

Economisch-Statistische Berichten

Intellectuelen onder de loep

★

Monetaire

onder- en bovenstromen

★

Dr. J. C. Ramaer

De Euromarkt - een opinie

Over oordelen en de structuur van het verdrag

★

W. N. de Blaey

Aandelenbezit en kapitaalwinstbelasting

★

Drs. R. Slot

Naar een nieuwe bedrijfseconomie?

Prof. P. de Wolff

Knelpunten

met naschriften van Drs. J. van der Linden

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

42e JAARGANG

No. 2095

WOENSDAG 21 AUGUSTUS 1957



COLLECTIEVE
PENSIOEN-VERZEKERING



Spuistraat 172

Amsterdam

KAS-ASSOCIATIE N.V.

Safeloketten

BETALEN · BEWAREN · BEHEREN

beschikbare krachten

STAFFUNCTIE

op bedrijfseconomisch, -organisatorisch, -administratief terrein gezocht in Nederland, door zojuist uit Indonesië teruggekeerde kracht met uitstekende opleiding en jarenlange ervaring in leidende functies, zowel in Nederland als in Indonesië; laatstelijk algemene financieel-economische leiding van middelgrote importfirma. Leeftijd 39 jaar. Prima referenties. Brieven onder no. E.-S.B. 36-1, postbus 42, Schiedam.

Overweegt U eens ook

E.-S.B.

in Uw publiciteit te betrekken !!!



R. Mees & Zoonen

Bankiers en
Assurantie-makelaars

Rotterdam

Amsterdam - 's-Gravenhage
Delft - Schiedam - Vlaardingen
Alblasserdam

Adviezen inzake
levensverzekeringen
en pensioencontracten

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 opgaa van redenen te weigeren.

Intellectuelen onder de loep

Teneinde inzicht te verkrijgen in de maatschappelijke omstandigheden diegenen, die men intellectuelen pleegt te noemen, heeft de „Federatie Organisaties Intellectuele Beroepen” in 1955 onder de leden der bij haar aangesloten organisaties een uitgebreide enquête doen houden, waarvan de resultaten in een onlangs verschenen rapport ¹⁾ zijn neergelegd. Hoewel de gegevens van een respectabel aantal, nl. 8.526, waarvan 8.267 werkenden, mannelijke ²⁾ intellectuelen statistisch konden worden verwerkt, mag het onderzoek, aangezien het alleen op F.O.I.B.-leden betrekking had, niet als representatief voor alle intellectuelen worden beschouwd. De samenstellers van het rapport, Dr. J. G. M. Delfgaauw en

A. I. V. Massizzo, spreken dan ook terecht van de geënquêteerden en niet van de intellectuelen of de academici.

Delfgaauw en Massizzo hebben de geënquêteerden van vele zijden bezien: zij hebben o.a. geïnformeerd naar hun leeftijd, de huwelijksleeftijd van hen en van hun echtgenoten, hun godsdienst, beroep en kindertal, naar hun opleiding, alsmede naar die van hun vaders, schoonvaders en echtgenoten en „last but not least” naar hun inkomen in 1954, hun nevenwerkzaamheden, de daaraan bestede tijd en de daaruit genoten inkomsten. De verkregen gegevens hebben zij, afzonderlijk dan wel tot zinvolle combinaties verenigd, neergelegd in niet minder dan 66 tabellen, waaruit zij, zonder zich waarde-oordelen aan te meten, een aantal conclusies hebben getrokken.

Van de vele relaties, die de samenstellers hebben onderzocht, willen wij wijzen op die, welke er bestaat tussen de opleiding van de geënquêteerde, die van zijn vader, zijn

¹⁾ „Statistisch onderzoek intellectuelen 1955”. F.O.I.B., Den Haag 1957, 60 blz., f. 2,50.

²⁾ De gegevens der vrouwelijke geënquêteerden zijn in verband met het geringe aantal deelnemers — nl. 251 — doorgaans niet verwerkt.

schoonvader en die van zijn echtgenote. Hierbij kwam aan het licht, dat het intellectuele milieu van beide partners bij het huwelijk invloed heeft: hoe meer én hoe hoger aangeslagen diploma's de geënquêteerde en/of zijn vader, resp. zijn schoonvader bezit, des te meer komt het naar verhouding voor, dat zijn echtgenote een academische opleiding heeft genoten. Ook de opleiding der kinderen ondervindt de invloed van het milieu, waaruit zij voortspruiten: ruim 40 pCt. van de zonen der academici geniet eveneens een academische opleiding, tegen iets meer dan 30 pCt. van de zonen van niet-academici. De grootte van het gezin bleek op de opleiding der dochters, zulks in tegen-

stelling tot die der zonen, veel invloed uit te oefenen. Kennelijk vormen de lasten van een groot gezin eerder een rem op verdere studie van de dochters dan op die van de zonen.

Uitvoerig wordt ingegaan op de inkomens der geënquêteerden. Behalve een tabel, waarin een frequentieverdeling volgens inkomenshoogte en maatschappelijke functie is opgenomen, geven de samenstellers enkele tabellen, waarin de mediale inkomens van academici, behorend tot

diverse beroepscategorieën, zijn vergeleken. Eén daarvan is hierboven gereproduceerd. Duidelijk blijkt hieruit, dat de inkomens der overheidsdienaren op hoog of minder hoog niveau lager waren dan die hunner pendanten in het bedrijfsleven en dat de inkomens der beoefenaren van vrije beroepen en die van directeurs uit het bedrijfsleven elkaar niet veel ontliepen. Tot slot willen wij uit dit interessante rapport nog vermelden, dat 35 pCt. van de 7.400 in dienstbetrekking werkende geënquêteerden bijverdiensten had. Uit het feit, dat onder de hoofden van grote gezinnen relatief meer gevallen van bijverdiensten voorkomen dan onder de „kleine” gezinshoofden en de ongehuwden, blijkt wel, dat de toenemende gezinslasten kennelijk een reden zijn om door arbeid bijverdiensten te verkrijgen.

Mediale totale jaarinkomens uit arbeid van academici naar leeftijd en maatschappelijke functie a)

(in guldens)

Leeftijdsgroep	Directeuren b)		Salaristrekkingen		Beoefenaren van vrije beroepen
	Overheid	Bedrijfsleven	Overheid	Bedrijfsleven	
beneden 25 j.	—	—	4.875	(6.500)	—
25 t/m 29 j.	—	—	6.025	6.900	12.375
30 t/m 34 j.	(9.000)	17.500	7.525	8.875	12.825
35 t/m 39 j.	11.000	18.675	9.900	12.050	18.650
40 t/m 44 j.	12.875	19.500	11.475	14.300	20.900
45 t/m 49 j.	13.725	30.000	12.175	15.550	22.425
50 t/m 54 j.	16.625	26.000	12.925	16.925	24.000
55 t/m 59 j.	14.500	23.500	13.375	17.075	29.000
60 t/m 64 j.	15.325	25.000	13.325	15.500	24.800
65 j. en ouder	(23.000)	31.000	14.500	15.675	16.200

a) Cijfers tussen haakjes hebben betrekking op minstens 5, maar minder dan 10 waarnemingen.

b) Inclusief directeurs van ziekenhuizen, sanatoria e.d.

INHOUD

Blz.	Blz.
Intellectuelen onder de loep	667
Het fruitseizoen 1957-1958, door Drs. W. H. Kemmers	668
De Euromarkt — een opinie; over oordelen en de structuur van het verdrag, door Dr. J. C. Ramaer	670
Aandelenbezit en kapitaalwinstbelasting, door W. N. de Blaey	673
Ingezonden stukken:	
Naar een nieuwe bedrijfseconomie?, door Drs. R. Slot; Knelpunten, door Prof. P. de Wolff, beide met een naschrift van Drs. J. van der Linden	676
Boekbespreking:	
Mr. W. Nolen: Handleiding voor arbiters, bespr. door Mr. P. Sanders	681
Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. J. C. Brezet	682
Recente publikaties	683

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; L. M. Koyck; H. W. Lambers; J. Tinbergen; F. de Vries.
 Redacteur-Secretaris: A. de Wit. Adjunct Redacteur-Secretaris: J. H. Zoon.
 COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË: F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars;
 J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. Vlerick.

Monetaire onder- en bovenstromen

De Nederlandse volkshuishouding wordt de laatste weken geconfronteerd met een situatie, waarin zich een toenemend gebrek aan vertrouwen met betrekking tot de internationale positie van de gulden manifesteert. Bij nadere beschouwing blijkt, dat hierbij in wezen twee vraagstukken in het geding zijn, een van acute aard, het andere van meer fundamenteel karakter.

Het eerste, liggende in het vlak der monetaire bovenstromen, kenmerkt zich door groot gerucht. Het is, zo al niet in het leven geroepen, dan toch in elk geval in sterke mate geaccentueerd door internationale ontwikkelingen. De Westduitse deviezenoverschotten — en met name het steeds groeiende tegoed van West-Duitsland in de E.B.U. — brachten de laatste maanden velen tot de opvatting en zelfs de uitspraak dat de D.M. ondergewaardeerd was en „derhalve” gerevalueerd zou dienen te worden. Vooral in Londen en Parijs was hierbij waarschijnlijk de wens de vader der gedachte. Kennelijk voelden de Duitse monetaire autoriteiten en het Duitse bedrijfsleven hiervoor echter zeer weinig. Zij kaatsten de bal terug door te verklaren dat veeleer een devaluatie van andere Europese valuta's in aanmerking zou komen. Plastisch drukte Minister Erhard dit uit door op te merken, dat het toch wel belachelijk zou zijn de zieke leden van een gemeenschap te helpen door het opereren van de gezonde leden.

Deze laatste beelddespraak kan niet geheel onjuist worden genoemd, met name voor zover het Frankrijk betrof. Inderdaad liep dit land, wat zijn prijs- en kostenniveau betreft, in de Europese gelederen bepaald uit de pas. Een herziening van de Franse valuta moest dan ook reeds sinds geruime tijd als onvermijdelijk worden beschouwd.

Zeer spoedig nadat de discussie bovengenoemde wending had genomen, bracht de politieke constellatie in Frankrijk een versnelde ontwikkeling teweeg. Op zaterdagavond 10 augustus werd, als onderdeel van een complex van financiële maatregelen, een systeem van uitvoerpremies en invoerheffingen geïntroduceerd, neerkomende op een verkapte devaluatie van de frank met $16\frac{2}{3}$ pCt.

Nauwelijks enkele dagen hierna sprak Prof. Erhard als zijn mening uit, dat het thans noodzakelijker dan ooit was om een internationale valutaconferentie bijeen te roepen, teneinde „de valutakoersen en hun onderlinge verhoudingen tot de juiste proporties te brengen”. In dit verband beval hij bij voorbaat een stelsel aan van beweeglijke wisselkoersen met vrij grote schommelingsmogelijkheden, hetgeen dan z.i. een eerste stap op weg naar vrije inwisselbaarheid van de valuta's zou kunnen zijn.

Ten slotte was bij dit alles nog van invloed het feit, dat einde september de jaarvergadering van het Internationale Monetaire Fonds zal worden gehouden; niet weinigen verwachten blijkbaar dat ook hier „iets” aan de valutakoersverhoudingen zal worden gedaan.

Het is niet verwonderlijk te achten, dat in dit geheel van feiten en verwachtingen zich, juist de laatste weken, specula-

tieve krachten sterk gingen doen gelden. Hier te lande ontstond, in het bijzonder na de devaluatie van de Franse frank — waarin sommigen een bevestiging zagen van hun vermoedens — een speculatieve beweging, gebaseerd op de gedachte, dat nu het pond sterling en de gulden aan de beurt waren. Wat de gulden betreft leidde een en ander tot een aanzienlijke vermindering van de deviezenvoorraad, o.a. door een verdere versnelling van de betalingen (resp. vooruitbetalingen) op D.M.-schulden, door termijntransacties, ook voor niet-bedrijfsdoeleinden, en door een stijging van de aankopen van D.M.-effecten.

Deze ontwikkeling gaf De Nederlandsche Bank aanleiding om over te gaan tot het toepassen van een aantal in haar arsenaal voorkomende en voor dergelijke situaties passende defensiemaatregelen. Zij verhoogde haar tarieven met $\frac{3}{4}$ pCt., waardoor het officiële wisseldisconto op 5 pCt. kwam. Door op de termijnmarkt voor valuta's te interveniëren, voorkwam zij, ten bate van het bedrijfsleven, een nog sterkere stijging van de termijnpremies dan in feite plaatsvond. Teneinde valutaspeculaties tegen te gaan trok zij de algemene vergunning voor particulieren om vrij E.B.U.-valuta's te kopen, en een rekening bij een Nederlandse deviezenbank aan te houden, in.

Het zal uit het bovenstaande duidelijk zijn geworden, dat de uitkomst van het thans aan de gang zijnde krachtenspel nog in genen dele vaststaat. Over de vraag of de D.M. gerevalueerd zal worden, dan wel het £ gedevalueerd, of dat wellicht een tussenpositie hiertussen zal worden gezocht, laten zich in dit stadium nog geen voorspellingen doen. Naar alle waarschijnlijkheid is het proces van touwtrekken hierover momenteel nog geenszins ten einde. A fortiori laat zich nog niet zeggen, wat er in elk dezer gevallen met de gulden zou gebeuren. Zo zijn er belangrijke argumenten om niet al te veel geloof te hechten aan de stelling dat indien het £ omlaag zou gaan, de gulden *automatisch* evenveel zou devalueren.

