

# *Economisch-Statistische Berichten*

De verlaging van het kaspercentage

★

*Dr. J. Wemelsfelder*

Nederlands positie in een groeiende  
wereldeconomie

(IV)

★

*Dr. N. Franken*

Nogmaals de vrijhandelszone

★

*Drs. C. J. Verlinde*

Te weinig marktonderzoek

★

*Prof. Dr. A. Kraal*

Economische kroniek van Indonesië

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

---

42e JAARGANG

No. 2105

WOENSDAG 30 OKTOBER 1957

HOLLANDSCHE SOCIETEIT  
VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.

**Anderhalve Eeuw**

**Levensverzekering**



HOOFDKANTOOR  
Heerengracht 475, Tel. 49100  
AMSTERDAM-C.

HEAD OFFICE FOR CANADA  
330 Bay Street  
TORONTO 1

## CURAÇAO

De op Curaçao gevestigde  
naamloze vennootschappen,  
die

- octrooien,
- handelsmerken,
- copy-rights, etc.

exploiteren, zijn aan een  
zeer laag belastingtarief  
onderworpen.

Voor inlichtingen kan men zich wenden  
tot de

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

**P.O. Box 224, Willemstad (Curaçao).**

Inlichtingen in Nederland bij de  
Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V.,  
Vijzelstraat 32, Amsterdam.



**R. Mees & Zoonen**

**Bankiers en  
Assurantie-makelaars**

**Rotterdam**

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

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

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

## ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut

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

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

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

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 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 aan-  
vraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten”  
f. 0,60 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt  
zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van  
redenen te weigeren.

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; L. M. Koyck; H.W. Lambers;  
J. Tinbergen; F. de Vries; J. R. Zuidema. 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.

# De verlaging van het kaspercentage

De voortdurend in geldmarktkringen min of meer latent gekoesterde wens naar verlaging van het kaspercentage is met ingang van de thans lopende periode — van 22 oktober tot 22 november — in vervulling gegaan. Het percentage is, blijkens persberichten van 21 oktober, met liefst 2 verlaagd, en thans dus op 4 terecht gekomen, naar ik meen een all-time minimum (afgezien van de goede oude tijd, toen het nog niet bestond). Er is voor dit besluit geen motivering openbaar gemaakt; evenmin werd publiekelijk bekend, wanneer dit besluit werd genomen.

Het gevolg van deze verlaging is een verruiming van de liquiditeit van het bankwezen met naar schatting rond f. 100 mln. Was deze nieuwe armslag nodig? Een blik op de stand van de bij De Nederlandsche Bank verplicht aan te houden tegoeden, alsmede op de ontwikkeling daarvan gedurende de op 21 oktober geëindigde kasperiode, geeft een indicatie omtrent de zeer krappe positie der banken. Bedroegen deze saldo's der banken op 23 september nog f. 391 mln., op 21 oktober waren ze teruggelopen tot f. 226 mln., terwijl de voorschotten in rekening-courant bij De Nederlandsche Bank (blijkens de weekstaten) nog eens met f. 40 mln. toenamen, tot nagenoeg hetzelfde bedrag als het totale tegoed.

Het is derhalve uitsluitend dank zij het goede begin dat het werk — handhaving van het verplichte gemiddelde tegoed over de periode van 22 september tot 22 oktober — tot een bevredigend einde werd gebracht. Hoe de banken dan ook de nieuwe periode zonder een verlaging van het kaspercentage (afgezien van een verdere stijging van de voorschotten bij de Centrale Bank, waarover straks meer) hadden moeten doorkomen, zal wel voor altijd een raadsel blijven. Hoogstens kan nog de vraag worden gesteld, of de banken niet reeds in belangrijke mate op het besluit hadden geanticipeerd. Hierbij dient aangetekend te worden, dat de bedoelde persberichten uit... geldmarktkringen kwamen, zodat het besluit zelf daar wellicht reeds eerder bekend was.

In deze situatie nu valt de aankondiging van het succes der Woningbouwlening: ingeschreven werd voor f. 394 mln., waarvan f. 78 mln. door het in betaling geven van aan gemeenten en de Bank voor Nederlandsche Gemeenten verstrekte kasgeldleningen; tevens werd bekend gemaakt dat het overgrote deel op 15 november zal worden gestort. Wat zal hiervan de invloed zijn op de bankbalansen? Terecht wijst „Het Financieele Dagblad” in zijn artikel van 25 oktober op de onmogelijkheid hiervan een taxatie te maken; vast staat wel dat „voor een belangrijk deel van de lening een be-

roep op de banken (zal) worden gedaan”. Verder wordt er in genoemd artikel nog op gewezen, dat ongetwijfeld een belangrijk deel weer naar de kassen der banken zal terugvloeien, doch ook dat daarmede enige tijd gemoeid zal zijn. Dat de geslaagde lening ook niet bepaald bevruchtend zal werken op de animo, en het vermogen, in te schrijven op eventuele nieuwe schatkisttenders, behoeft wel geen betoog. De financiering voor het Rijk zal dus zeker zorgen blijven baren. Zo ook die van het bedrijfsleven, waarop in het genoemde artikel eveneens wordt gewezen.

