meer alternatieven (met name een „zuinigheids”-alternatief en een alternatief, behelzende mede de consequenties van de voornaamste der in parlementaire kringen verder nog levende desiderata);

b) daar tevens nog aan moeten toevoegen een zo concreet mogelijk begrotingsprogramma op langere termijn (evt. ook weer met alternatieven), niet uit een poging het zittende of latere kabinetten te binden (de Grondwet in haar huidige vorm zou dit reeds uitsluiten), maar bij wijze van globale aanduiding — kennelijk tot lering en waarschuwing — van de „main trends”.

Naast deze verbetering van de papier-grondslag van de begrotingsbehandeling beveelt Dr. Drees ook nog een aantal „tools for economy” aan, t.w.:

1) een poging om verschillende (alternatieve) overheidsuitgaven (met name in de investeringssfeer) op hun relatieve „productiviteit” te meten, kennelijk om te komen tot een prioriteitsbepaling volgens zo objectief mogelijke normen (dit is een nog vrijwel maagdelijk terrein van onderzoek);

2) een periodiek onderzoek naar de mogelijkheid, bepaalde ten onrechte als „traditioneel” beschouwde overheidstaken te beperken of geheel te schrappen (hoogst aanbevelenswaardig);

3) een grotere „doorstroming” van hogere ambtenaren (kennelijk met de bedoeling, althans aan de ambtelijk-institutionele factor iets ten goede te veranderen);

4) een ruimere toepassing van de „lump-sum”-methode voor bepaalde uitgaven, in de geest van het sinds 1951 voor de militaire uitgaven toegestane plafond (dit kan m.i. — vooral wanneer het plafond een meer continu karakter krijgt — een averechts gevolg hebben in een tijd, waarin op korte termijn bestedingsbeperking geboden is, nl. de neiging stimuleren om alsdan star vast te houden aan het

eens toegestane plafond, als ware dit iets heiligs, dat om die reden geen bijdrage tot de beperking zou behoeven of behoren te leveren).

Dr. Drees blijkt nu van gevoelen, dat wanneer men zijn suggesties zoveel mogelijk in praktijk zou brengen, men tot de ontdekking zou komen, dat er wel degelijk ruimte is voor een substantiële uitgavenvermindering — wanneer men die al gewenst zou achten —, m.a.w. *dat, zeker op wat langere termijn, de overheidsuitgaven geenszins zo star zijn als men veelal beweert of meent.*

In het derde deel van zijn boek tracht hij dit nader concreet aan te tonen door, uitgaande van een groot aantal veronderstellingen, een schatting te maken van de rijksuitgaven in 1960 volgens een tweetal alternatieven. Het zou te ver voeren, ons hier te verdiepen in de mérites van deze berekening. Daarom slechts twee kanttekeningen:

1^o. het door Dr. Drees geschetste soberheids-alternatief zou slechts realiseerbaar zijn indien de in het vlak van het „budgetary behaviour” bestaande tekortkomingen (zie boven) waren overwonnen, hetgeen voorshands een vromens lijkt;

2^o. zelfs al zouden die tekortkomingen in hun bedenkelijke effect voor het uitgavenniveau op de langere termijn enigermate kunnen worden gemitigeerd, bijv. door krachtiger weerstand van de zijde van de Minister van Financiën, zou dit nog niet betekenen, dat de flexibiliteit der rijksuitgaven op korte termijn in enigszins betekende mate zou zijn te vergroten. Dit laat dus geen andere conclusie toe dan dat de „scope” van de uitgavenpolitiek als een instrument van conjunctuurpolitiek — of, zo men wil, van werkgelegenheids- en betalingsbalanspolitiek — inderdaad (nog) een zeer beperkte is, althans zolang men zou abstraheren van de mogelijkheid van het afkappen van overheids-taken (het lijkt echter, dat juist op dit terrein een „conscious drive for lower expenditure” wezenlijke resultaten zou kunnen boeken).