Tot een belangrijke constatering kunnen wij inmiddels nu reeds komen. Beslissingen, die wij in de komende tijd eventueel zouden treffen met betrekking tot de internationale waardering van de gulden, zullen hun aanleiding moeten vinden in monetaire gebeurlijkheden buiten ons land. Noch de hoogte van het Nederlandse prijzen- en kostenniveau, noch de omvang van onze deviezenreserves zouden op zichzelf een devaluatie als maatregel ook maar enigermate kunnen rechtvaardigen. Daarover bestaat blijkbaar nog wel eens wat misverstand. Al staan wij monetair niet meer zo sterk in het veld als voor enkele jaren, er is geen sprake van een uit onze binnenlandse situatie voortvloeiende actuele noodzaak de internationale waarde van de gulden te herzien.



Bestaat er alle aanleiding om de beweeglijkheid der monetaire bovenstromen van de laatste weken met een

nuchtere blik te bezien, toch kan men zich bezwaarlijk geheel losmaken van de gedachte dat, ware een rustiger monetaire onderstroom thans ons deel geweest, wij een groter onbewogenheid tegenover de feiten van de laatste weken zouden hebben kunnen opbrengen dan thans het geval is. Onze zwakte ligt immers overduidelijk in het feit, dat de verschillende sectoren van de Nederlandse volkshuishouding tezamen geen sluitende rekening hebben, waardoor onze rekening met het buitenland, onze betalingsbalans, niet sluit. Dit is een omstandigheid, onder welke geen goed huisvader met een gerust gemoed kan leven en hoe zou dan een volkshuishouding, die uit een veelheid van goede huisvaders bestaat, die stellig elk voor zich vinden dat zij niet verder moeten springen dan hun stok lang is, onverschillig of zij hun gezinshuishouding besturen, hun zaak drijven, of de publieke zaak dienen, wél onbewogen kunnen zijn. Men beseft dat ergens niet naar juiste normen geleefd wordt, dat de onderstroom niet goed loopt.

Hier raken wij de zaak waarom het gaat. Het is nu gelukkig nog mogelijk de monetaire bovenstromen en de onderstromen te onderscheiden. Wij behoeven gelukkig nog niet naar het middel van de devaluatie te grijpen omdat onze volkshuishouding door wanbeleid „au bout de son latin” is. Nogmaals, wij liggen met onze prijzen- en loonstructuur niet scheef en wij hebben nog reserves. Maar wij hebben het onbehaaglijke gevoel, dat wij in de richting gaan van een toestand, waarin bovenstromen en onderstromen door elkaar zullen gaan lopen.



Het feit, dat onze volkshuishouding geen sluitende rekening heeft, weten wij langer dan vandaag. Het in het voorjaar van 1956 verschenen jaarverslag van De Nederlandsche Bank over 1955 heeft er geen twijfel over laten bestaan, dat ons volk met betrekking tot het economisch evenwicht een zorgelijke tijd tegemoet ging. Het advies, dat de Regering begin september van 1956 aan de S.-E.R. vroeg, toonde aan, dat het inzicht in de ernst van de bestaande onevenwichtigheden groeide. Al spoedig bleek, dat de verhoudingen ongunstiger lagen dan de S.-E.R.-nota aannam en enkele maanden nadat de bestedingsnota van de Regering was verschenen deed De Nederlandsche Bank de uitspraak, dat het voorgestelde programma „vrijwel zeker onvoldoende (zal) blijken om de financieringsspanningen te doen verdwijnen en de daaruit voortvloeiende aandrang tot het gebruik van inflatoire financieringsmiddelen weg te nemen”. Weer zijn wij enige maanden verder en het is wel duidelijk dat deze opvatting in brede kring weerklank gaat vinden. De troost dat wij in vrij goed gezelschap zijn omdat landen als Zwitserland en België zich ook momenteel in een toestand van overbesteding bevinden, is tegenover deze ontwikkeling niet zeer indrukwekkend.

Een troost van meer binnenlands karakter menen sommigen te mogen zoeken in de redenering, dat *voorraadinvesteringen*, evenals tijdens de Korea-crisis, de voornaamste boosdoeners zouden zijn bij de huidige overinvestering. Daar voorraadvergrotingen gewoonlijk na enige tijd worden gevolgd door voorraadverminderingen zou de genezing van de kwaal over zekere tijd als het ware automatisch geschieden. In werkelijkheid is deze troost nog schraler dan de vorige, daar van vorming van voorraden bij het bedrijfsleven ten koste van de deviezenreserves van het land de laatste maanden geen sprake is geweest.

Het zijn de harde feiten, die wel tot beduchtheid moeten stemmen. Het is wel overduidelijk gebleken, dat onze voorstellingswereld over wat er gaande is en van waaruit wij onze maatregelen treffen telkens weer door de harde feiten wordt gelógenstrafft. Van uit deze voorstellingswereld zijn ons de vele bemoedigende woorden in de loop van 1957 toegesproken en zij blijken bij herlezing na slechts enkele maanden wel erg blijmoedig te zijn geweest.



De consequenties van de omstandigheid, dat wij onze interne situatie niet in de hand blijken te krijgen, manifesteren zich niet alleen in het leger raken van onze nationale portemonnaie, al is dit het meest spectaculaire gebeuren, waardoor wij elke week door de aandacht die men aan de weekstaat van De Nederlandsche Bank geeft ons nationaal financieel geweten verontrust gevoelen. Daarnaast ziet de economist het percentage dat de besparingen van het nationaal inkomen uitmaken met bezorgdheid dalen. Hoe kunnen wij een snel groeiende bevolking van een moderne industriële outillage en woonruimte voorzien en onze internationale defensieverplichtingen nakomen als een spaarquote van circa 20 pCt. geheel buiten ons bereik gaat raken?

Dan is er nog de calamiteuze ontwikkeling van het korte schuldvolume der gemeenten. Zonder dat het nodig is zich te verdiepen in de vraag, wie voor de aanwas daarvan verantwoordelijk is, kan worden vastgesteld, dat in korte tijd in deze sector een toestand ontstaan is die voor een land met ordelijke financiële verhoudingen kortweg beschamend is.

De conclusie uit de ervaring van ruim een jaar kan geen andere zijn dan dat op korte termijn de situatie realistisch opnieuw bezien en aangepakt moet worden. Dit is een uiterst onplezierige bezigheid, omdat de consequentie steeds is dat men verzet in verschillende sectoren der volkshuishouding oproept. Het is langzamerhand heus wel duidelijk geworden dat het inflatoire drankje aanzienlijk beter smaakt dan het deflatoire tegenmiddel. Een realistische voorstelling van zaken, waartoe de feiten thans toch zo'n ruime mogelijkheid bieden, zal hier de consequenties aanvaardbaar moeten maken. Men zou daarbij wensen dat, zonder alarmerend te zijn, waardoor men de bovenstromen in onrust brengt, de sfeer waarin deze aangelegenheid behandeld wordt meer het vertrouwen zou geven dat de goede weg in zicht is dan zulks tot nu toe het geval is geweest.



Wil ons land in de toekomst in staat zijn zelf te blijven meebeslissen over de ten aanzien van de internationale positie van de gulden te voeren politiek, dan is het eenvoudig een onverbiddelijke eis dat er aan de intering op onze goud- en deviezenvoorraad een spoedig einde komt. Onze spaarquote moet weer omhoog en onze openbare financiën moeten uiteindelijk weer op orde komen. Eerst wanneer deze situatie in zicht komt, waardoor het vaststaat dat de monetaire onderstroom weer in de juiste bedding is geraakt zullen wij op het eerste gezicht verontrustende draaikolken in de bovenstroom, zoals wij die de laatste weken hebben gekend, weer met een volkomen rustig geweten kunnen beschouwen.

Het geven van een mening over een materie zoals het verdrag betreffende de Euromarkt omvat méér dan zuiver wetenschappelijke of „objectieve” elementen. Geeft men een opinie, dan is er sprake van het waarden van de gevolgen die men bij de analyse heeft vastgesteld, in het licht van de gevolgen die men zou wensen. Ofschoon het geven van een objectief gebaseerde opinie over het verdrag onmogelijk is, kan men nochtans pogen zoveel mogelijk aan te grijpen bij algemeen gangbare opvattingen. Schrijver gaat uit van de redenering ten gunste van de integratie in het algemeen en beziet eerst de structuur van het verdrag. Hij is van mening, dat het verdrag een gemeenschappelijk beleid voorziet op die terreinen, waar zulks nodig wordt gemaakt door de gemeenschappelijke markt. Aan deze verdienste van het verdrag doet de kritiek, die schrijver nog zal uitoefenen op de uitwerking van de principia in een aantal gevallen, geen afbreuk.

Werd in voorafgaande artikelen ¹⁾ het verdrag over de Europese Economische Gemeenschap door ons beschreven, thans zullen wij een opinie geven. Allereerst dient, zulks ter vermijding van een vrij algemeen heersend misverstand, een aantal inleidende opmerkingen te worden gemaakt.

Is een „objectief” oordeel mogelijk?

Wij menen deze vraag ontkennend te moeten beantwoorden. Het geven van een opinie over een materie zoals dit verdrag omvat méér dan zuiver wetenschappelijke of „objectieve” elementen. Wij zullen deze stelling allereerst nader motiveren.

Bij het geven van een opinie moet een aantal taken worden uitgevoerd, die men als volgt zou kunnen samenvatten:

1. Het registreren van de relevante feiten.
2. Het analyseren van de feiten: d.w.z. het met elkaar in verband brengen van de feiten en het aanwijzen van oorzaken en gevolgen. Het inzicht omtrent de gevolgen, dat men aldus verkrijgt, kan van tweërlei aard zijn. Men zou kunnen spreken van:
 - a. *verifieerbare gevolgen*; de kennis omtrent dergelijke gevolgen kan men betitelen als wetenschappelijke kennis. Een analyse, die zich bepaalt tot feiten en verifieerbare gevolgen, kan als „objectief” of wetenschappelijk worden betiteld. Immers dergelijke analyses maken slechts gebruik van rede en empirische ervaring. Vele analyses maken echter bovendien gebruik van intuïtie. De gevolgen die men mede met behulp van intuïtie meent te kunnen vaststellen, zijn:

- b. *niet-verifieerbare gevolgen*; men kan hier niet meer spreken van „objectief” of wetenschappelijk. Een voorbeeld: een lijn uitgestippeld voor een in de toekomst te voeren beleid, berust meestal op een analyse die mede

¹⁾ Zie „E.-S.B.” van 15, 22 en 29 mei en 5 en 12 juni jl. Hierbij tevens twee correcties op het laatste artikel. Voetnoot 5 op blz. 471 stelt, dat de bepalingen over het elimineren van de kwantitatieve belemmeringen niet van toepassing zijn op Algerije en de „départements d'outre mer”. Dit is onjuist: de bepalingen zijn wel van toepassing. Blz. 472, rechter kolom, eerste alinea, regels 9, 10 en 11 dienen als volgt te worden gelezen: „van nieuwe liberalisaties binnen de limiet van de op 1 januari 1957 bestaande maxima”.

De Euromarkt - een opinie

Over oordelen en de structuur van het verdrag

gebruik maakt van intuïtie naast empirische ervaring en rede.

Na registreren en analyseren volgt bij het geven van een opinie een derde taak:

3. Het *waarden* van de gevolgen die men heeft gemeend te moeten vaststellen. Vanzelfsprekend bevindt men zich ook hierbij niet op wetenschappelijk terrein. Men heeft een opvatting over „hoe het behoort te zijn” en deze bevat onvermijdelijk persoonlijke elementen en is dus niet objectief. Anders gesteld: geeft men een opinie, dan is er sprake van het waarden van de gevolgen die men bij de analyse heeft vastgesteld, in het licht van de gevolgen die men zou wensen ²⁾.

Zelfs een opinie ten gunste van de Europese integratie in het algemeen, is mede gebaseerd op niet-objectieve elementen. Zeer in het kort loopt de redenering van de voorstanders van de Europese integratie immers als volgt.

Grote markten maken produktiviteitsverhoging, welvaartstoename alsmede conjunctuurstabilisatie mogelijk (feiten en verifieerbare gevolgen). Verwacht mag worden dat het scheppen van een dergelijke markt door een aantal Europese landen eveneens de hiervoor beschreven effecten zal hebben (mede gezien de ervaringen met Benelux en de K.S.G., alsmede de berekenbaarheid van deze gevolgen, kan men stellen dat men hier te doen heeft met verifieerbare gevolgen). Welvaartstoename en conjunctuurstabilisatie zijn wenselijk (waarde-oordeel). Bovendien is produktiviteitsverhoging in de Europese economie vereist, opdat het vrije deel van ons continent zich de economische basis verschaffe ter verdediging van de waarden, waarvoor het staat tegenover de Sowjet-tegenstander (het eerste betreft een verifieerbaar gevolg, terwijl het bestaan van de Sowjet-tegenstander een feit is, gezien de uitlatingen en het beleid van het Kremlin). Ten slotte is economische integratie wenselijk met het oog op de staatkundig-politieke ontwikkeling waarmee deze samenhangt — d.w.z. het opbouwen van een Europese democratische structuur voor gemeenschap-

²⁾ De vraagstukken die hier ter sprake komen worden zeer verhelderend behandeld door Dr. F. Hartog in zijn boek „Problemen der moderne economische politiek”; zie speciaal hoofdstuk IV in deel A.

pelijke beleidsvoering op terreinen waar de Europese naties ieder voor zich tekort schieten, zoals bijv. defensie en buitenlandse politiek (de wenselijkheid tot het opbouwen van een democratische structuur betreft een waarde-oordeel; de samenhang tussen economische integratie en staatkundig-politieke ontwikkeling is, evenals het tekortschieten van de Europese naties, een feit).

Voorbeelden van niet-verifieerbare gevolgen treft men hierboven niet aan. Hiervan is bijv. sprake, wanneer wordt gesteld, dat een Europese staatkundig-politieke eenheid niet zal leiden tot een schadelijk Europees nationalisme.