Stelt men tegen deze achtergronden de verlaging van het kaspercentage, dan lijkt het niet gewaagd te veronderstellen, dat de huidige krappe positie van de banken hierbij een doorslaggevende factor is geweest. Een alternatief ware geweest de banken toe te staan, onder handhaving van het kaspercentage op 6, een groter beroep op de Centrale Bank te doen; de lender of last resort-figuur dus. Behalve dan dat dit bij het huidige disconto een kostbare geschiedenis voor de banken geworden zou zijn, zou, monetair gezien, het resultaat hetzelfde zijn geweest<sup>1)</sup>. Beide methoden geven nl. blijk van nog steeds voortgaande inflatoire financiering, d.w.z. voor zover dus de f. 100 mln. vrijgekomen middelen eraan te pas komen. Men kan het ook zo uitdrukken, dat een eventueel beroep op de Centrale Bank f. 100 mln. kleiner kan zijn dan het zonder de verlaging van het kaspercentage zou zijn geweest. Op de thans gekozen wijze wordt echter bereikt dat deze inflatoire financiering tenminste niet op de bajans van De Nederlandsche Bank tot uiting komt.

In feite kan dat gezien worden als een nieuwe vorm van window-dressing, zowel van de Centrale Bank als van de gewone banken. Voor zover de Woningbouwlening er een rol in heeft gespeeld, kan men misschien nog zeggen dat het de vensters der nieuw te bouwen woningen zijn die ermede kunnen worden verfraaid. Geen zinnig mens zal bezwaar hebben tegen voortzetting van de woningbouw; gerealiseerd dient echter wel te worden, dat het consoliderend effect van de lening, althans voor de bewuste f. 100 mln., verloren dreigt te gaan. Voor het overige blijft het ongemeen interessant te zien hoe de kaarten straks liggen wanneer deze zware wissel op de nationale liquiditeit zal zijn gehonoreerd.

Utrecht.

Drs. B. KASTELEIN.

<sup>1)</sup> Afgezien nog van verdere repercussies, bijv. op de rentevoet en daarmede op de koers o.a. van de jonge lening „die zo goed in de markt lag”.

## INHOUD

	Blz.		Blz.
De verlaging van het kaspercentage .....	915	Ingezonden stuk:	
Nederlands positie in een groeiende wereldeconomie (IV), door Dr. J. Wemelsfelder .....	916	Verlanglijst voor een nieuwe Wet Inkomstenbelasting, door Drs. H. H. J. Meyer, met een naschrift van Drs. D. Brüll .....	929
Nogmaals de vrijhandelszone, door Dr. N. Franken	919	Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. J. C. Brezet ....	930
Te weinig marktonderzoek, door Drs. C. J. Verlinde	923	Notitie:	
Economische kroniek van Indonesië, door Prof. Dr. A. Kraal .....	926	Prijsbeheersing .....	925
		Recente publikaties .....	931
		Statistieken .....	931

De toeneming van ons aandeel in de wereldmarkt is te danken aan een verbeterde concurrentiepositie. Deze is waarschijnlijk te danken aan een zodanige verandering in de comparatieve kostenvoordelen van ons land, dat een ruilvoetverslechtering is opgetreden, die niet in de cijfers tot uitdrukking is gekomen en tegenover de concurrenten een prijsvoordeel heeft gecreëerd. In bijna alle goederencategorieën wist ons land zijn exportpositie te verbeteren. Het verlies van de Indonesische markt blijkt volledig te zijn opgevangen door een heroriëntering op andere exportmarkten. Deze heroriëntering is mogelijk geweest door de structuur van onze export naar Indonesië, door het wegvallen van de industriële export van Oost-Duitsland en door het feit, dat na de tweede wereldoorlog de handel tussen industrielanden veel sterker expandeerde dan de handel tussen industrielanden en de rest van de wereld.

# Nederlands positie in een groeierende wereldeconomie (IV)

## De strijd om de wereldmarkt.

Uit bijdrage III bleek, dat de relatieve toeneming van de Nederlandse export niet verklaard kan worden uit het structuurveranderingsproces, dat zich in de wereldhandel voltrekt. Wij kunnen dit nu ook nog wat meer in detail gaan uitwerken.

Een land kan niet alleen zijn relatief aandeel in de wereldeconomie zien verslechteren of verbeteren doordat grote structuurveranderingen in de wereldhandel optreden, waardoor sommige goederengroepen relatief belangrijker of onbelangrijker worden (hoewel zijn concurrentiepositie dus gelijk blijft, zodat zijn aandeel in de export van de verschillende goederengroepen niet verandert), het kan ook zijn positie zien verslechteren of verbeteren doordat het een groter aandeel weet te verwerven in de totale export der diverse goederengroepen ten koste van andere leveranciers.