De conclusie, waartoe Dr. Drees ons aldus voert, zou nogal teleurstellend kunnen heten voor wie had gehoopt, dat hij ons nu eens van het tegendeel zou weten te overtuigen.

Toch deed de schrijver m.i. nuttig werk, vooral doordat hij een duidelijke, niet mis te verstane analyse gaf van de krachten, die aansprakelijk zijn te stellen voor het voortdurend verder uitdijen van de overheidsuitgaven en doordat hij tegelijk een aantal mogelijkheden aanwees om aan deze ontwikkeling, indien men die ongewenst zou achten, een halt toe te roepen. Dit alles is zeker waard ernstig overdacht te worden door de velen, die, telkens weer, en vooral in een tijd waarin men zich met onplezierige maatregelen geconfronteerd ziet, zo licht geneigd zijn tot goedkope, niet behoorlijk gemotiveerde, louter afbrekende kritiek op welhaast alles wat de Overheid doet of niet doet.

Men zou zijn boek dan ook een ruime lezerskring willen toewensen (jammer, dat het alleen in het Engels werd gepubliceerd, terwijl het juist zo bij uitstek voor binnenlandse consumptie is aan te bevelen). En voorts mag men de schrijver — die kort na zijn promotie werd benoemd tot Directeur van de Rijksbegroting (typisch voorbeeld, dat de personeelspolitiek van de Overheid toch ook nog wel eens iets goeds oplevert) — toewensen, dat hij in die functie in staat zal blijken, een aantal van zijn ongetwijfeld waardevolle ideeën te helpen verwezenlijken.

's-Gravenhage.

J. H. SPIEGELBERG.

T. van Waasdijk: *Hire purchase credit in South Africa; an economic survey*. Witwatersrand University Press, Johannesburg 1956, 174 blz., sh. 21/-.

Men kan zich afvragen, of nu juist een boek over het Zuidafrikaanse huurkoopkrediet voor ons in Nederland van veel belang is en bespreking van Westeuropese of Amerikaanse boeken over dit onderwerp niet eerder in aanmerking zou komen. Het antwoord moet luiden, dat objectieve, op feiten steunende boeken over afbetaling uiterst schaars zijn en dat de vele verzamelde statistische gegevens en de volkomen objectieve behandeling Van Waasdijks boek bijzonder waardevol maken.

In opdracht van de Commerce Research Section van het Department of Commerce van de Universiteit van Witwatersrand heeft Van Waasdijk, een economisch doctorandus die sinds de laatste wereldoorlog een aantal onderzoekingen op handelsgebied voor genoemde instantie heeft verricht, door het uitzenden van vragenlijsten en talrijke bezoeken aan handelaren en financieringsmaatschappijen allerlei feiten verzameld betreffende ongeveer twee derden van de huurkoopomzet van meubel- en woninginrichtingbedrijven en de branches elektrische huishoudapparaten, radio's en muziekinstrumenten en een derde van die van motorvoertuigen. De gegevens betreffen uitsluitend consumptiegoederen welke zijn verkocht met eigendomsvoorbehoud of recht tot terugname bij wanbetaling, dus over het algemeen alleen meer duurzame gebruiksgoederen. Slechts ongeveer 6 pCt. van dit huurkoopkrediet was aan niet-blanken verstrekt.

Hoewel betrekkelijk laat tot ontwikkeling gekomen en nog steeds geremd — speciaal wat auto's betreft — door invoerbepalingen, bedroeg in 1954 de huurkoopomzet £ 51,5 mln. of 4,6 pCt. van de totale uitgaven der consumenten en 46 pCt. van die voor duurzame consumptiegoederen inclusief auto's. Het huurkoopsaldo ad £ 30,7 mln. per ultimo 1954 kwam neer op £ 10 per hoofd van de blanke bevolking. Van de totale huurkoopomzet kwam 59 pCt., van het huurkoopkrediet ongeveer 46 pCt. voor rekening van auto's; het verschil tussen beide percentages wordt veroorzaakt door de bij auto's zoveel hogere kassastorting.