Het zal in vele gevallen discutabel zijn of men te doen heeft met verifieerbare of niet-verifieerbare gevolgen, feiten of waarde-oordelen. Nochtans is het nuttig om voor ogen te houden dat bij het beoordelen van een materie zoals de integratie en dus ook het Euromarkt-verdrag, naast objectieve elementen onherroepelijk subjectieve spelen. Helaas kan men niet zeggen dat dit altijd wordt ingezien. Téveel hoort men spreken over een „objectief oordeel” omtrent de Euromarkt. Een dergelijk oordeel bestaat niet, het vormt slechts een illusie in de breinen van een aantal deelnemers aan de discussie.

Een werkschema.

Ofschoon het geven van een objectief gebaseerde opinie over het verdrag een onmogelijkheid is, kan men nochtans pogen zo veel mogelijk aan te grijpen bij algemeen gangbare opvattingen. Op het punt van de niet-verifieerbare gevolgen lijkt dit het moeilijkst; daar is vermoedelijk het persoonlijk element het sterkst, omdat de intuïtie bij de ene persoon anders is ingesteld dan bij de andere. Wat de waarde-oordelen betreft, kan men thans wel stellen, dat er sprake is van een vrij algemeen gedeelde opinie, dat er op politiek-staatkundig terrein een democratische Europese gemeenschap zal moeten groeien ter behartiging van gemeenschappelijke belangen, w.o. economische. Dit is althans het geval in de zes K.S.G.- en E.E.G.-landen en die zijn voor onze beschouwing relevant.

Bij het geven van de hieronder volgende opinie over het verdrag, zal worden uitgegaan van de redenering ten gunste van de integratie in het algemeen, zoals deze hiervoor werd gegeven ³⁾. Men kan stellen dat de preambule van het verdrag dezelfde gedachten uitspreekt, alhoewel gezegd moet worden dat hierin niet uitdrukkelijk wordt gesproken over het tot stand komen van een democratische structuur ter behartiging van de gemeenschappelijke belangen. Is dit principe té. vanzelfsprekend om uitdrukkelijk te worden genoemd in de preambule?

Gegeven het uitgangspunt zal eerst de structuur van het verdrag worden gezien. Hierbij zal de vraag beantwoord moeten worden of deze structuur innerlijke tegenstrijdigheden bevat; d.w.z. in hoeverre de grote lijnen van het verdrag consistent zijn. Vervolgens kan worden overgegaan tot een meer gedetailleerde beschouwing van een aantal hoofdstukken. Ten slotte zullen de opgespoorde voor- en nadelen tegen elkaar moeten worden afgewogen. Bij deze waardering van het verdrag zal niet alleen het afwegen van voordelen tegen nadelen een rol spelen, maar bovendien schattingen omtrent de mogelijkheid om in de toekomst voordelen te vergroten en nadelen te verkleinen. Het laatste element speelt vanzelfsprekend reeds een rol bij het signale-

³⁾ Voor een meer gedetailleerde weergave van de redenering ten gunste van de Europese integratie, moge worden verwezen naar de uitgave „Europa's Toekomst: Eén Markt”, die bij de Europese Beweging is verschenen.



(Advertentie)

ren van de bezwaren. In laatste instantie mondt de waardering van het verdrag uit in het beantwoorden van de vraag: valt dit verdrag te prefereren boven een afwijzen van het verdrag?

De structuur van het verdrag ⁴⁾.

Het is een grote verdienste van het verdrag dat het — volgens een tevoren vastgesteld onherroepelijk systeem — in principe voorziet in het opheffen van alle onderlinge belemmeringen tussen de zes landen. Zonder dit voorop te stellen, kan men niet spreken over integratie.

Met het voorgaande hangt logisch samen het scheppen van een gemeenschappelijk buitentarief en een gemeenschappelijke handelspolitiek. Het eerste is nodig ter vermindering van „détournement de trafic” en concurrentievervalsing. Het tweede is een noodzakelijk gevolg van het feit, dat het voeren van een zelfstandige handelspolitiek voor ieder van de staten onmogelijk wordt wanneer het onderling verkeer vrij wordt. Er blijven in dat geval in principe twee keuzemogelijkheden over, nl. geen handelspolitiek voeren, of een gemeenschappelijke handelspolitiek voeren. Het is duidelijk, dat het eerste alternatief irrelevant is.

Het voeren van een gemeenschappelijke handelspolitiek heeft het grote voordeel van een belangrijke versterking van de onderhandelingspositie, omdat de zes landen als geheel een belangrijk aandeel — nl. ca. 15 pCt. — in de wereldhandel hebben. Aldus belooft een groter deel van de in het beleid nagestreefde doeleinden verwezenlijkt te worden, omdat de landen als gemeenschap méér gedaan kunnen krijgen van andere staten dan ieder van hen individueel. Een mogelijk bezwaar van een gemeenschappelijk handelsbeleid kan voortvloeien uit het feit, dat de uitgestippelde lijn noodzakelijk een compromis moet zijn tussen de wensen van tegenstrijdige belangen binnen de gemeenschap. Deze behoeft niet samen te vallen met de lijn die ieder van de zes staten thans voor zich heeft uitgestippeld. Er zal dus een aanpassing moeten plaatsvinden aan het gemeenschappelijke beleid. In principe doet dit

⁴⁾ De structuur van het verdrag treft men, beknopt samengevat, aan in de artikelen 3 en 4 van de verdragstekst.

probleem zich bij het tot stand komen van alle vormen van gemeenschappelijk beleid voor: enerzijds heeft men meestal het voordeel van een effectiever beleid in de toekomst, anderzijds is er sprake van aanpassing van beleid op kortere termijn.

Het verdrag is eveneens consistent, waar het voorziet in het tot stand komen van een vrij verkeer van produktiefactoren (vrijheid van migratie, kapitaalverkeer en vestiging). Aldus kunnen immers de aanpassingen aan een meer optimale produktiestructuur effectiever verlopen, dank zij een grotere beweeglijkheid van de produktiefactoren arbeid, kapitaal en ondernemerscapaciteiten. Het verdrag voorziet bovendien in de mogelijkheid deze beweeglijkheid te stimuleren, doordat er een Europees Sociaal Fonds en een Europese Investeringsbank zijn voorzien. Dit is om twee redenen nuttig: a. de bewegingen van produktiefactoren zullen in een aantal gevallen tot stand gebracht moeten worden, wanneer zij niet vanzelf ontstaan (bijv. in het geval van de ontwikkeling van achtergebleven gebieden) en b. de fondsen maken het mogelijk de lasten van de aanpassing en de kosten van het tot ontwikkeling brengen van nieuwe mogelijkheden gezamenlijk te dragen.

Reeds eerder werd gewezen op het feit dat het scheppen van een Gemeenschappelijke Markt onherroepelijk een gemeenschappelijk beleid op een aantal gebieden noodzakelijk maakt ⁵⁾. Het is een grote verdienste van het verdrag dat dit principe is erkend en de zes landen zich tot taak gesteld hebben op een aantal gebieden een gemeenschappelijk beleid tot stand te brengen. De terreinen zijn de volgende:

a. De *landbouw*; een sector die in ieder van de landen reeds onderhevig is aan beleidsvoering, omdat het marktmechanisme op zichzelf meestal geen evenwichtige ontwikkeling garandeert, terwijl er bovendien sprake is van bepaalde sociale en politieke desiderata. Het tot stand brengen van een vrij verkeer alléén is voor deze sector dus niet voldoende; integratie betekent hier mede een gemeenschappelijk beleid.

b. Het *transport* is eveneens een sector die onderhevig is aan beleidsvoering in alle zes landen. Het feit dat de capaciteit moeilijk kan worden aangepast aan wisselingen in de marktsituatie vormt naast sociale overwegingen de reden voor het ingrijpen. Daarnaast is er een historische oorzaak, nl. het feit dat de spoorwegen vroeger een monopoliepositie innamen. In landen als Frankrijk en Duitsland zijn ook tegenwoordig de spoorwegen een macht van niet te onderschatten betekenis. Hieraan wordt dan ook een belangrijk argument voor toezicht en ingrijpen ontleend. De vervoerspolitiek is in bovengenoemde landen echter helaas gedematureerd in een richting, waarin het vervoer tot instrument van economische politiek is geworden. Ofschoon een gemeenschappelijk vervoersbeleid voor de Euromarkt gewenst is, menen wij wel te moeten stellen dat een gemeenschappelijk beleid gericht op het bevorderen van eenzijdige belangen — bijv. die van de spoorwegen — in strijd is met de hoofdbedoeling van de Euromarkt: versnelde produktiviteitsverhoging. Wij komen op dit vraagstuk nog uitvoeriger terug.

c. Wil een gemeenschappelijke markt inderdaad tot produktiviteitsvergroting leiden, dan is het in stand houden van een *loyale concurrentie* en het voorkomen van pro-

tectionistische praktijken vereist. In het verdrag is dit voorzien, doordat men regels heeft gesteld voor de mededinging, en discriminatie door middel van belastingen heeft verboden en ten slotte de mogelijkheid heeft geschapen de wetgevingen aan te passen wanneer zulks nodig mocht blijken. Ook op deze punten hebben de opstellers van het verdrag dus gevoel voor consistentie getoond. Vooral de krachtige maatregelen die tegen ongewenste subsidiepraktijken van nationale overheden mogelijk zijn, vormen een verdienstelijk onderdeel van het verdrag.

d. Het feit dat er een *gemeenschappelijk conjunctuurbeleid* als mogelijkheid is voorzien, terwijl ook maatregelen genomen kunnen worden in gevallen waarin onevenwichtigheden in het *betalingsverkeer* ontstaan, is eveneens een verdienste van het verdrag. Wel mag hier reeds worden opgemerkt, dat naar onze mening de uitwerking van dit beginsel in het verdrag te zwak is.

e. Voor de *handelspolitiek* verwijzen wij naar eerder gemaakte opmerkingen.

f. Dat de gemeenschap ook op het gebied van de *sociale politiek* een rol zal spelen, behoeft nauwelijks betoog, zeker wanneer men een gemeenschap van Europese volken ziet als iets dat méér is dan een economische zaak alleen. Dat dit niet een gelijktrekken van sociale voorzieningen impliceert, behoeft evenmin nauwelijks betoog.

g. Ten slotte is er sprake van een instrument voor *gemeenschappelijke investeringen*: de Europese Investeringsbank. Op het nut van deze voorziening werd reeds gewezen.

h. Het *associeren van de overzeese landen en gebieden aan de gemeenschap* is eveneens een verantwoord beginsel. Een gemeenschappelijk ontwikkelingsbeleid is mogelijk gemaakt door het fonds dat in het betreffende protocol is voorzien. Hopelijk zal de taak van het fonds in de toekomst kunnen worden uitgebreid, doordat het — direct of via de Verenigde Naties — bijdraagt tot de ontwikkeling van arme landen buiten Europa.

Wij menen te mogen stellen, dat het verdrag inderdaad een gemeenschappelijk beleid heeft voorzien op die terreinen waar zulks nodig wordt gemaakt door de gemeenschappelijke markt. Wij zullen verderop kritiek laten horen op de uitwerking van de principia in een aantal gevallen. Deze zal echter geen afbreuk doen aan de verdienste, dat het verdrag consistent is waar het de noodzaak van een gemeenschappelijk beleid betreft. Dit is een goede „start”, die de kansen op een werkelijke integratie belangrijk vergroot ⁶⁾.

Evenals een gemeenschappelijke markt een gemeenschappelijk beleid noodzakelijk maakt, zo maakt een gemeenschappelijk beleid gemeenschappelijke instellingen onmisbaar. Immers, een beleid moet worden uitgestippeld en doorgevoerd, en er zal voor de beleidsvoering verant-

⁵⁾ Uit het bovenstaande kan reeds worden afgeleid, dat het Britse voorstel voor een vrijhandelszone — dat inmiddels inschroepelde tot een voorstel voor een „gedeeltelijke” vrijhandelszone — zeer ernstige inconsistenties vertoont. Gelukkig is er een zekere kentering in de opvattingen merkbaar. Men erkent de noodzaak van „een zekere harmonisatie van buitentarieven” in de O.E.E.C. Er is echter nauwelijks sprake van enige vorm van gemeenschappelijk beleid (al was het maar een mogelijkheid van arbitrage). Gevreest moet worden, dat dit gebrek aan consistentie voert naar een ontwikkeling, waarbij steeds meer de nadruk gaat vallen op het woord „gedeeltelijk” in plaats van op „vrijhandel”. Hopelijk zullen de zes E.E.G.-landen-erin slagen — mede met behulp van hun sterke onderhandelingspositie — om de Britten te doordringen van de realiteit, dat men de eisen der consistentie niet onbeperkt kan negeren.

⁵⁾ Men zie het punt: „Van gemeenschappelijke markt naar gemeenschappelijk beleid” op blz. 409 van „E.-S.B.” van 22 mei 1957.

In aansluiting op zijn artikel in „E.-S.B.” van 14 augustus jl. gaat schrijver thans in op de economische aspecten van de heffing ener kapitaalwinstbelasting in Nederland, meer in het bijzonder wat betreft aandelenbezit. In ons land zal de invoering van een kapitaalwinstbelasting in feite neerkomen op belastingheffing van een beperkte categorie belastingplichtigen, omdat het aandelenbezit in betrekkelijk beperkte handen is. Voor een deel zullen kapitaalwinsten op aandelen voortkomen uit oorzaken binnen, voor een ander deel buiten de onderneming gelegen, waarvan de wijzigingen in de gelddwaarde tot de belangrijkste behoren. Zou men de gevolgen daarvan niet elimineren, dan zou de belastingheffing op een vermogensheffing neerkomen. Schrijver bespreekt vervolgens de situatie van ondernemingen. Hij is van mening, dat het ongetwijfeld gewenst is, te komen tot een vast en relatief laag tarief, indien het om kapitaalwinsten op lange termijn gaat.