Men kan deze beide invloeden berekenen indien men nagaat hoe onze export zich zou hebben ontwikkeld indien wij in 1954 in iedere sector procentueel hetzelfde aandeel zouden hebben behouden als wij bijv. in 1929 hadden. De uitvoerige berekening, die hiervoor nodig is, zal achterwege worden gelaten, zodat volstaan wordt met het produceren van het resultaat. Het verschil tussen het werkelijke aandeel in 1954 en het hypothetisch berekende aandeel (dus het aandeel dat onze export van industrieproducten in de wereldhandel zou uitmaken indien ons aandeel in de diverse goederengroepen gelijk zou zijn gebleven) geeft aan het deel van de verschuiving, dat moet worden toegeschreven aan verbetering van de concurrentiepositie. Het verschil tussen het aandeel in 1929 en genoemd hypothetisch aandeel in 1954 indiceert dan de verandering, die te wijten is aan structurele wijzigingen in het exportpakket.

TABEL 1. *Analyse Nederlandse concurrentiepositie*

aandeel industrie- prod. in weridexp. v. ind. prod. 1929	aandeel industrie- prod. in weridexp. v. ind. prod. 1954	hypothetisch bere- kend aandeel in 1954	verandering te wijten aan concurrentie	verandering te wijten aan structuurwijzi- ging weridexport	totale verandering
2,9 pCt.	3,8 pCt.	2,8 pCt.	+ 1,0 pCt.	- 0,1 pCt.	+ 0,9 pCt.

Uit dit overzichtje blijkt dus dat de toeneming van ons

aandeel in de wereldmarkt te danken is aan een verbeterde concurrentiepositie. Voor 1955 moet ongeveer hetzelfde beeld ontstaan. Er klopt hier iets niet. Verbetering in concurrentiepositie in de wereldeconomie kan slechts op drie manieren tot stand komen, nl.:

- door een onderwaardering van de valuta, waardoor kunstmatig een tijdelijke voorsprong 'op' buitenlandse concurrenten kan worden verkregen;
- door een grote activiteit en goodwill van de exporteurs, die door grote verkoopeigenschappen onder dezelfde concurrentievoorwaarden als buitenlandse concurrenten méér kunnen bereiken dan deze buitenlandse collega's en doordat zij kans zien speciaal behoeften aan het Nederlandse produkt te creëren;
- door een zodanige nadelige verandering in de comparatieve kostenverhoudingen van het exporterende land (in ons voorbeeld dus Nederland), dat een ruilvoetverslechtering voor dit land optreedt en dus tegenover de concurrenten een prijsvoordeel wordt gecreëerd.

Wat het onder a) genoemde aspect, de onderwaardering van de gulden, betreft, het is nauwelijks aannemelijk, dat dit in belangrijke mate een rol heeft gespeeld. Sinds 1950 heeft de gulden perioden van over- en onderwaardering gekend. Gemiddeld is er, gegeven de — zij het ruime — schommelingen rond het betalingsbalansevenwicht, in grote trekken pariteit geweest.

Het is ook niet aannemelijk, dat de Nederlandse exporteur speciaal in de betrokken periode veel actiever en succesvoller zou zijn geweest dan zijn buitenlandse collega's en daardoor bij eenzelfde prijs voor zijn produkt aanzienlijk meer zou hebben bereikt.

Onze exportprestaties liggen nl. ver boven die van landen in min of meer gelijkwaardige posities, zoals uit onderstaand overzichtje blijkt.

Het lijkt niet erg waarschijnlijk, dat de Nederlandse exporteur, hoe actief en slim hij ook mag zijn, bij deze prestaties niet enige steun in de rug moet hebben gehad van een gunstige concurrentiepositie tegenover het buitenland.

Rest als enige mogelijkheid, dat conform de door ons uitvoerig beschreven specifieke en moeilijke positie van de Nederlandse economie in het internationaal verkeer zich

TABEL 2.

## Exportvolume

(1938 = 100)

	Neder-land	Dene-marken	Noor-wegen	Zweden	Engel-land	B.L.E. U.
1938 .....	100	100	100	100	100	100
1950 .....	131	124	110	130	161	112
1953 .....	190	148.	125	131	152	135
1955 .....	236	175	137	152	170	172
1956 .....	247	176	153	166	181	175

toch een zekere ruilvoetverslechtering heeft voorgedaan, waardoor een voorsprong op de buitenlandse concurrentie kon worden verkregen, een ruilvoetverslechtering, die niet in de beschikbare statistische gegevens tot uitdrukking is gekomen. (Gegeven de moeilijkheid om een betrouwbare ruilvoetindex samen te stellen, is dit stellig niet onwaarschijnlijk). De conclusie dringt zich ook langs deze empirische weg weer op dat wij, zij het in sterk gemitigeerde vorm, één soort Japan van het westen zijn en dat wij door amputaties op de eigen welvaart, marktgebied op anderen moeten zien te veroveren en in het verleden hebben veroverd.

Het is nu interessant nog een stap verder te gaan door te onderzoeken in welke sectoren deze verbetering zich heeft voorgedaan. Hierover geeft onderstaand staatje enig licht.