In 1942 is een huurkoopwet in werking getreden, waarvoor de Engelse en Nederlandse wetten als voorbeeld hadden gediend. De Zuidafrikaanse wet is echter ook bedoeld om overcreditering tegen te gaan en verlangt daarom een minimum kassastorting van 10 pCt. van de totale huurkoopprijs (dus inclusief opslag). In de oorlogsjaren en aanvankelijk ook daarna was de huurkoopopslag aan maxima gebonden, die in 1953 en 1954 voor de meeste artikelen zijn afgeschaft behalve voor auto's. Merkwaardig is dat de kassastortingen gemiddeld een stuk hoger zijn dan de voorgeschreven minima. Een relatie tussen kassastorting en totale huurkoopprijs is er in zoverre dat het percentage bij prijzen beneden £ 40 tussen 15,5 en 18 ligt en daarboven vrij stabiel tussen 13,4 en 15, om boven £ 400 sterk te stijgen. Evenzo is de kassastorting wat hoger bij de laagste inkomens (die beneden £ 20 per maand; meest kaffers), nl. 19,5 pCt., ongeveer 14 pCt. bij inkomens tot £ 80 per maand en hoger bij inkomens daarboven. Er blijkt geen duidelijke en constante relatie te zijn tussen de hoogte van de kassastorting en het meer of minder voorkomen van achterstand. Schrijver oppert de mogelijkheid dat een hoge contante betaling zelf oorzaak kan

worden van achterstand, zoals in de autohandel soms is geconstateerd.

Een directe relatie tussen het inkomen van de koper en de grootte en looptijd van het krediet ontbreekt, alleen al omdat als gevolg van de concurrentie slechts in 2 pCt. der gevallen de verkopers naar het inkomen informeren. Wel kon de schrijver van bijna twee derden van het aantal althans het inkomen van het hoofd van het gezin globaal berekenen uit zijn beroep en status. Behalve bij de laagste inkomensgroepen van niet en half opgeleide arbeiders, welke huurkopen gemiddeld £ 44 resp. £ 50 bedroegen, was het bedrag daarvan (ongerekend auto's) bij de overige beroepsgroepen nagenoeg gelijk (ca. £ 100), zowel voor vakbekwame industrie-arbeiders, mijnwerkers en kelners als voor ambtenaren en hoger particulier personeel. Het behoeft daarom niet te verwonderen dat de huurkoopprijs ongeveer twee maal het kleinste maandinkomen bedraagt, om met stijging van het inkomen in verhouding daartoe geleidelijk te dalen tot ongeveer één maand inkomen in de buurt van £ 100. Er zijn geen aanwijzingen dat de looptijden verband houden met het inkomen; wel met waarde en duurzaamheid van het goed. Het lijkt er bovendien op of de termijn korter is bij goederen welke gebruikskosten meebrengt of waar de koper vrij spoedig genoeg van krijgt, als bij kleinere muziekinstrumenten het geval is.

Veel aandacht geeft Van Waasdijk aan achterstand en dwangincasso. De achterstand drukt hij uit in de verhouding van het aantal achterstallige tot het aantal vervallen termijnen en dan afzonderlijk voor 12- en 24-maandscontracten. Daarbij blijkt de achterstand met de duur van het contract af te nemen: na een jaar zijn de 12-maandscontracten gemiddeld anderhalve maand achter, de 24-maandscontracten slechts 0,7 maand en eerst na 24 maanden 1,4 maand. Er is geen relatie tussen achterstand en huurkoopprijs of grootte der termijnen. Wel blijkt vooral bij 12-maandscontracten de achterstand met toeneming van het inkomen te dalen. De schrijver twijfelt of dat aan een geringere aflossingsdruk alleen te danken is, aangezien die bij wanbetalers gemiddeld 7,4 pCt. bij goede betalers gemiddeld 6,1 pCt. bedroeg. In 25 pCt. der onderzochte wanbetalingsgevallen was de aflossingsdruk hoger dan 10 pCt., in 3,5 pCt. meer dan 20 pCt.. Niet onderzocht is in hoeverre cumulatie van huurkoopschulden een belangrijk hogere totale aflossingsdruk ten gevolge heeft gehad. Op de vraag, of de gezinnen door huurkoop te veel verplichtingen op zich nemen, verklaart Van Waasdijk dan ook geen antwoord te geven.