Na in een vorig artikel aandacht te hebben geschonken aan enige problemen, die bij invoering van een kapitaalwinstbelasting rijzen in verband met de betrekkelijkheid van het begrip „kapitaalwinst”¹⁾, zullen wij thans ingaan op de economische aspecten van de heffing ener kapitaal-

¹⁾ Zie „Kapitaalwinst en kapitaalwinstbelasting” in „E.-S.B.” van 14 augustus 1957.

(vervolg van blz. 672)

woordelijkheid moeten worden gedragen. Dit vereist enerzijds gezagdragende instellingen, die het gemeenschappelijk beleid uitstippelen en doorvoeren en anderzijds instellingen, die de uitvoerende macht ter verantwoording kunnen roepen⁷⁾. Ofschoon het verdrag in de oprichting van gemeenschappelijke organen voorziet, zullen wij later zien dat er op het betreffende deel kritiek valt te oefenen.

Na de bovenstaande beschouwing over de structuur van het verdrag, zal op een aantal onderdelen wat uitvoeriger worden ingegaan. Daarbij zullen wij ons in hoofdzaak beperken tot een aantal belangrijke „zwakke” onderdelen, waarop de discussie zich speciaal heeft geconcentreerd. Achtereenvolgens zullen worden gezien: de instellingen; het buitentarief; het vervoer; de landbouw; het monetair beleid; Frankrijk en, aan de hand van dit laatste land, nog een aantal punten van discussie.

's-Gravenhage.

Dr. J. C. RAMAER.

⁷⁾ Er is bij integratie sprake van een trits: gemeenschappelijke markt — gemeenschappelijk beleid — gemeenschappelijke organen. Dit is een stelling die door de ervaring wordt ondersteund. In de studie „Customs and the”, in 1947 door de Verenigde Naties uitgegeven, wordt het feit geconstateerd dat alle pogingen om tot douane-unies te komen in de afgelopen eeuw mislukten, behalve in die gevallen waar economische aaneensluiting hand in hand ging met de staatkundig-politieke. Voorbeelden van 16 geslaagde en 18 mislukte unies worden genoemd. Viner constateert hetzelfde in zijn werk „The Customs Union Issue” (blz. 91). Wij menen daarom dat het weinig reëel is beschouwingen te leveren over „eerst economisch en daarna staatkundig-politiek”; men zal op beide gebieden tegelijkertijd moeten optrekken. Het maken van een scheiding is misschien bij wetenschappelijke beschouwingen mogelijk, maar niet wanneer het erom gaat integratie tot stand te brengen.

Aandelenbezit en kapitaalwinstbelasting

winstbelasting in Nederland, meer in het bijzonder wat betreft aandelenbezit.

Indien wij nagaan, welke kapitaalgoederen aanleiding zouden kunnen geven tot kapitaalwinsten en -verliezen, komen wij tot:

1. onroerende goederen;
2. effecten (aandelen, obligaties e.d.);
3. geldleningen, tegelen bij derden e.d. in Nederlands of in vreemd geld;
4. auto's;
5. goud en zilver, schilderijen e.d.;
6. diverse overige roerende goederen, welke voorwerp van eigendom kunnen zijn.

Het zal duidelijk zijn dat, wat kapitaalwinsten en -verliezen aangaat, van al deze eigendommen de effecten tot de belangrijkste behoren. Daarbij staan aandelen e.d. op de voorgrond. Obligaties zijn uiteraard minder belangrijk, omdat de kapitaalwinsten en -verliezen, voornamelijk voortvloeiende uit waardeinstijging en -daling van de rentestand, als regel minder groot zijn.

Aandelen e.d. geven vermogensvermeerderingen en -verminderingen te zien welke allereerst kunnen voortvloeien uit de gang van zaken in de ondernemingen. Deze staat onder invloed van: 1. de groei van de onderneming; 2. de conjunctuur; 3. bijzondere omstandigheden. Wij laten de laatste — evenals seizoeninvloeden — eenvoudigheidshalve buiten beschouwing. Van de overblijvende is de groei voor beleggers het belangrijkste. Dat verklaart — vooral in de Verenigde Staten waar de kennis van het publiek op het gebied van beleggingen, o.a. door een betere voorlichting, veel verder is gekomen dan in Nederland — de grote belangstelling voor zgn. groeifondsen.

In een bulletin van de „United Business Service” te Boston van 8 oktober 1956 wordt dan ook verklaard dat men zich niets slechts aantrekken dan marktveranderingen. Deze kunnen slechts maken dat men zich rijk of arm voelt. De werkelijke voordelen worden slechts verkregen door: a. dividenden; b. groei van de onderneming in de loop der jaren, waarbij dit laatste belangrijker wordt geacht dan het eerste. Immers, als het eigen vermogen van de beleggers groeit via de groei van de beleggingen, dan zal

ook vroeg of laat het inkomen groeien. Conservatief dividendbeleid van de onderneming leidt t.z.t. tot de mogelijkheid van een zgn. „split-up”. Het wil mij toeschijnen dat deze zienswijze ook door de Nederlandse beleggers kan worden onderschreven.

De conjunctuurinvloed zal in hoog- of laagconjunctuur uiteen lopen. Reserves, gevormd tijdens de hoogconjunctuurperiode, kunnen tijdens de laagconjunctuurperiode weer geheel of ten dele te niet gaan, m.a.w. kapitaalwinsten en -verliezen uit dezen hoofde kunnen elkaar opvolgen. Dit is m.i. voor de Overheid een belangrijk probleem bij de beoordeling van de wenselijkheid tot invoering van een kapitaalwinstbelasting, zeker als de termijn voor compensatie van kapitaalverliezen met kapitaalwinsten resp. met gewone winsten betrekkelijk lang is (bijv. 5 jaar). En in bijzondere mate is dit belangrijk voor de bepaling van het tijdstip ener eventuele invoering. Immers, de schatkist zou weinig gebaat zijn bij invoering op een tijdstip, waarna op grond van de conjunctuursituatie overwegend kapitaalverliezen optreden. Gelet op het feit dat van inzicht in de conjunctuurontwikkeling op enigszins lange termijn nauwelijks gesproken kan worden, draagt elke datumvaststelling een zeer speculatief karakter.

Het aandelenbezit vindt men in Nederland in betrekkelijk beperkte handen. De aandelen worden veelal uitgegeven in vrij grote coupures, zodat per aandeel een belangrijk bedrag wordt vereist, hetgeen niet iedereen convenieert. In de Verenigde Staten is dat geheel anders. Het is van belang dit duidelijk onder het oog te zien. Immers, het verschil in bezitsspreiding tussen Nederland en de Verenigde Staten maakt daardoor, dat invoering van een kapitaalwinstbelasting in ons land in feite zal neerkomen op *belastingheffing van een beperkte categorie belastingplichtigen, die in onze Nederlandse samenleving een wel zeer specifieke functie vervult.*

Zeer algemeen beschouwd zien we de aandelen in handen van:

- a. beleggers-ondernemers (specifiek voor Nederland!);
- b. beleggers;
- c. speculatieve beleggers;
- d. speculanten.

Een scherpe scheidingslijn tussen deze vier categorieën is praktisch niet te trekken. Toch zal men tot een min of meer arbitraire scheiding moeten komen, waarbij gedacht wordt aan de vaststelling van een maximale tijdsperiode tussen verkrijging en afstoting van het bezit. In deze richting heeft men ook in de Verenigde Staten de oplossing gezocht, welke weliswaar niet parallel loopt met de voornoemde onderscheiding. Men heeft daar de scheiding gelegd bij zes maanden, m.a.w. minder dan zes maanden voor „short run”, zes maanden of meer voor „long run” kapitaalwinsten of -verliezen. Een dergelijke scheiding naar de termijnen is rationeler dan een scheiding in „belegging” of „speculatie”. Of de regeling op zichzelf een aanvaardbare oplossing geeft hangt ten nauwste samen met het tarief, met de compensatiemogelijkheden etc.

Voor een deel zullen kapitaalwinsten op aandelen voortkomen uit oorzaken in de ondernemingen, voor een deel door oorzaken buiten de onderneming. Een van de belangrijkste daarbij is wel waardedaling van het geld gedurende de tijdsperiode dat de aandelen in bezit zijn geweest. De vraag is daarom te stellen, of de gevolgen van dit laatste niet moeten worden geëlimineerd. Van verrijking is toch eerst sprake als men over *meer dan de oorspronkelijke koopkracht* de beschikking heeft gekregen.

Vanzelfsprekend kan men aanvoeren dat anderen, die kapitaalgoederen in de vorm van nominale aanwijzingen bezitten wel de waardedaling van het geld zullen hebben meegemaakt, m.a.w. in koopkracht zijn achteruitgegaan. Toch zou dit een weinig redelijk betoog zijn omdat dit een negatieve instelling tegenover het probleem zou zijn. Bovendien zou men kunnen stellen dat de risico's, welke beleggers in aandelen op zich genomen hebben, normaliter groter zijn dan de risico's die obligatiehouders e.d. op zich genomen hebben. Tegenover het risico van de bedrijfsvoering is dan het ten dele ontgaan van risico van de waardedaling van het geld te stellen. Algehele uitschakeling van dat risico is onmogelijk omdat ook de ondernemingen in meerdere of mindere mate investeringen in de geldsfeer hebben.

Zou men de gevolgen van de geldswaardewijzigingen niet elimineren dan zou de belastingheffing op een *vermogensheffing* neerkomen. Voor Nederland zou dit neerkomen op een vermogensheffing van een beperkte categorie belastingplichtigen! Het is toch een algemeen bekend feit dat aandelen — en ook andere kapitaalgoederen — in Nederland als regel zeer lange tijd in bezit worden gehouden. Het wil mij voorkomen dat dit in de Verenigde Staten in veel mindere mate het geval is, zodat een eventuele vermogensheffing in dat land veel *gelijmatiger* over de bevolking, in wier handen het nationale vermogen berust, zal worden verspreid dan in ons land.

Voor deze opvatting wordt gesteund op de mededelingen van de president van de New York Stock Exchange, de heer G. Keith Funston die in 1956 op een bijeenkomst van de „American Business Club” in Nederland o.a. mededeelde dat van de bevolking van 170 mln., afgezien van de 115 mln. die hun besparingen vnl. ter beschikking stellen van levensverzekeringmaatschappijen en pensioenfonds, ca. 8,6 mln. aandeelhouders zijn in publieke vennootschappen, en ca. 1,4 mln. in besloten vennootschappen, zodat het totaal aantal aandeelhouders ca. 10 mln. bedraagt. Dit is o.a. mogelijk geworden door uitgifte van aandelen in kleine coupures. De spreker duidde deze belangrijke bezitsspreiding aan als volkskapitalisme! Getracht wordt deze gedachte verder te bevorderen door het oprichten van beleggingsclubs, op eenvoudige wijze schenken van aandelen aan minderjarigen, het geven van behoorlijke voorlichting enz.

Hoe dit aandelenbezit over de bevolking is verspreid blijkt uit een uitgave van de New York Stock Exchange van juli 1956, getiteld: „Who owns American Business?”²⁾ Men vindt daarin o.a. de spreiding van de aandelen over leeftijdsgroepen.

Leeftijdsgroep	Uitgedrukt in pCt. van de gehele bevolking	Aandeelhouders in pCt. van de gehele bevolking
21—34 jaar	26,9	7,3
35—44 „	15	5,5
45—54 „	20,5	9,1
55—64 „	24,4	14,2
65 en meer	13,2	8

Gemiddeld 8,3 pCt. van de volwassen Amerikaanse bevolking is aandeelhouder³⁾; 64,1 pCt. van deze aandeelhouders heeft een inkomen liggende tussen \$ 3.000 en

²⁾ Ontleend aan C. C. P. Ingwersen: „Amerikaanse beursindrukken”, blz. 27.

³⁾ In „Beleggers Belangen” van december 1956 wordt medegedeeld dat hier te lande de spreiding van het aandelenbezit zeer gering is. Geschat wordt dat 1 à 2 pCt. van de volwassenen aandelen bezit.

\$ 7.500. Indien men zich realiseert dat het gemiddeld gezinsinkomen in de Verenigde Staten ca. \$ 5.000 bedraagt, dan blijkt zeer duidelijk de sterke spreiding.

Indien — gelet op de spreiding — mijn veronderstelling dat als regel in de Verenigde Staten het effectenbezit veel meer rouleren zal dan in Nederland juist is, dan is er uiteraard in de Verenigde Staten minder aanleiding de gevolgen van geldswaardewijzigingen op lange termijn te elimineren dan in Nederland. Toch treffen we in de wetgeving van de Verenigde Staten een bepaling aan welke tegemoet kan komen aan een eventuele waardedaling van het geld, al is deze daarvoor niet in het leven geroepen. Bij de belastingheffing van natuurlijke personen wordt nl. 50 pCt. van de long-term capital-gains geëlimineerd. (Bij shortterm capital-gains behoeft uiteraard niets geëlimineerd te worden). Het meest waarschijnlijk is dat voornoemde bepaling getroffen is om handhaving en zo mogelijk uitbreiding van het nationale vermogen te bevorderen!