TABEL 3.

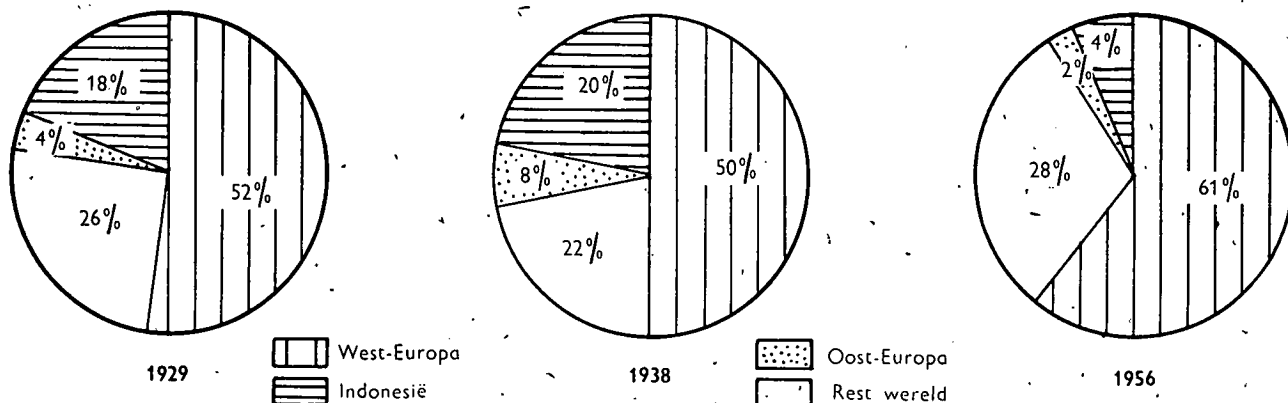
## Aandeel van export Nederlandse bedrijfstak in wereld-export van desbetreffende bedrijfstak

	1929	1954	Toeneming in pCt. (1929 = 100)
	(in pCt.)		
machines, instrumenten e.d. ....	1,1	1,5	+ 36
elektrotechn. produkten .....	10,0	9,8	- 2
vervoermiddelen e.d. ....	1,5	2,7	+ 80
chemische produkten .....	4,3	4,8	+ 11
metalen e.d. ....	2,7	4,1	+ 51
textiel .....	1,5	2,7	+ 80
overige industrieproducten .....	2,2	3,3	+ 50

Men ziet dat Nederland in bijna alle goederencategorieën zijn positie wist te verbeteren, terwijl het in de elektro-technische sector zijn aandeel praktisch kon handhaven. Gezien ons onevenredig groot aandeel in de wereldhandel in deze laatste categorie van produkten lijkt het ook moeilijker dit aandeel te verdedigen tegen de concurrentie. Het is als bij het spel van landkappertje, hoe groter het gebied dat men te verdedigen heeft, hoe gemakkelijker eraan geknabbel kan worden.

FIGUUR 1.

## Verdeling Nederlandse industriële export naar exportmarkten in 1929, 1938 en 1954



## De afzetmarkten.

Al met al slaan wij toch wel, ondanks de hierboven gemaakte opmerkingen, met verbazing de gegeven cijferparade gade. Wij kunnen ondanks alles deze cijfers zien als de verwonderlijk hoge rapportcijfers van een achtergeraakte leerling, die zijn achterstand in snel tempo heeft ingehaald. Welke daarbij ook eventueel de steun van onze concurrentiepositie mag zijn geweest, onze verwondering gaat over in bewondering, indien wij het probleem van de afzetmarkten bezien. Immers, bij de verkoop van goederen is niet alleen het assortiment, dat men aan de man tracht te brengen, van belang, doch ook de omvang en ligging van de afzetmarkten.

In dit opzicht heeft zich sedert de tweede wereldoorlog een drastische structuurverandering voltrokken, die uit onderstaande grafiekjes blijkt.

Uit deze grafiekjes springt een interessant feit naar voren, dat door de algemene exportstatistieken altijd verdoezeld wordt en daardoor minder bekend is.

Ons land dreef vóór de oorlog voor niet minder dan 1/5 deel van zijn industriële export op Indonesië. Na de oorlog is dit Indonesische aandeel snel gereduceerd tot 1/25 deel. Wij verloren dus praktisch bijna 1/5 deel van onze afzetmarkt.

Ieder aan wie men van tevoren het verlies van zo'n omvangrijke markt voorspeld zou hebben, zou dit als een onoverkomelijke catastrofe hebben gezien. Dit verlies blijkt volledig te zijn opgevangen door een heroriëntering op andere exportmarkten. De door ons land geleverde prestaties zijn daardoor dan ook aanzienlijk groter dan men alleen uit de toeneming van ons aandeel in de wereldexport zou kunnen afleiden, omdat men bij dit alles in aanmerking moet nemen, dat dit cijfer een compensatie inhoudt voor het verlies van bijna 20 pCt. van ons exportdebiet.