De cijfers van terugnamen van huurkoopgoederen moeten z.i. met grote voorzichtigheid worden gehanteerd. Financieringsmoeilijkheden der handelaren kunnen tot meer dan gewone terugnamen leiden. Omgekeerd kan een laag terugnemingspercentage gevolg zijn van veel verdwijningen van debiteuren omdat zij gemakkelijk werk elders kunnen vinden, of van zelf verkopen van bijv. de huurkoopauto door de huurkoper en voldoening van de restant-huurkoopprijs uit de opbrengst. Bij 613 door hem onderzochte afgewikkelde gevallen van acties tot terugname bleek 21,5 pCt. der debiteuren spoorloos te zijn, bij 18,4 pCt. had teruggave op rechterlijk bevel plaats, bij het grootste deel, 59,2 pCt., werd een regeling getroffen zonder terugname. Over het algemeen lijdten de grote en middelgrote detailzaken, hoewel zij de vraag sterk prikkelen en hun debiteuren slechts grof selecteren, minder verliezen dan de meeste kleine handelaren, die wel

beter selecteren maar de stiptheid der aflossingen niet behoorlijk controleren.

Ziehier enige belangrijke punten uit Van Waasdijs boek, dat men bij de studie van het afbetalingskrediet niet ongelezen mag laten.

Amersfoort.

Th. A. FRUIN.

STATISTIEKEN

INTERIM-INDEXCIFERS VAN GROOTHANDELSPRIJZEN ^{1) 2)}

1948 = 100	1956		1957		1957	
	nov. 1956	dec. 1956	jan. 1957	febr. 1957	maart 1957	april 1957
Voedingsmiddelen:						
plantaardige	132	132	135	132	128	
dierlijke	117	120	125	122	120	
totaal	124	126	129	126	124	
Grondstoffen voor:						
houtwaren	157	156	158	158	158	
chem. produkten	132	141	165	157	143	
textielwaren	130	133	135	136	135	
leer en lefwaren	116	116	116	116	116	
metaalwaren	166	166	169	170	166	
papier	125	125	125	124	124	
hulpstoffen	201	208	211	215	213	
totaal	169	173	176	179	178	
Afgeverkte produkten:						
glas, aardewerk enz. ...	162	163	164	165	166	
houtwaren	119	121	121	122	122	
chem. produkten	126	126	127	128	129	
textielwaren	132	135	135	136	137	
leer- en rubberwaren ..	137	137	136	136	137	
papierwaren	149	150	150	150	151	
metaalwaren	153	153	153	154	155	
gefabriceerde voedings- en genotmiddelen	134	137	137	138	138	
overige produkten	151	166	164	159	151	
totaal	137	140	140	140	141	
Algemeen indexcijfer	140	143	144	145	144	