De „capital-gains” kunnen, zoals we al gezien hebben, behalve door inhouding van winst, waardoor de omvang van de investeringen is toegenomen, ontstaan a) in de goederensfeer, m.a.w. door gewijzigde vraag- en aanbodverhoudingen op de markt in het algemeen of voor een bepaald aandeel in het bijzonder; b) in de geldsfeer, m.a.w. door gewijzigde waarde van het geld. In het eerste geval is het logisch de volle 100 pCt., hetzij als gewone winst of verlies, hetzij als „kapitaalwinst of -verlies”, in de belastingheffing te betrekken; in het laatste geval is het onlogisch zgn. *schijnwinst of -verlies* daarin te betrekken. Eliminering ervan is m.i. dringend noodzakelijk, ter bescherming van het nationale vermogen. Met de uitschakeling van een gedeelte komt men er m.i. niet. Voor de uitschakeling der „schijnwinsten of -verliezen” zal gebruik moeten worden gemaakt van indexcijfers. Eenvoudig is dat weliswaar niet omdat het als gevolg van de wisselende omstandigheden in de maatschappij moeilijk is een goed beeld te verkrijgen van de ontwikkeling van de koopkracht van het geld over een bepaalde periode. Terwille van een uniforme behandeling zal het daarom gewenst zijn de wijze van bepaling der indexcijfers goed vast te leggen.

In het voorgaande werd in het bijzonder aan de situatie van particulieren gedacht. Laten we thans op de situatie van ondernemingen nader ingaan. Het bijzondere is hier dat, lettende op de winsten en verliezen over de gehele levensduur van de onderneming, wij tot de conclusie moeten komen dat deze altijd in een of andere vorm tot uitdrukking zullen komen, mits wij er door wettelijke bepalingen zorg voor dragen dat via een eindafrekening de som van de jaarlijkse winsten en verliezen gelijk is aan de totale winst of het verlies tijdens de levensduur. Men kan dan twee wegen bewandelen om de gehele winst éénmaal in de belasting te betrekken:

1) alle winsten en verliezen betrekken in de inkomsten- resp. vennootschapsbelasting, zoals in Nederland geschiedt, daarbij uitgaande van één tarief;

2) onderscheid maken tussen „gewone winsten en verliezen” en „kapitaalwinsten en -verliezen” en deze of in de inkomsten- resp. in de vennootschapsbelasting of in een kapitaalwinstbelasting betrekken, waarbij dan *differentiatie naar tarieven* kan worden toegepast.

Aan het laatste moet stellig de voorkeur worden gegeven. Aangesloten wordt nl. bij de opvatting van Altmann

4) dat de belastingplichtigen steeds zullen trachten hun gewone inkomen te vergroten, ondanks het feit dat zij weten dat over de vergroting inkomstenbelasting moet worden betaald. De invloed van het tarief op de arbeidsprestaties, op de bereidheid tot investeren etc. is dan ook niet belangrijk, zolang geen exorbitante heffing over het marginale inkomen plaatsvindt.

Geheel anders is het echter gesteld met het buitengewone inkomen, ontstaan door gerealiseerde waardevermeerderingen van kapitaalgoederen. Deze waardevermeerderingen zijn al aanwezig vóór deze op grond van verkoop of ruil tot het inkomen gaan behoren. De hoogte van het tarief zal daarom van belangrijke invloed zijn op de te nemen beslissing inzake al of niet realisatie. Vooral zal dit een rol spelen bij kapitaalwinsten op lange termijn. Het is daarom ongetwijfeld gewenst in het laatste geval te komen tot een *vast* en tevens *relatief laag tarief*.

Van belang is nog het volgende te weten t.a.v. de belastingtarieven in de Verenigde Staten:

1. de mogelijkheid bestaat om gebruik te maken van het zgn. alternatieve tarief. Het is nl. mogelijk of belasting te betalen over het geheel inkomen of belasting te betalen over de partiële inkomens, nl.:

a. het gehele inkomen exclusief „long term” kapitaalwinsten;

b. de „long term” kapitaalwinsten op zichzelf, al naar gelang het een of het ander voordeliger is.

Vooral bij een langdurig bezit vóór verkoop of ruil plaatsvindt kan de laatste mogelijkheid van belang zijn. Men betaalt dan volgens een vast tarief, dat voor natuurlijke personen bedraagt:

50 pCt. van de reeds tot 50 pCt. gereduceerde kapitaalwinst, m.a.w. 25 pCt. van de in geld uitgedrukte oorspronkelijke kapitaalwinst; voor rechtspersonen 25 pCt. van deze kapitaalwinst.

2. de compensatiemogelijkheid van kapitaalverliezen met het normale inkomen geldt alleen voor natuurlijke personen, m.a.w. niet voor rechtspersonen. De gang van zaken in geval van compensatie is dan als volgt:

a. eerst wordt het saldo bepaald zowel van de long term kapitaalwinsten en -verliezen als van de short term kapitaalwinsten en -verliezen. De long term kapitaalwinsten en -verliezen worden dan voor 50 pCt., de short term kapitaalwinsten of -verliezen voor 100 pCt. in rekening gebracht ter bepaling van de uiteindelijke fiscale long of short term kapitaalwinsten of -verliezen;

b. vervolgens wordt het saldo bepaald. Blijkt dit een kapitaalverlies te zijn, dan kan het tot een bedrag van \$ 1.000 met het inkomen van hetzelfde jaar worden verrekend;

c. blijft dan een onverrekend kapitaalverlies over dan kan dit gedurende vijf jaar als „shortterm kapitaalverlies” gecompenseerd worden met de kapitaalwinsten over die jaren. Op deze wijze wordt — zij het op bescheiden schaal — door de fiscus het vormen van nieuw vermogen uit inkomen mogelijk gemaakt.

Voor rechtspersonen geldt een zeer beperkte compensatiemogelijkheid, blijft de verrekening uitsluitend beperkt tot kapitaalwinsten en -verliezen van hetzelfde jaar. Ongeacht of ze long of short-term kapitaalwinsten of -verliezen zijn, zij worden voor 100 pCt. in de berekening opgenomen.

⁵s-Gravenhage.

⁴) George T. Altmann: Federal Tax Course.

Naar een nieuwe bedrijfseconomie?

Drs. R. Slot te Vlaardingen schrijft ons:

„E.-S.B.” van 10 juli j.l. bevat een artikel van Drs. J. van der Linden, getiteld: „Knelpunten”. In dit artikel nodigt schrijver de bedrijfseconomie uit, de behandeling der knelpunten een centrale plaats in haar beschouwingen te geven en te gaan meedenken of zelfs vooruitdenken over de moeilijkheden, verbonden aan de uitwerking van de knelpuntsgedachte voor de verschillende terreinen, welke zij bestrijkt. Deze uitnodiging zou onzerzijds gaarne aanvaard worden, indien de heer Van der Linden de revolutionaire betekenis van zijn knelpuntsgedachte overtuigend had aangetoond. Tot nu toe evenwel heeft zijn betoog wat ons betreft dit effect gemist.

Schrijver wekt de indruk, dat „de” bedrijfseconomie zich voor alle voorkomende vraagstukken op het standpunt van de integrale kostprijsberekening zou stellen. De onjuistheid van deze voorstellingswijze is aan de hand van de hedendaagsé bedrijfseconomische literatuur gemakkelijk aan te tonen. Ons kortheidshalve tot Nederland beperkend, vinden wij bijv. bij J. L. Mey, die zich een overtuigd voorstander van de integrale kostprijsberekening betoont waar het gaat om de calculatie als grondslag voor de aanbiedingsprijs, duidelijk gesteld, dat voor andere vraagstukken — zoals vervanging van oude duurzame produktiemiddelen door nieuwere typen, versnelling van het produktietempo door invoering van nieuwe werkwijzen — de opstelling van andere berekeningen noodzakelijk is ¹⁾.

Met groter nadruk nog werd deze gedachte reeds jaren geleden naar voren gebracht door Goudriaan, die voor verschillende doeleinden der calculatie verschillende kostenopstellingen aanbeval. Met name de vraag, hoe bij een gegeven afzet en een gegeven produktie-installatie de meest winstgevende produktiewijze te bepalen, werd door Goudriaan beantwoord met behulp van een variabele-kosten-calculatie ²⁾. Verbijzondering van de vaste kosten over de verschillende produkten is voor de oplossing van dergelijke dispositievraagstukken niet nodig. De grondgedachte hiervan is reeds te vinden bij Schmalenbach (1899) ³⁾. De eerste drie cijferopstellingen van de heer Van der Linden hebben betrekking op een soortgelijk vraagstuk, namelijk de bepaling van het meest winstgevend produktieprogramma (neerkomend op maximering van het overschot van de opbrengst boven de variabele kosten) en geeft ons dan ook niets nieuws.

¹⁾ Prof. Dr. J. L. Mey, Leerboek der bedrijfseconomie, deel I, 8e druk, blz. 213/214.

Zie ook: Prof. Dr. H. J. v. d. Schroeff, De leer van de kostprijs, 3e druk, blz. 359.

²⁾ Vgl. B. Onkenhout, Kostprijsberekening.

³⁾ Ontleend aan Erich Kosiol, Plankostenrechnung, blz. 69.

Zijn vierde cijfervoorbeeld is bedoeld om aan te tonen, dat de knelpuntscalculatie ook voor de bepaling van de aanbiedingsprijs een betere grondslag oplevert dan de integrale calculatie. Dit voorbeeld is een — ons niet geheel duidelijke — uitwerking van de eerste drie cijferopstellingen. Niet geheel duidelijk, omdat er behalve met de knelpunt-factor ruimte nog met (andere?) vaste produktiemiddelen wordt gewerkt, welke kosten echter in de knelpuntscalculatie niet meegerekend worden. De bedoeling van de schrijver is in elk geval, te betogen, dat bij volledige bedrijfsbezetting een bijkomende order alleen geaccepteerd mag worden, als de brutowinst ervan (d.i. opbrengst minus variabele kosten) ten minste gelijk is aan de brutowinst van de order(s), waarvoor zij in de plaats zou komen. Het betreft hier dus wederom een kwestie van samenstelling van het meest winstgevende produktieprogramma.

In de beschouwingen van de heer Van der Linden onderkennen wij daarom voorsnog niet veel meer dan dat hij, wat de theoretische bedrijfseconomie betreft — om in schrijvers eigen stijl te blijven —, oude wijn in nieuwe lederen zakken heeft gedaan. Het nieuwe heeft dan betrekking op zijn terminologie: gemiddelde en marginale knelpuntswaarde, knelpuntscalculatie, etc. Het lijkt ons voornamelijk een kwestie van smaak, in hoeverre men deze terminologische „winst” als een echte dan wel als een schijnwinst wenst aan te merken.

Wel kan worden vastgesteld, dat in de meeste bedrijfseconomische leerboeken te onzent enerzijds veel aandacht wordt geschonken aan de integrale kostprijsberekening als basis voor de aanbiedingsprijs en hulpmiddel der efficiencycontrole, maar dat anderzijds maar weinig (soms zelfs geen) plaats wordt ingeruimd voor niet-integrale calculaties ten behoeve van andere vraagstukken van het bedrijfsbeleid.

Ten slotte zij er op gewezen, dat de traditionele bedrijfseconomische methode ter oplossing van dispositievraagstukken — en dus ook de knelpuntsmethode — slechts voor zeer eenvoudige gevallen uitkomst biedt. Wanneer de gegevens gecompliceerder worden, is men al spoedig aangewezen op wiskundige technieken als die der lineaire programmering. De laatste jaren zijn verschillende Nederlandse publikaties verschenen, waarin met name het vraagstuk van de optimale combinatie van produkten wordt behandeld als een der vraagstukken, welke bij uitstek met behulp van deze wiskundige techniek kunnen worden opgelost ⁴⁾.

⁴⁾ Zie o.a.: Prof. P. de Wolff, Operations research, drie artikelen in het Maandblad voor bedrijfsadministratie, maart/mei 1956.

S. L. Louwes, Activiteitsanalyse, lineaire programmering en hun toepassingen.

Knelpunten

Prof. P. de Wolff te 's-Gravenhage schrijft ons:

In het nummer van „E.-S.B.” van 10 juli j.l. heeft de heer J. van der Linden een zeer belangrijke kwestie aangesneden, nl. de wijze, waarop met schaarse produktiefactoren in de kostprijsberekening en meer algemeen bij het bedrijfsbeleid

rekening dient te worden gehouden. Terecht stelt hij, dat de zgn. integrale calculatie er gemakkelijk toe kan leiden, dat een order wordt geaccepteerd, die nadelig voor het bedrijf is. De „boekhouder” (in de terminologie van de

heer Van der Linden) heeft becijferd, dat de order winstgevend is en de „bedrijfsleider” voelt aan dat deze conclusie niet deugt. Ik kan het betoog van de heer Van der Linden tot zo ver geheel volgen; ook ik zou mij in dit geval aan de zijde van de bedrijfsleider willen plaatsen: niet omdat de „boekhouder” foutief heeft gerekend, maar omdat hij niet ver genoeg heeft gezien. Hij heeft zich nl. niet gerealiseerd, dat de order slechts uit te voeren was door beslag te leggen op een deel van een schaarse en dus volledig bezette produktiefactor (i.c. vloeroppervlak) en dat er dus ander werk voor moest blijven liggen. Zodra dit werk nu per m² en per dag vloeroppervlak een grotere brutowinst oplevert (ik duid het overschot van de verkoopopbrengst boven de variabele kosten gemakshalve met brutowinst aan) dan is de order nadelig. Ze is dat echter niet, omdat de calculatie fout is, maar omdat ze een winstgevend object in de plaats stelt van een minder winstgevend, m.a.w. omdat ze tot *winstderving* leidt.

Ik heb dan ook ernstig bezwaar tegen de wijze, waarop de heer Van der Linden de gevolgen van de knelpunten in de calculatie wil verwerken. Zijn knelpuntcalculatie is geen kostprijsberekening, maar een opstelling, waarin, naast kosten-elementen, winstderving een rol speelt en deze vermenging is m.i. misleidend, zoals ik hieronder hoop aan te tonen.