De vraag rijst hoe deze heroriëntering op andere exportmarkten mogelijk is geweest. Verschillende factoren hebben ons bij het aanpassingsproces geholpen.

In de eerste plaats — heel paradoxaal — de structuur van onze export naar Indonesië zelf. Een nader onderzoek leert namelijk, dat wij verhoudingsgewijs meer „dynamische” exportprodukten naar Indonesië stuurden dan gemiddeld naar alle andere landen van de wereld. Doordat deze markt wegviel hadden wij dus ook verhoudingsgewijs een vrij groot surplus aan goederen, waarvoor een snel

expanderende wereldmarkt bestond. „Dynamische“ producten immers raakt men gemakkelijker kwijt dan „statische“ producten. Het verlies van de Indonesische markt berokkende dus verhoudingsgewijs minder schade dan het verlies van enige andere markt.

Een tweede gunstige omstandigheid was natuurlijk het wegvallen van de industriële export van Oost-Duitsland, waardoor een groot vacuüm op de wereldmarkt ontstond, dat op bijna 6 à 7 pCt. van de vooroorlogse wereldexport kan worden geschat. Zonder de kansen om dit vacuüm op te vullen zou de geschetste readaptatie van de Nederlandse economie waarschijnlijk moeilijker zijn geweest.

Een derde gunstige omstandigheid was dat juist na de tweede wereldoorlog de handel tussen industrielanden onderling veel sterker expandeerde dan de handel tussen industrielanden en de rest van de wereld<sup>1)</sup>. Hierdoor hadden wij dus het voordeel dat de snelst groeiende markten voor ons als uitlaatklep voor onze exportdrang het gemakkelijkst bereikbaar en bewerkbaar waren. Zo zien wij uit de grafieken, dat het verlies van de Indonesische markt met name kon worden goedge maakt op de Europese markt en op de markten in andere overzeese gebieden. Het leeuwedeel van de compensatie kwam echter voor rekening van de Europese markt.

Gegeven dat juist de handel tussen industrielanden relatief sterk expandeert, is een steeds sterkere oriëntering van ons land op West-Europa — mits passend in het raam der zich voltrekkende structuurveranderingen — op zichzelf geen ongezond verschijnsel en niet in strijd met de eisen van een zekere exportspreiding. De Europese integratie accentueert in dit opzicht de zich voltrekkende structuurveranderingen.

#### Export en conjunctuur; kentering van het getij? <sup>2)</sup>

Ondertussen worden de berichten over onze exportpositie sedert het laatste jaar steeds somberder. Het exportexpansietempo neemt snel af, zoals uit onderstaand overzichtje, waarin de expansiepercentages in verhouding tot ieder voorafgaand jaar zijn weergegeven, blijkt.

TABEL 4.

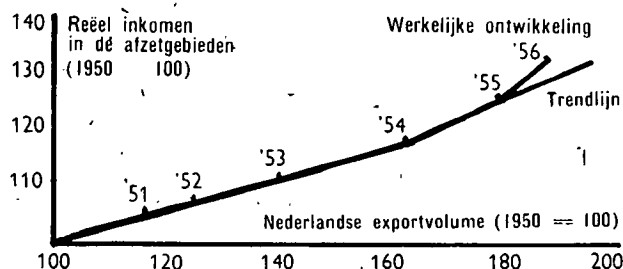
#### Toeneming export (t.o.v. ieder voorafgaand jaar)

1950	+ 16 pCt.
1953	+ 15 pCt.
1955	+ 9 pCt.
1956	+ 4 pCt.

Voor een belangrijk deel hangt dit samen met de vermindering van het groeitempo in het reëel inkomen in het buitenland, doch dit verklaart de afneming niet voldoende, zoals onderstaand grafiekje laat zien.

FIGUUR 2.

#### De ontwikkeling van het reëel inkomen in de afzetgebieden en het volume van de Nederlandse export (1950—1956)

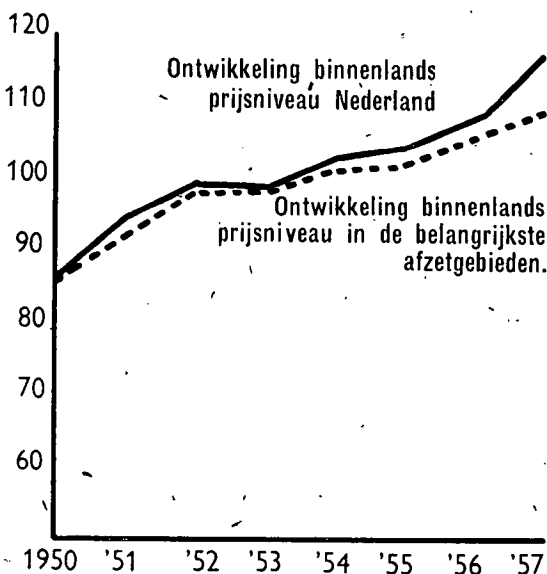


In bovenstaande grafiek is verticaal het inkomen in onze belangrijkste afnemerslanden weergegeven<sup>3)</sup>, gewogen naar de betekenis voor onze afzet, en horizontaal de ontwikkeling van de export in de corresponderende jaren.