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

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

PRJJSINDEXCIFIERS VAN HET LEVENSONDERHOUD VAN GEZINNEN VAN HAND- EN HOOFDARBEIDERS ^{1) 2)} 1951 = 100

Aard der gezinsuitgaven	Wegingsfactor (% van totale gezinsuitgaven in 1951)	1957					
		1956	dec. 1956	jan. 1957	febr. 1957	mrt. 1957	april 1957
I Voeding, w.o.							
brood, gebak en grutterswaren	361,4	113	115	116	115	114	113
aardappelen, groenten en fruit	72,4	114	117	119	119	118	118
suiker, koloniale waren en dranken	55,5	132	130	129	122	117	112
vlees, vleeswaren en vis	64,7	105	107	110	110	110	110
oliën en vetten	62,1	112	116	116	115	114	115
zuivelprodukten (excl. roomboter) ..	40,7	78	78	78	81	81	80
totaal	66,0	130	132	131	130	129	130
II Roken	26,4	98	99	99	98	109	109
III Woning, w.o.							
huur, water, onderhoud woning	209,4	116	119	119	119	119	119
woninginrichting en huisraad	79,1	126	126	126	127	127	127
verwarming en verlichting	72,6	98	100	100	106	99	99
totaal	57,7	126	132	132	133	134	134
IV Kleding en schoeisel, w.o.							
kleding	129,7	83	86	86	87	86	86
schoeisel	102,2	82	85	85	86	84	85
totaal	27,5	90	90	90	91	91	91
V Hygiënische en medische zorg, w.o.							
reiniging en huishoudelijke hulp	62,2	115	117	120	120	121	124
persoonlijke en gezondheidszorg	20,1	101	102	102	103	103	103
totaal	42,1	122	124	128	128	129	134
VI Ontwikkeling en ontspanning, w.o.							
ontwikkeling, ontspanning, verenig. ...	91,3	105	107	107	108	108	111
verkeer	57,4	102	104	105	105	105	107
totaal	33,9	110	111	111	113	114	119
VII Verzekeringen, belastingen, sociale verplichtingen e.d.							
totaal	119,6	101	104	141	142	141	142
Totaal							
Totaal, exclusief sociale verzekeringen, en belastingen	967,1	109	111	111	111	110	111
Totaal, exclusief belastingen	1000,0	108	110	116	116	116	116
Totaal exclusief A.O.W.				110	110	110	110

¹⁾ Bron: Statistisch Bulletin van het C.B.S.

²⁾ Berekend als gewogen gemiddelde van vier prijsindexcijfers van het levensonderhoud, nl. die voor Amsterdam, 's-Gravenhage en Rotterdam en dat van 18 gemeenten, t.w. Alphen a/d Rijn, Arnhem, Bergen op Zoom, Dongen, Dordrecht, Eindhoven, Enschede, Gouda, Groningen, Haarlem, Heerlen, Hilversum, Leeuwarden, Middelburg, Tilburg, Utrecht, Zaandam en Zwolle. De indexcijfers geven de, t.g.v. de prijsbeweging, optredende veranderingen aan in de uitgaven, in 1951 gedaan door gezinnen van hand- en hoofdarbeiders met een bruto-inkomen in dat jaar van f. 3.000 tot f. 5.000 en bestaand uit vier personen.

PRODUKTIE-INDEXCIFERS ¹⁾ (1953 = 100 ²⁾)

Omschrijving	Jaar-gemiddelde		1956			1957		
	1955	1956	febr.	mrt.	april	febr.	mrt.	april
Aantal arbeidsdagen in de betrokken maand ³⁾ ..	23½	23½	23	24½	22	22	23½	22
Algemene indexcijfers van de nijverheid ⁴⁾								
Algemene produktie-index	118	124	111	128	119	119	127	125
Gemiddelde dagproduktie ⁵⁾	118	124	113	123	127	127	127	133
Indexcijfers per bedrijfsklasse:								
Bouwmaterialen en aardewerk	111	115	76	102	112	102	108	127
Chemische nijverheid (excl. aardolieprodukten)	117	123	115	124	117	127	134	130
Leder- en rubbernijverheid	115	120	111	122	110	124	133	127
Mijnbouw	101	103	91	105	99	99	98	93
Metaalnijverheid	134	140	127	149	140	135	141	137
Papierindustrie	116	117	118	134	112	127	130	127
Textielnijverheid	109	112	111	118	102	111	120	—
Gas, elektriciteit en water	117	130	142	134	120	136	139	129
Voedings- en genotmiddelenindustrie	108	113	92	109	105	98	106	—

¹⁾ Bron: C.B.S.