De vermenging blijkt het duidelijkst uit zijn calculaties voor de produkten D t/m F (onderaan blz. 551). In de integrale calculatie staat voor het ruimtebeslag f. 0,30 per m² per dag, in de knelpuntcalculatie is deze prijs verhoogd tot f. 2 per m² per dag. (Ik zie hier af van de vaste bewerkingskosten, die in de integrale calculatie afzonderlijk zijn opgenomen en bij de knelpuntcalculatie niet. Ze zijn in dit laatste geval kennelijk in de ruimtekosten begrepen. Op de conclusies heeft deze post, die voor alle drie de produkten per eenheid even hoog is, geen invloed.) Deze f. 2 is echter niets anders dan de laagste bruto winst per m² ruimtebeslag, die bij een drietal andere produkten (A t/m C) is gevonden. Deze grootte, die de auteur *marginale knelpuntswaarde* noemt, is dus een maatstaf voor de winstgevendheid van een m² oppervlak. Met het, in dit opzicht minst winstgevende, produkt is nog altijd een brutowinst van f. 2 per m² en per dag te behalen en het zou dus zeer dwaas zijn, de kostbare ruimte voor iets anders te gebruiken, dat minder winst oplevert (bijv. voor opslag van materiaal). Ook dit is een juiste conclusie, maar daarom is de „knelpuntskostprijs” nog geen kostprijs! Dit blijkt ook hieruit, dat men zich terecht kan afvragen, waarom de marginale, d.w.z. de laagste knelpuntswaarde als basis voor de kostprijsberekening wordt gekozen. In het gegeven voorbeeld blijkt dat de laagste waarde, nl. f. 200 per m² per jaar, optreedt bij produkt C; bij produkt A is deze waarde het hoogst, nl. f. 650,—. Nu is het zonder meer duidelijk, dat men C niet moet vervaardigen, zolang er nog een mogelijkheid is een deel van de ruimte te benutten voor A. Dit is even dwaas als het eerder genoemde in beslag nemen van vloeroppervlak voor opslag als men er C op kan vervaardigen.

Ten slotte blijkt het willekeurige van de methode nog hieruit, dat zodra het mogelijk is een produkt G te vervaardigen, dat slechts f. 150 per m² en per jaar aan bruto winst oplevert, de knelpuntskosten van de factor ruimte, om consequent te blijven, op dit bedrag zouden moeten worden verlaagd.

Men zou kunnen denken, dat de „knelpuntskostprijs”,

zo hij al niet een kostprijs in de gebruikelijke zin is, toch wel nuttige diensten zou kunnen bewijzen bij de vaststelling van het beleid, i.c. het verdelen van de capaciteit over de mogelijke produkten. Op grond van het voorgaande is dit al in twijfel te trekken; het blijkt nog duidelijker uit de volgende overweging. Als men de produkten D t/m F kon afzetten tegen de „knelpuntskostprijs”, dan levert elke m² per dag f. 2 brutowinst op, onverschillig welke combinatie van produkten men vervaardigt (mits steeds de ruimtefactor volledig is benut). De totale brutowinst is dus (het bedrijf heeft volgens de gegevens een ruimte van 1.000 m²) f. 2.000 per dag. We moeten aannemen, dat dit bedrag hoger is dan de vaste kosten, zodat ook een *nettowinst* resulteert. Zou dit nl. niet het geval zijn, dan zou de calculatie voor het produkt F, dat de marginale knelpuntswaarde heeft opgeleverd, verkeerd zijn geweest. Dit feit echter, dat de verkoop tegen „kostprijs” winst oplevert, bewijst opnieuw dat hier een zeer ongebruikelijk kostprijsbegrip wordt gehanteerd.

Bezien we nu het geval, dat de marktprijs boven de „kostprijs” komt te liggen, bijv. voor elk der produkten 10 pCt. Het is dan volstrekt niet meer onverschillig welke combinatie men gaat vervaardigen. Weliswaar krijgt men steeds een winst, die groter is dan die, welke in de brutowinst van f. 2.000 reeds aanwezig is, maar om de meest winstgevende combinatie vast te stellen is toch een afzonderlijke berekening nodig. Deze verloopt als volgt: volgens de cijfers van het reeds eerder gebezigde voorbeeld onderaan blz. 551 zal produkt D f. 31 meer winst per stuk opleveren. Voor E en F zijn deze bedragen f. 71 en f. 16,30. Maar omdat van D, bij volledige benutting van de capaciteit, 10, van E 31 en van F 100 eenheden per dag kunnen worden gemaakt, is de totale meerwinst in de drie gevallen f. 310, resp. f. 236,70 resp. f. 1.630. Het is dus het voordeligst de produktie (indien dit niet door andere oorzaken wordt verhinderd) geheel op F te concentreren. Aan de „kostprijzen” heeft men voor deze conclusie niets.

Liggen de marktprijzen beneden de „kostprijzen”, bijv. wederom 10 pCt., dan is het nog heel goed mogelijk dat winst wordt gemaakt, maar zonder nadere gegevens is dit niet te berekenen. Wel is nu duidelijk, dat E de voorkeur verdient, omdat de brutowinst het minst daalt, nl. tot f. 2.000 — f. 236,70 = f. 1.763,30. De nettowinst is dan ook het hoogst (resp. het verlies het laagst):

In het voorafgaande is aangegeven, dat de knelpuntcalculatie tot onaanvaardbare resultaten aanleiding geeft. Dit geldt in nog sterkere mate als men niet met één maar met meer schaarse factoren te maken krijgt. Het is nl. niet zo als de heer Van der Linden aan het slot van zijn artikel suggereert, dat de knelpunten in volgorde van afnemende ernst gerangschikt kunnen worden. Een bedrijf kan zeer verschillende produktieprogramma's uitvoeren en het is heel wel mogelijk, dat bij het ene programma een geheel andere factor schaars is als bij het andere, zonder dat er iets aan de omvang dezer factoren is veranderd.



Het is niet moeilijk om aan te geven hoe de knelpuntvraagstukken op correcte wijze kunnen worden opgelost. Men behoeft daarbij niets anders te doen dan de rentabiliteit van verschillende programma's te vergelijken. Stel dat de „boekhouder” heeft uitgerekend, dat een bepaalde order winstgevend is, dan moet men ook nagaan welke andere produktie daarvoor moet plaats maken. Is deze winst-

gegender, dan moet de order *niet* worden geaccepteerd, ondanks het schijnbaar gunstige resultaat. Bij deze berekening kan men zelfs de vaste kosten van de schaarse produktiefactoren geheel buiten beschouwing laten. Als men in een bepaalde maand een programma moet uitvoeren, dat de ruimte (bijv. de gietvloer) geheel benut, maar waarbij de capaciteit van de smeltoven niet geheel wordt bereikt, dan kan men de vaste kosten, die aan de beschikking over een dergelijk apparaat zijn verbonden, toch niet wijzigen. Hetzelfde geldt voor elke andere ten dele benutte factor, ook voor onbenutte arbeidskracht als deze niet dadelijk afgestoten kan worden.

Men behoeft dus niets anders te doen dan de opbrengst en de variabele kosten der verschillende programma's, die mogelijk zijn, met elkaar te vergelijken en daaruit dat te kiezen, hetwelk de hoogste brutowinst oplevert. Hierbij behoort dan ook de hoogste nettowinst (eventueel het laagste verlies, als de rentabiliteit over de gehele linie slecht is). De methode, die moet worden gevolgd, is die welke tegenwoordig als „programmering” wordt aangeduid ¹⁾. In vele bedrijfseconomische problemen kan met de eenvoudigste vorm daarvan, de zgn. „lineaire programmering” worden volstaan. Dit geldt ook voor vele varianten van het hier beschouwde vraagstuk.

Ik wil het principe, dat reeds herhaaldelijk in de literatuur is behandeld, aan het voorbeeld van de heer Van der Linden demonstreren. Stel dat we x eenheden van produkt D, y van E en z van F per dag willen maken, dan is er in de eerste plaats de ruimtiefactor, die de eis stelt dat:

$$\begin{aligned} 100x + 300y + 10z &\leq 1.000 \\ \text{of } 10x + 30y + z &\leq 100 \end{aligned} \quad (1)$$

Aangezien, volgens het voorbeeld van de heer Van der Linden, voor elk produkt per eenheid 100 kg materiaal nodig is, en de smeltovencapaciteit beperkt is (bijv. 3.000 kg per dag) moet:

$$\begin{aligned} 100(x+y+z) &\leq 3.000 \\ \text{of } x+y+z &\leq 30 \end{aligned} \quad (2)$$

Stel nu dat de marktprijzen f. 310, f. 910 en f. 190 bedragen (deze keuze is geheel willekeurig). De brutowinst per eenheid produkt is dan voor elk der produkten achtereenvolgens f. 200, f. 800 en f. 80 (de variabele kosten per eenheid zijn nl. in het artikel van de heer Van der Linden voor alle drie de produkten even hoog gesteld, nl. f. 60 materiaal- en f. 50 variabele bewerkingskosten). De totale brutowinst B wordt dus:

$$B = 200x + 800y + 80z \quad (3)$$

De meest winstgevendende combinatie is nu die, welke B zo groot mogelijk maakt, onder de voorwaarden (1) en (2) (en natuurlijk de eis, dat x , y en z geen van alle negatief zijn). Met behulp van de techniek van de lineaire programmering kan men nu vaststellen, dat de optimale oplossing in dit geval luidt:

$$x = 0; \quad y = \frac{12}{29}; \quad z = 27\frac{17}{29} \quad (4)$$

(In dit eenvoudige geval kan men door een weinig proberen ook gemakkelijk inzien, dat deze resultaten inderdaad de gezochte oplossing vormen.) De oplossing heeft natuurlijk,

¹⁾ Voor een tweetal eenvoudige inleidingen tot dit onderwerp in de Nederlandse literatuur zij verwezen naar: S. L. Louwes: *Activiteitsanalyse, lineaire programmering en hun toepassingen*, De Economist, dec. 1955 en jan. 1956 en P. de Wolff: *Operations research*, N.V. Uitgevers-Maatschappij v/h G. Delwel, 's-Gravenhage, 1956.

economisch gesproken, slechts dan zin als het mogelijk is een gebroken aantal produkten per dag voort te brengen, bijv. als gemiddelde over een periode, die een groot aantal dagen omvat. Is dit technisch niet uitvoerbaar, dan moet een andere oplossing worden gezocht, nl. die waarbij met gehele getallen de grootst mogelijke winst wordt behaald. Van deze complicatie zullen we hier echter afzien.

Bij de gevonden oplossing is $x = 0$, d.w.z. van het produkt D moet in het geheel niets worden vervaardigd. Het is mogelijk dat ook dit resultaat niet aanvaardbaar is, bijv. omdat x om commerciële redenen niet beneden een zekere waarde a mag komen. In dat geval is het stelsel niet volledig geweest en zou het moeten worden aangevuld met een vierde vergelijking: $x \geq a$. Ook dit nieuwe stelsel is oplosbaar (mits natuurlijk a niet zo groot is, dat voor deze hoeveelheid van D alleen reeds een der twee of resp. zelfs beide capaciteitsgrenzen zouden worden overschreden); de winst zal echter lager worden dan bij het geval $x = 0$.

Men kan zich door substitutie van de gevonden waarden voor x , y en z in de vergelijkingen (1) en (2) gemakkelijk overtuigen, dat de beide produktiemiddelen volledig bezet zijn. Er zijn dus in dit geval twee „knelpunten”. Dit is echter volstrekt niet altijd het geval. Het is denkbaar dat de prijzen zo liggen, dat bij de optimale oplossing slechts één der factoren geheel wordt benut.

Heeft men eenmaal de optimale oplossing vastgesteld, dan kan men de winstderving van alternatieve programma's gemakkelijk bepalen. Bijv., als men i.p.v. de optimale oplossing (4) wil overgaan op een geval, waarbij 1 eenheid D wordt geproduceerd, dus met $x = 1$, dan moet dit uiteraard gaan ten koste van E of F (of beide). Volgens (1) moet men voor 1 eenheid D $\frac{1}{3}$ eenheid E opofferen, maar volgens (2) een hele eenheid. Aangezien geen der beide capaciteitsgrenzen kunnen worden overschreden, moet dus de hoogste der twee uitkomsten worden gekozen. De winst daalt dus met f. 800 — f. 200 = f. 600. Tegelijkertijd blijft er van het eerste produktiemiddel, i.c. de ruimtiefactor, een deel onbenut. Deze is dus niet langer een knelpunt in de strikte zin des woords. Wil men de verschuiving doen plaatsvinden ten koste van F, dan geldt dat volgens (1) voor 1 eenheid D 10 eenheden F moeten worden opgeofferd, maar volgens (2) 1 eenheid. Hier geldt dus om de reeds eerder genoemde reden dat z 10 eenheden kleiner wordt, waardoor ditmaal ongebruikte capaciteit bij de smeltoven ontstaat. De winstderving is wederom f. 600, nl. f. (10 × 80 — 200).

Daar bij beide gevallen ongebruikte capaciteit ontstaat, ligt de vraag voor de hand of de vervanging niet zo kan plaatsvinden, dat de hoeveelheden van E en F beide worden verlaagd en wel zo dat *geen* ongebruikte capaciteit optreedt. Ook dit is mogelijk. Verlagen we y met Δy en z met Δz dan zien we, dat voor $x = 1$, uit (1) volgt:

$$30 \Delta y + \Delta z = 10 \quad (5)$$

Uit (2) volgt evenzo:

$$\Delta y + \Delta z = 1 \quad (6)$$

Uit (5) en (6) leidt men af:

$$\Delta y = \frac{9}{29} \quad \text{en} \quad \Delta z = \frac{20}{29}$$

Het nieuwe programma wordt dus

$$x = 1; \quad y = 2\frac{12}{29} - \frac{9}{29} = 2\frac{3}{29}$$

$$\text{en } z = 27\frac{17}{29} - \frac{20}{29} = 26\frac{26}{29}$$

De winstderving bedraagt nu slechts:

$$f. \left(\frac{9}{29} \times 800 + \frac{20}{29} \times 80 - 200 \right) = f. 103\frac{13}{29}$$

Dit is dus aanzienlijk lager dan bij de beide andere alternatieven en het is tegelijkertijd de goedkoopste wijze om 1 eenheid D te produceren.