Uit de tekening blijkt, dat na 1955 de ontwikkeling af gaat wijken van het tot dan toe gevolgde patroon. In diezelfde periode loopt ook de stijging van ons binnenlands prijsniveau uit op dat van onze handelspartners, zoals uit onderstaande grafiek blijkt.

FIGUUR 3.

#### Ontwikkeling binnenlands prijsniveau (kleinhandels-prijzen) in Nederland en in de afzetgebieden; 1950-1957 (1953 = 100)



Toch is het beeld van deze achteruitgang van onze concurrentiepositie niet volledig. Wanneer wij onze exportprestaties in het jongste verleden met die van onze Europese concurrenten vergelijken, krijgen wij het volgende beeld:

TABEL 5.

	Nederland	O.E.E.C.-landen	O.E.E.C. zonder Duitsland
1955	100	100	100
1956	105	108	106
1957 (voor zover bekend)	109	113	111

Wanneer wij Duitsland niet meerekenen, blijken onze prestaties bijna gelijk te zijn aan die van het gemiddelde O.E.E.C.-land. Een deel van onze zorgen wordt dan ook stellig bepaald door de overwaardering van de Duitse mark en zou door een juistere waardering van deze valuta worden weggenomen.

Niettemin, ondanks het feit dat onze exportpositie in vergelijking tot de groei van het nationaal inkomen in het

<sup>1)</sup> Het aandeel van de handel tussen industrielanden in de wereldhandel nam toe van ca. 30 pCt. vóór de oorlog tot 38 pCt. in 1956. Het leeuwedeel kwam hierbij toe aan de handel tussen Westeuropese landen. Zie: International Trade 1955 en International Trade 1956, publikatie G.A.T.T.

<sup>2)</sup> Uitvoeriger beschouwingen hierover zijn te vinden in een rede van Prof. G. Brouwers voor de Nederlandse Kamer van Koophandel voor Amerika op 22 juli 1957. Een verslag hiervan is te vinden in „Het Financieele Dagblad” van 23 juli 1957.

<sup>3)</sup> Het zijn hier de O.E.E.C.-landen en de Verenigde Staten en Canada, waarheen 70 pCt. van onze export gaat.

De discussie over de vrijhandelszone leidt ongetwijfeld tot de slotsom, dat een waarlijke integratie in West-Europa slechts denkbaar is in een tariefgemeenschap. Indien het doorvoeren van de huidige plannen de introductie van moeizame en kostbare procedures in het onderlinge verkeer met zich zal brengen, rijst de vraag, of de dan relatief geringe uitbreiding van het vrije goederenverkeer wel opweegt tegen alle nadelen, die aan een scherp bewaakt onderling verkeer zijn verbonden. Anderzijds ware op te merken, dat gezien de aanmerkelijke belangen van ons land bij het voorkomen van een „opsluiting in de E.E.G.“, een lichtvaardige kritiek op de huidige plannen onverantwoord is. Een studie van de tariefverschillen, alsmede een onderzoek naar de mogelijkheden van tariefaanpassing zijn thans van primair belang. Eerst daarna zal een oordeel over de vrijhandelszone in het algemeen kunnen worden gevormd.

De plannen tot formatie van een vrijhandelszone in West-Europa hebben reeds vele mensen in beweging gebracht en vormen het onderwerp van nog talrijker discussies. Opmerkelijk is, dat de gedachtenwisseling zich in hoofdzaak concentreert op enige punten van meer technische aard en wel in het bijzonder op de certificaten van oorsprong. Omtrent de principiële opzet van het vrijhandelsgebied en de inhoud die men daaraan wil geven, bestaat echter nog weinig meer dan een uiterst vaag beeld. Deze ontwikkeling doet het gevaar ontstaan, dat het gesprek zal voeren tot bepaalde opvattingen en afspraken, die bij nadere beschouwing wellicht niet zullen blijken te passen in de principiële opzet. In de volgende beschouwingen mogen enkele aspecten van het Westeuropese vrijhandelsgebied nader worden belicht, waarbij wordt aangeknoopt aan enige publikaties van oudere datum.

#### Externe aspecten.

De vorming van een vrijhandelsgebied werpt een aantal problemen op, die kunnen worden beschouwd als algemene integratievraagstukken. Daarnaast doen zich evenwel problemen voor, die rechtstreeks verbonden zijn aan deze bijzondere vorm van integratie. Tot deze specifieke vraagstukken behoren in de eerste plaats de gevolgen van de

(vervolg van blz. 918)

buitenland verslechterde (zie grafiek), liep ons aandeel in de wereldexport althans in 1956 niet terug. Met andere woorden, indien onze exportpositie „normaal” zou zijn geweest (dus onze betalingsbalans in evenwicht zou zijn geweest bij een lager prijsniveau voor exportprodukten), zou door een zekere ruilvoetverslechtering ook in dat op zichzelf reeds abnormale jaar ons aandeel in de wereldmarkt hebben moeten toenemen.