²⁾ De wegingscijfers hebben betrekking op 1949.

³⁾ Onder arbeidsdagen worden verstaan alle dagen, met uitzondering van de zondagen, Nieuwjaarsdag, 26 Paasdag, Hemelvaartdag, 2e Pinksterdag en de beide Kerstdagen. Zaterdagdagen zijn als halve dagen geteld.

⁴⁾ Excl. bouwijnverheid.

⁵⁾ Berekend door het algemeen indexcijfer te delen door het verhoudingsgetal van het aantal arbeidsdagen in de betrokken maand en het gemiddelde aantal arbeidsdagen van 23½ in 1949.

Voor vacerende functies en beschikbare krachten

op hoog niveau, zijn de advertentiekolommen van „Economisch-Statistische Berichten“ het aangewezen medium;

1e) Omdat Uw annonce onder de aandacht komt van stafpersoneel in de grote bedrijven.

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

TER OVERNAME
AANGEBODEN:

National 3000

Tekstschrijvende
boekhoudmachine

4 telwerken

N.V. Dekker's Houthandel

HOGENDIJK 28
Z A A N D A M
Telef. K 2980-4941



De Nederlandsche Handel-Maatschappij is een internationaal georiënteerde bank met een groot aantal buitenlandse vestigingen, affiliaties en vertegenwoordigingen. Zij bemiddelt bij im- en export en transitozaken en geeft inlichtingen over betalingsgewoonten en -mogelijkheden. De N.H.M. staat U ook ter zijde bij het leggen van handelscontacten in Azië, het Midden-Oosten, Afrika, Amerika en elders.

Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V.

Hoofdkantoor: Amsterdam, Vijzelstraat 32

DIRECTIE-SECRETARIS

36 jaar, dr. economie, wenst van **betrekking te veranderen**. Commerciële ervaring op internationaal terrein en ervaring in researchwerk.

Brieven onder no. E.-S.B. 25-1, postbus 42, Schiedam.

Maak gebruik van de rubriek

„VACATURES”

voor het oproepen van sollicitanten voor leidende functies. Het aantal reacties, dat deze annonces ten gevolge hebben, is doorgaans uitermate bevredigend; begrijpelijk: omdat er bijna geen grote instelling is, die dit blad niet regelmatig ontvangt en waar het niet circuleert!



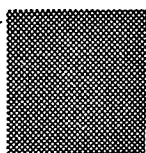
DE OLVEH VAN 1879

PENSIOEN VERZEKERINGEN

VOOR IEDER BEDRIJF EEN PASSENDE REGELING
VOOR IEDERE REGELING EEN PASSENDE VERZEKERING

Deskundig
advies wordt
op aanvraag
gaarne verstrekt.

Kortenaerkade 1 - 's-Gravenhage - Telefoon 183390



Deze Stelconplaten kent U...

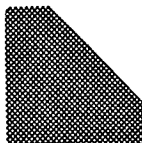
maar kent U ook deze...



en deze...



en deze...?



In vele bedrijven meent men nog steeds dat Stelconplaten uitsluitend verkrijgbaar zijn in de standaardmaat 2 x 2 m. Echter, wanneer dat nodig is, kunnen Stelconplaten worden vervaardigd in alle gewenste vormen en afmetingen. Vraag voor Uw vloerenprobleem advies aan de Meteor-deskundigen. Steunend op een 25-jarige ervaring, weten zij ook voor U een oplossing!

Stelcon bedrijfsvloeren

sterk-vlak-duurzaam

meteor beton

N.V. Betonfabriek De Meteor | de Steeg | Tel.: 0. 8302 - 3344