NASCHRIFT

Als ik schrijf: „De bedrijfseconomie besteedt weinig aandacht aan deze onevenwichtigheden” en de behandeling van de knelpunten zou „centraal moeten worden geplaatst in plaats van in de uithoek van de bijzondere gevallen”, zou ik daarmee volgens de heer Slot de indruk wekken dat „de bedrijfseconomie zich voor alle voorkomende vraagstukken op het standpunt van de integrale kostprijsberekening zou stellen”.

De heer Slot wil dan aantonen dat deze — door hemzelf gemaakte — stelling niet juist is en voert daarvoor aan: Prof. Dr. J. L. Mey: uit zijn gehele leerboek *twee* bladzijden; Prof. Dr. H. J. van der Schroeff: *een* bladzijde. Dit kleine aantal bladzijden spreekt op zichzelf reeds boekdelen! Ook de andere literatuur die hij noemt — en er is nog wel wat meer en mijns inziens ook belangrijker¹⁾ — maakt nog niet dat men kan zeggen dat de bedrijfseconomie veel aandacht aan de onevenwichtigheden besteedt. De heer Slot constateert dit trouwenwichtig zijn op een na laatste alinea. Ware hij met deze alinea begonnen, dan zou het commentaar — dat nu wat negatief is uitgevallen — een heel andere indruk hebben gemaakt.

Of mijn cijferopstellingen al dan niet iets nieuws geven acht ik niet van primair belang. Zolang bedrijfseconomen veel aandacht schenken aan en het bedrijfsleven veel werk doet voor het bepalen van de vaste kosten lijkt het mij goed erop te (blijven) wijzen dat deze inspanningen weinig of geen zin hebben en dat de resultaten ervan zelfs zeer gewaarsloopt zijn. Dit geldt niet alleen bij het opzetten van het voordeligste produktieprogramma, maar ook bij het bepalen van de bases voor de verkoopprijzen, om — evenals in mijn artikel — nog te zwijgen van de andere doeleinden waarvoor de kostprijsberekening dient.

Als de commentator de bedoeling van mijn vierde cijfervoorbeeld formuleert, gebruikt hij de term „volledige bedrijfsbezetting”, maar zou hij hebben moeten spreken van „het optreden van knelpunten”. Deze twee begrippen mogen niet door elkaar worden gebruikt, immers: a. volledige bedrijfsbezetting zal juist door het optreden van knelpunten praktisch niet voorkomen, maar een knelpunt of knelpunten zijn er praktisch altijd; b. de bedrijfssituatie kan geheel anders zijn: ik heb meegemaakt dat een tekenkamer zwaar overbezet was, terwijl de fabriek bijna geen werk had; c. de toerekening ligt in de twee gevallen geheel verschillend.

¹⁾ Men zie bijv. A. M. Groot: *Moderne Kostprijsopvattingen*.

Op de hierboven omschreven wijze kunnen de knelpuntvraagstukken opgelost worden zonder dat daarvoor speciale „knelpuntskostprijzen” ingevoerd behoeven te worden, waarbij misleidende en winstderving op onontwarsbare en ook misleidende wijze worden doorengemengd. Zelfs zijn op deze wijze problemen op te lossen, waarbij de brutowinst per eenheid produkt niet constant is (bijv. doordat de prijs waartegen kan worden afgezet, afhankelijk is van de verkochte hoeveelheid). Alleen wordt de techniek dan iets ingewikkelder. Zij is dan niet langer „lineair”.

Om plaatsingsruimte te sparen zijn in het vierde cijfervoorbeeld de twee manieren van calculeren gemengd opgesteld. Het spijt mij dat dit de leesbaarheid blijkbaar niet ten goede is gekomen.

Om dezelfde reden en ook om het artikel eenvoudig te houden — het is evengoed bedoeld voor mensen uit het bedrijfsleven als voor theoretici — heb ik gemeend de wijze waarop de verschillende berekeningen kunnen worden gemaakt, niet te moeten opnemen. Enige literatuur over dit onderwerp had ik echter wel moeten noemen. Ik ben er de heer Slot dankbaar voor dat hij dit alsnog doet.



Het commentaar van Prof. De Wolff bevat, naast een zekere positieve waardering waarvoor ik dankbaar ben, een aantal opmerkingen die ik nog meer op prijs stel en die ik als volgt meen te mogen samenvatten:

1. betreft de knelpuntswaarde:
 - a. in de knelpuntswaarde en dus in de knelpuntskostprijs worden winsten en winstdervingen opgenomen. Deze vermenging wordt ongebruikbaar genoemd en dus misleidend en ondoelmatig zijn;
 - b. gevraagd wordt waarom de marginale knelpuntswaarde zou moeten worden genomen;
 - c. de knelpuntswaarde zelf zou tot onaantvaardbare resultaten aanleiding geven.
2. de integrale kostprijs mag niet worden uitgeschakeld, hoewel die „er gemakkelijk toe kan leiden, dat een order wordt geaccepteerd, die nadelig voor het bedrijf is”.
3. de wijze waarop de maximale winst kan worden berekend wordt niet aangegeven en er wordt geen rekening gehouden met de mogelijkheid dat er meer dan één knelpuntfactor kan zijn.

Ad 3.

Om met het laatste punt te beginnen. Teneinde mijn artikel eenvoudig te houden en niet te lang te doen worden heb ik uitdrukkelijk de berekeningen die nodig zijn om van een produktieprogramma te komen tot een programma dat meer winst geeft, niet opgenomen. Ik schreef: „Het gaat te ver alle overwegingen die hierbij een rol spelen in dit artikel te behandelen”. Om dezer reden schreef ik: „Men zal bij het overwegen van de maatregelen voor een bepaald knelpunt ook de factor of factoren die in capaciteit daarop volgen moeten betrekken”.

Ik kon dit te gereder doen daar J. Winselaar in zijn interessant artikel in het Maandblad voor Accountancy en Bedrijfs-huishoudkunde van januari 1957 reeds dergelijke

berekeningen uitvoert en bovendien in het werkje van Prof. De Wolff zelf — dat in datzelfde nummer wordt besproken — een aantal gevallen „helder en elegant” wordt behandeld. Niettemin acht ik het een waardevolle aanvulling dat Prof. De Wolff deze berekeningen — toegepast op mijn voorbeelden — in zijn commentaar geeft.

Ad 2.

Prof. De Wolff stelt dat mijn calculatie van produkt F fout is, omdat de knelpuntskostprijs lager is dan de integrale kostprijs en dus de vaste kosten niet worden goedgemaakt. Aangezien de produkten D en E wel een integrale winst laten zien, zou F zonder meer niet in aanmerking komen. Hij verhoogt daarom de kostprijs van F tot de integrale kostprijs, waarmee hij het integrale verlies wegwerkt en komt dan tot de conclusie dat F het meest winstgevend is als de verkoopprijs van D en E 10 pCt. boven de knelpuntskostprijs en van F 10 pCt. boven de integrale kostprijs komt te liggen.

Ik meen echter dat de calculatie van F wel degelijk juist is en dat — ook al geeft een produkt een integraal verlies — het toch beter voor het bedrijf kan zijn dan een produkt dat integraal een winst laat zien. Ik geef daarom nogmaals de cijfers, zonder echter de calculatie van F te „verbeteren”:

Integrale calculatie

	produkten		
	D	E	F
Verkoopprijs (10 pCt. boven knelpuntskostprijs)	341	781	143
Integrale kostprijs	190	250	163
Integraal resultaat per produkt ..	+ 151	+ 531	- 20
Aantal produkten per periode	$\frac{1.000}{100} = 10$	$\frac{1.000}{300} = 3$	$\frac{1.000}{10} = 100$
Integraal resultaat per periode ..	+ 1.510	+ 1.770	- 2.000

Volgens deze integrale calculatie komt het produkt F dus zeker niet in aanmerking omdat dat een aanzienlijk verlies geeft. Men zal E kiezen.

Knelpuntcalculatie

	produkten		
	D	E	F
Verkoopprijs (10 pCt. boven knelpuntskostprijs)	341	781	143
Knelpuntskostprijs	310	710	130
Winst volgens knelpuntcalculatie ..	31	71	13
Aantal eenheden knelpunt per produkt	100	300	10
Winst per eenheid knelpunt	f. 0,31	f. 0,27	f. 1,30

Volgens de knelpuntcalculatie moet dus juist F worden gekozen:

Om te zien welke van de twee calculaties de juiste is, maken wij over de periode een resultatenrekening, zowel voor het geval dat E als voor het geval dat F zou zijn gemaakt.

Resultatenrekening

	produkten	
	E	F
Opbrengsten	$\frac{1.000}{300} \times 781 = 2.603,33$	$\frac{1.000}{10} \times 143 = 14.300,-$
Variabele kosten ..	$\frac{1.000}{300} \times (50+60) = 366,67$	$\frac{1.000}{10} \times (50+60) = 11.000,-$
Opbrengst boven variabele kosten ..	2.236,66	3.300,-

Aangezien de Verlies- en Winstrekening overigens het-

zelfde is, of nu E dan wel F gemaakt wordt, geeft F de grootste netto winst, resp. het kleinste netto verlies.

Als de verkoopprijzen 10 pCt. beneden de knelpuntskostprijs — voor F beneden de integrale kostprijs — liggen, komt Prof. De Wolff tot de conclusie, dat produkt E de voorkeur verdient. De integrale calculatie is dan namelijk als volgt:

Integrale calculatie

	produkten		
	D	E	F
Verkoopprijs (voor D en E 10 pCt. beneden de knelpuntskostprijs voor F 10 pCt. beneden de integrale kostprijs)	279	639	146,70
Integrale kostprijs	190	250	163,-
Integraal resultaat per produkt ..	+ 89	+ 389	- 16,30
Aantal produkten per periode	10	$3\frac{1}{3}$	100
Integraal resultaat per periode ..	890	1.296,67	- 1.630,-

Produkt E geeft de grootste winst en komt dus het eerst in aanmerking. F geeft een verlies.

De knelpuntcalculatie luidt in dit geval:

Knelpuntcalculatie

	produkten		
	D	E	F
Verkoopprijs	279	639	-146,70
Knelpuntskostprijs	310	710	130,-
Resultaat per produkt	- 31	- 71	+ 16,70
Aantal eenheden knelpunt per produkt	100	300	10
Resultaat per eenheid knelpunt ..	- f. 0,31	- f. 0,71	+ f. 1,67

Ook nu weer zal de resultatenrekening over de onderhavige periode moeten uitwijzen welke calculatie juist is:

Resultatenrekening

	produkten	
	E	F
Opbrengsten	$\frac{1.000}{300} \times 639 = 2.130,-$	$\frac{1.000}{10} \times 146,70 = 14.670,-$
Variabele kosten ..	$\frac{1.000}{300} \times (50+60) = 366,67$	$\frac{1.000}{10} \times (50+60) = 11.000,-$
Opbrengst boven variabele kosten ..	1.763,33	3.670,-

Aangezien de debetzijde van de Verlies- en Winstrekening ook nu overigens hetzelfde is of E dan wel F wordt gemaakt, geeft F de grootste winst of het kleinste verlies en niet E.

Ik meen dat dit — weer — twee voorbeelden ervan zijn, „dat de zgn. integrale calculatie er gemakkelijk toe kan leiden, dat een order wordt geaccepteerd, die nadelig voor het bedrijf is”.

Het is zeer gevaarlijk om de „boekhouder” integraal te laten calculeren en ook om hem de integrale resultaten van verschillende productieprogramma's naast elkaar te laten plaatsen, want ik meen te hebben aangetoond dat al is een order integraal winstgeverder dan een andere, die eerste order toch nog niet de voordeligste behoeft te zijn. „Men behoeft dus niets anders te doen” — en ik doe niet anders — „dan de opbrengst en de variabele kosten der verschillende programma's met elkaar te vergelijken”.

Ad 1.

a. Wat betreft het misleidende en ondoelmatige van de knelpuntswaarde verwijs ik naar wat hiervoor bij punt 2 en hierna bij punt 1c wordt behandeld.

arbitrale vonnis. Al deze facetten komen in het ruim 300 bladzijden tellende boek van Mr. Nolen ter sprake en nog veel meer.

Van dat meerdere moge ik één belangrijke toevoeging, vergeleken bij de vorige drukken, noemen. Dat is het bindend advies. Voor het eerst wordt in deze Handleiding een apart hoofdstuk aan het bindend advies gewijd. Het bindend advies — een contradictio in terminis, want het „advies” van de derde bindt partijen en geeft hun niet alleen maar een goede raad — treedt overal daar op, waar de wetgever aan de arbitrage een halt toeroept en ook wel daar, waar arbitrage op zichzelf genomen mogelijk zou zijn geweest. Mr. Nolen laat er geen twijfel over bestaan, dat in het algemeen, waar partijen de keus hebben, de arbitrage de voorkeur verdient. Wij zijn dit met Mr. Nolen eens en zouden daar alleen, voor de toekomst, de wens aan willen verbinden dat de wetgever zoveel mogelijk de obstakels, welke de arbitrage in haar vlucht beperken, al zijn dit niet zo schrikbarend vele, opruimt.