Ook hieruit zou men weer kunnen opmaken, dat onder de oppervlakte der monetaire moeilijkheden dezelfde krachten werken, die onze positie de door ons geschetste „Japanse” karakteristiek geven.

In een volgende bijdrage zal worden nagegaan, langs welke wegen onze in bepaalde opzichten toch wel bijzondere positie in het internationaal economisch verkeer kan worden verbeterd.

<sup>1</sup>s-Gravenhage.

Dr. J. WEMELSFELDER.

## Nogmaals de vrijhandelszone

zelfstandigheid van beleid ten opzichte van derde landen bij een onderling vrij verkeer tussen de deelnemende landen. De ongelijkheid van invoerrechten aan de buitengrens van het vrijhandelsgebied vormt wel de meest duidelijke illustratie van de specifieke vrijhandelszoneproblemen. In voorgaande beschouwingen werd de stelling verdedigd, dat langs verschillende wegen deze ongelijkheid van rechten zal leiden tot een druk op de relatief hoge rechten, die aan de buitengrens worden geheven <sup>1)</sup>. Het is van belang deze conclusie aan een nader onderzoek te onderwerpen.

Indien men de ongelijkheid van invoerrechten stelt als het kernprobleem van het vrijhandelsgebied, dan ligt in theorie de oplossing voor de hand. Een aanpassing van rechten zal alle bezwaren wegnemen en het is in dit verband in principe niet van belang of deze aanpassing een verhoging of verlaging van rechten zal inhouden. Pepaalde overwegingen maken evenwel een aanpassing in bovenwaartse richting ongewenst, terwijl in vele gevallen ook een algemene beweging naar boven op grond van de actuele economische belangen niet mag worden verwacht.

In dit verband zij gewezen op twee aspecten van de vrijhandelszone, die gemakshalve als het interne en het externe aspect kunnen worden aangeduid. Omtrent het externe aspect, waarbij wordt gedoeld op de relaties van de vrijhandelszone met derde landen, treft men een aantal bepalingen aan in het G.A.T.T. In deze overeenkomst wordt de integratie gezien van mondiaal standpunt. Zo leest men in paragraaf 4 van artikel XXIV van de Algemene Overeenkomst: „The contracting parties recognize the desirability of increasing freedom of trade by the development, through voluntary agreements, of closer integration between the economies of the countries parties to such agreements. They also recognize that the purpose of a customs union or a free trade area should be to facilitate trade between the parties and not to raise barriers to the trade of other contracting parties with such parties”. Met andere woorden, de vrijhandelszone wordt een aanvaardbare constructie geacht, voor zover deze niet in strijd komt met het mondiale streven naar liberalisatie van de handel.

<sup>1)</sup> Zie o.a. „Een Europese vrijhandelszone” in „E.-S.B.” van 19 juni 1957.

Dit uitgangspunt voert rechtstreeks tot enige voorwaarden, die aan het tot stand komen van een vrijhandelszone moeten worden gesteld. Daarvan is wel de voornaamste, dat de formatie van een vrijhandelszone niet mag leiden tot een verhoging van invoerrechten (art. XXIV 5.b.)<sup>2)</sup>.

Van mondiaal standpunt bezien is een aanpassing van rechten aan de buitengrens in bovenwaartse richting onaanvaardbaar, daar deze een nieuwe belemmering van het internationale goederenverkeer zou opleveren en de belangen van derde landen zou schaden. Een gelijklopende conclusie kan worden getrokken indien men zich baseert op een algemeen Nederlands standpunt. Teveel Nederlandse belangen zouden in de waagschaal worden gesteld, indien de formatie van een vrijhandelszone zou leiden tot een additionele druk in de richting van een vergaande exclusief continentale oriëntatie. Integendeel, een der voornaamste argumenten die voor de vrijhandelszone pleiten, vormt wel het Nederlands belang bij een verruiming van de handel buiten de Gemeenschap van de zes E.G.K.S.-landen en het mitigeren van de ongewenste gevolgen van de absolute onderlinge preferentie bij een relatief hoog tarief van invoerrechten in de Europese Economische Gemeenschap.

Deze conclusie gaat lijnrecht in tegen de argumenten van hen, die in deze verdergaande integratie een middel zien om te komen tot een uitbreiding van de genoten bescherming over een breder terrein, respectievelijk als een constructie waarin nog onvervulde verlangens in deze richting kunnen worden verwezenlijkt. In dit verband zij herinnerd aan de uitspraak van J. Viner, dat zowel vrijhandelaren als protectionisten de integratie vaak met evenveel enthousiasme begroeten<sup>3)</sup>.