Onze Nederlandse arbitrage-literatuur is dus thans weer een Handleiding rijk, bijgewerkt tot op 1957. Deze Handleiding is zowel van belang voor de leken, d.w.z. niet-juristen, die met arbitrage te maken krijgen als voor de juristen, die in steeds toenemende mate bij de behandeling van arbitrages, hetzij als arbiter, hetzij als griffier van een vast scheidsgerecht, hetzij als raadslieden der partijen, betrokken worden. Daarnaast kunnen de juristen bovendien nog hun licht opsteken bij Prof. Mr. R. P. Cleveringa Jzn., die in 1934 bij gelegenheid zijner toen verschenen bewerking van deel II van Van Rossem's Håndboek Burgerlijke Rechtsvordering de arbitragetitel uit ons Wetboek Burgerlijke Rechtsvordering van een uitvoerig commentaar voorzag, alsmede bij het in 1940 verschenen proefschrift van schrijver deze aankondiging, getiteld „Aantasting van Arbitrale Vonnissen”, waarin ook alle arbitrageperikelen voor zover die tot aantasting van arbitrale vonnissen kunnen leiden — en dat zijn er niet weinig! — worden beschreven. Deze laatste twee publikaties zijn echter uitsluitend voor juridisch geschoolde lezers bedoeld.

Zijn deze drie publikaties de bronnen waaruit men kan putten teneinde enigszins uitvoerig over de Nederlandse arbitrage geïnformeerd te geraken, op internationaal terrein bestaat er ook een tweetal. Allereerst de uitgave van de Internationale Kamer van Koophandel, getiteld „L'arbitrage commercial et la loi dans les différents pays”. Deze uitgave verscheen kort na de laatste oorlog in Zwitserland en werd in 1951 van een supplement voorzien. Zij geeft in kort bestek, namelijk gemiddeld 4 bladzijden per land, een overzicht van de arbitrage in vrijwel alle landen ter wereld. Voor West-Europa is zich hierbij sinds 1956 een tweede informatiebron komen voegen in de uitgave van de Union Internationale des Avocats (verschenen bij Dalloz in Parijs), waarin van 16 Westeuropese landen en van de Verenigde Staten van Noord-Amerika niet alleen de wetgeving en rechtspraak over arbitrage, doch ook de praktijk der arbitrage wordt beschreven met per land een model arbitrageclausule, geldig in dat land. Speciale aandacht wordt in deze laatstgenoemde publikatie gewijd aan de voor de praktijk zo belangrijke vraag omtrent de tenuitvoerlegging van in het buitenland gewezen arbitrale vonnissen.

Daar vaak de vraag rijst, waar men zich over de arbitrage kan informeren, meenden wij in het kader van deze aankondiging hierop wat nader te moeten ingaan, zulks te

meer waar hierdoor de plaats van Mr. Nolen's boek op het terrein onzer Nederlandse arbitrage des te duidelijker naar voren komt. Deze Handleiding is, doordat de schrijver de rechtsvragen zoveel mogelijk in de noten behandelt, ondanks de zeer volledige verwerking van rechtspraak en literatuur, voor leken uitstekend leesbaar gebleven. Uiteraard betekent het voor hen geen lichte kost. Dat kan ook niet bij de ingewikkeldheid der materie; vaak zo ingewikkeld, dat ook juristen die zich niet regelmatig op dit terrein bewegen, verstandig doen zich vooraf nader te oriënteren.

Geïnteresseerde leek of jurist — beiden zullen steeds met genoegen en met vrucht de heldere Handleiding van Mr. Nolen raadplegen. Voor de zoveelste maal heeft Mr. Nolen de Nederlandse arbitragewereld een grote dienst bewezen!

Schiedam.

Mr. P. SANDERS.

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt.

In het begin van de verslagweek was de geldmarkt kalm en onveranderd, en ook de toewijzing bij de tender van 13 augustus op driemaands schatkistpromessen ad f. 31 mln. tegen een ongewijzigd disconto van $4\frac{1}{8}$ pCt. p. j. verstoorde deze serene rust niet.

In de tweede helft van de week kwam hierin echter verandering. De grote valuta-aankopen door bankcliënten onttrokken nogal veel middelen aan deze instellingen, hetgeen tot enige verkoopdruk in het schatkistpapier leidde. De grote klap op de yuurpijl kwam, toen De Nederlandsche Bank met ingang van 16 augustus haar tarieven met $\frac{3}{4}$ pCt. verhoogde. Zoals gebruikelijk volgden de marktdisconto's deze wijziging op de voet. Zo kwam het disconto voor driemaandspapier op ca. $4\frac{3}{4}$ — $7\frac{7}{8}$ pCt. De callgeldrente werd eveneens omhooggebracht, nl. van $3\frac{1}{4}$ tot $3\frac{3}{4}$ pCt. De kroon bij de stijgingen werd echter wel gespannen door de rentevoeten voor gemeentelijke kasgeldleningen, welke voor looptijden van 1—12 maanden stegen tot een niveau van 6 tot $7\frac{1}{2}$ pCt.

Rentetarieven van De Nederlandsche Bank
(in pCt.)

Van af:	7/4 1953	7/2 1956	25/8 1956	22/10 1956	17/7 1957	16/8 1957
Wisseldisconto	2½	3	3½	3¾	4½	5
Promessendisconto	3	3½	3¾	4½	4¾	5½
Debetrente in rekening-courant (voor anderen dan particulieren)	3	3½	3¾	4½	4¾	5½

De kapitaalmarkt.

Aan de langzame koersafbrokkeling, die de laatste maanden op de Amsterdamse aandelenmarkt plaatsvond, kwam de afgelopen week een abrupt einde, toen de sinds lang sluimerende inflatie- en devaluatievrees bij het publiek een plotselinge uitbarsting onderging. Het feit, dat de koers van Koninklijke Olie praktisch geheel in Wallstreet tot stand komt, waar het koersniveau gedurende de verslagweek juist daalde, terwijl ook bij de andere Nederlandse internationals buitenlandse invloeden sterk aanwezig zijn, bracht mede dat deze groep relatief weinig in koers steeg, en dat de devaluatiekoorts zich relatief sterker manifesteer-

de bij de binnenlandse industriële en scheepvaartfondsen. Overigens mocht ook de vraag naar dollar- en D.M.-fondsen er zijn, waardoor de koers van de effectendollar en de zgn. Libka-mark (welke laatste naam plotseling op ieders lippen was) met sprongen stegen.

Het kind van de rekening waren de guldenobligaties, waarvan verscheidene, zoals onderstaand koersstaatje illustreert, forse dalingen vertoonden. Vooral met de staatsfondsen was het — zoals met de oude sopraan uit het beroemde lied — bepaald niets meer gedaan; het op peil blijven van de dollarlening Nederland duidde er in dit verband op, dat het ook hier bepaald de valuta-schoen was, die wrong.

Aand. indexcijfers	A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	2 aug. 1957	9 aug. 1957	16 aug. 1957
Algemeen		227,7	223,5	227,6
Internat. concerns		337,1	329,4	333,5
Industrie		148,9	148,5	153,3
Scheepvaart		151,0	147,2	155,8
Banken		112,9	112,9	113,1
Indon. aand.		95,3	93,9	96,5
Aandelen				
Kon. Petroleum	f. 220,20	f. 214,50	f. 212,70	
Unilever	444¼	435¼	449	
Philips	288	280	285	
A.K.U.	181½	179¼	191½	
Kon. N. Hoogovens	298	295	304	
Van Gelder, Zn.	187½	187¼	198¾	
H.A.L.	170½	166½	175½	
Amsterd. Bank	202½	202½	203½	
H.V.A.	116	115½	116¾	
Staatsfondsen				
2½ pCt. N.W.S.	55½	54¾	53¼	
3½ pCt. 1947	84¼	81¾	77½	
3½ pCt. 1955 I	81	79¾	77½	
3 pCt. Grootboek 1946	83¾	81½	79¾	
3 pCt. Dollarlening	93¾	95½	95	
Diverse obligaties				
3½ pCt. Gem. R'dam 1937 VI ...	82½	83	80½	
3½ pCt. Bk. v. Ned. Gem. 1954 II/III	75¼	75¼	74	
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen	85	82½	80	
3½ pCt. Philips 1948	88½	87½	87¾	
3½ pCt. Westl. Hyp. Bank	80	77¾	76½	
New York				
Aandelenkoersgemiddelde				
Dow Jones Industrials	505,1	496,8	488,2	
		J. C. BREZET.		

RECENTE PUBLIKATIES

Rapport van de Nederlandse delegatie over het „Derde Internationale Industriecongres” te New York van 29 november 3 december 1956. Uitgegeven door de Contactcommissie van de centrale werkgeversverbonden in Nederland, 156 blz.

Tijdens het op initiatief van de National Association of Manufacturers en de Raad van Europese Industrie-Federaties bijeengekomen Derde Internationale Industriecongres is aandacht geschonken aan een drietal onderwerpen, die van grote betekenis zijn voor de industriële toekomst van het Westen: de ontwikkeling van de kern-energie, de met „automatisering” aangeduide versnelde voortgang der mechanisatie en de organisatie van de moderne der industriële onderneming. In dit rapport, waarin de drie preadviezen welke aan de besprekingen ten grondslag hebben gelegen zijn opgenomen, legt de Nederlandse delegatie rekenschap af van haar ervaringen. Zij deed dit door het weergeven van de belangrijkste conclusies, waartoe het congres is gekomen, en door het samenvatten van de voornaamste ervaringen, die de delegatie bij haar overige contacten heeft opgedaan.

Prof. H. W. J. Wijnholds: International Trade and Payments.

An introduction to the theory of international trade, commercial policy and other international economic relations. The Academic Press, Pretoria z.j., 181 blz. In kort bestek heeft schrijver getracht de probleemstelling en theorieën op het gebied van de internationale handel en het internationale betalingsverkeer voor studenten te behandelen. Achtereenvolgens worden besproken: de oorzaken die hebben geleid tot het ontstaan van een afzonderlijke theorie, de verklaring van de internationale handel en de gevolgen daarvan, de betalingsbalans, het verband tussen deze en de staat van ontwikkeling van het betreffende land, monetaire systemen en valutaregelingen, de wisselkoersen en de verstoringen van het betalingsbalansenwicht. Het tweede deel van het boek is gewijd aan de handelspolitiek.

J. G. P. Roel: Wat is dat waard? Onroerend goed en de waarde daarvan. Uitg. FED, Amsterdam 1957, 60 blz., f. 3,50.

In 16 korte opstellen wordt een aantal factoren besproken die van betekenis zijn voor de waardebeoordeling van onroerend goed. De schrijver pretendeert niet, hiermede een handleiding te hebben samengesteld die voor elk voorkomend geval tot een juiste beoordeling kan leiden. Zijn doel was een populaire behandeling te geven van enige aspecten van het waardevraagstuk.

Dr. J. C. Ramaer: Europa's toekomst: één markt. Uitg. Beweging van Europese Federalisten, 's-Gravenhage 1957, 72 blz., f. 0,35.

In deze brochure wordt, na een algemene uiteenzetting over de problematiek van de Europese economische integratie, uitvoerig aandacht besteed aan de merites en bepalingen van het te Rome ondertekende verdrag inzake de Europese Economische Gemeenschap.

Kunnen wij klagen? Uitg. Beweging van Europese Federalisten, 's-Gravenhage 1957, 16 blz., f. 0,40.

De betekenis van de Europese Conventie tot waarborging van de Rechten van de Mens en de Fundamentele Vrijheden wordt in deze brochure behandeld. Gepleit wordt voor aanvaarding van het individuele klachtrecht door Nederland.

Dr. F. Hartog: Naar economische eenheid van Europa. Uitg. Beweging van Europese Federalisten, 's-Gravenhage 1957, 29 blz., f. 0,60.

In dit geschrift wordt nagegaan, op welke wijze Europa een betere basis kan vinden voor economische samenwerking met andere delen van de wereld, welke voordelen er verbonden zijn aan een federale economische politiek, welke problemen een economisch-politieke toenadering meebrengt en wat in deze van de samenwerking in Beneluxverband kan worden geleerd.

Prof. Dr. H. Brugmans: Europa, West en Oost. Uitg. Beweging van Europese Federalisten, 's-Gravenhage 1957, 26 blz., f. 0,50.

De taak welke West-Europa heeft ten aanzien van de Oosteuropese landen, zowel nu als in de toekomst, wordt door schrijver geschetst. Het Westen moet volgens schrijver een programma hebben als de landen van Oost-Europa hun vrijheid op enigerlei wijze zouden herwinnen.

Laat Uw
reisbureau
het U
voorrekenen

vliegen is goedkoper
dan U denkt!

De KLM verbindt
118 steden in 74 landen



KLM

KONINKLIJKE LUCHTVAART
MAATSCHAPPIJ

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!

vacatures



Bij de afdeling Arbeidsorganisatie en Loontechniek van de Centrale Dienst der Arbeidsinspectie kan worden geplaatst een

MEDEWERKER

die zal worden belast met het instellen van organisatie- en loontechnische onderzoeken. Vereist: tenminste middelbare schoolopl. en ervaring op genoemd arbeidsterrein; academische vorming sterkt tot aanbeveling. Sal. van f 619,— tot f 1039,— p. m., afh. van leeftijd en ervaring. Schr. soll. aan de afdeling Personeelsvoorziening van de Centrale Personeelsdienst, onder vO 7-1553/7188 (in linkerbovenhoek env. en brief) Spui 49, 's-Gravenhage.



Voor de
particuliere belegger
het
aangewezen
advies-orgaan

Verschijnt 1 keer per 14 dagen

VRAAGT GRATIS PROEFNUMMER

Administratie Bel-Bel - Postbus 42 - Schiedam