Deze uitspraak krijgt des te meer betekenis, naarmate het te integreren gebied in uitgestrektheid toeneemt. Waar enerzijds de vrijhandelaren deze integratie zullen toejuichen als een uitbreiding van het terrein, waarover de internationale arbeidsverdeling zich in betrekkelijke vrijheid zal kunnen ontplooiën, verwelkomen de protectionisten dezelfde uitbreiding van het gebied als een mogelijkheid om, gezien de grotere economische potenties binnen de zone, tot afsluiting van buiten over te gaan. Een vermenging van beide argumenten schept gevaren, waarvoor niet nadrukkelijk genoeg kan worden gewaarschuwd: met name voor het gevaar, dat grotere belangen aan een mogelijk bedreigd deelbelang ondergeschikt worden.

Terloops zij gewezen op enige recente beschouwingen van Mr. P. A. Blaisse, waarin duidelijk de positie van Nederland in het internationale economische bestel wordt belicht<sup>4)</sup>. Na een korte uiteenzetting over de buitenlandse economische betrekkingen van ons land en een kritische analyse van de E.E.G., wijdt de schrijver enige aandacht aan de vrijhandelszone en introduceert daarbij de begrippen vrijhandelszone „oude” en „nieuwe stijl”.

De vrijhandelszone oude stijl wordt gelijkgesteld aan de vrijhandelszone volgens G.A.T.T.-opzet, terwijl de nieuwe stijl duidt op een meer genuanceerde vorm van integratie,

<sup>2)</sup> Van mondiaal standpunt bezien is zelfs te verdedigen, dat een verlaging van rechten wenselijk is. In dit verband zij verwezen naar de beschouwing in de Economist van april 1957: „Tolunie en vrijhandelszone bij de Europese integratie”.

<sup>3)</sup> J. Viner: „The customs union issue”, Londen 1950, blz. 22 e.v.

<sup>4)</sup> „De gemeenschappelijke markt”, in Economisch Kwartaloverzicht van de Amsterdamsche Bank, nr. 117, 2e kwartaal 1957.

een conventie met spelregels ook ten aanzien van andere onderwerpen dan de onderlinge opheffing van tarief- en contingentsbarrières. Mr. Blaisse keert zich af van de vrijhandelszone oude stijl, daar deze een sterk discriminerend karakter toont, onder andere ten gevolge van de autonomie in het beleid ten opzichte van derde landen.

Enerzijds moet worden opgemerkt, dat de aldus gecreëerde tegenstelling in feite niet bestaat. Mr. Blaisses bezwaren gelden interne aspecten, terwijl het G.A.T.T. in hoofdzaak externe consequenties belicht, en zeker geen belemmering vormt voor het treffen van maatregelen, gericht op het voorkomen van discriminatie in het onder-

linge verkeer. Anderzijds zij geconstateerd, dat de verwerping van de G.A.T.T.-opzet afbreuk doet aan de nuttige taak, die de G.A.T.T.-vergadering in dit verband kan vervullen. Zoals in het voorgaande is uiteengezet, stelt het G.A.T.T. bepaalde voorwaarden ten aanzien van de integratie, die erop zijn gericht te voorkomen, dat bij de integratie autarkische doeleinden worden verwezenlijkt. De vergadering van verdragsluitende partijen van het G.A.T.T. zal op de naleving van deze voorwaarden hebben toe te zien. Het verdient aanbeveling in deze alle mogelijke steun te verlenen, teneinde te voorkomen, dat Nederland verzeild geraakt in een stroming, die is gericht op afsluiting van derde landen. Aan de inleidende beschouwing van Mr. Blaisse kunnen voor deze conclusie vele argumenten worden ontleend.

#### Interne aspecten.

In het voorgaande zijn enige argumenten aangevoerd, die het duidelijk maken, dat een aanpassing van rechten steeds zal moeten duiden op zo al niet een verlaging tot het laagste recht, dat ergens aan de buitengrens wordt geheven, dan toch op een proces, dat per saldo een aanpassing op het huidige gemiddelde niveau oplevert. Dit gemiddelde niveau behoeft men dan nog niet als een zuiver mathematisch gemiddelde te zien, doch meer als een niveau, dat globaal de „Grad der Behinderung des Importes” aangeeft<sup>5)</sup>.

<sup>5)</sup> G. Haberler: „Der Internationale Handel”, Berlijn 1933.



VOOR  
SCHOENEN  
VAN  
STANDING

*Barratt's*

OF BRITAIN.

**BATA**  
**INTERNATIONAL**  
AMSTERDAM - KALVERSTRAAT

(Advertentie)



Inmiddels leidt de voorgaande beschouwing over de externe aspecten van het onderhavige probleem tot een belangrijke gevolgtrekking met betrekking tot de interne aspecten van het vraagstuk. De openstelling van de onderlinge grenzen bij handhaving van verschillende rechten op de import uit derde landen, leidt tot een druk op de hogere rechten aan de buitengrens. Mede gezien de verhoging van invoerrechten, die de overgang op het E.E.G.-tarief voor ons land met zich brengt, mag het in het algemeen een Nederlands belang worden geacht te voorkomen, dat deze druk door bepaalde interne maatregelen wordt gemitigeerd. Het lijkt dan ook de voorkeur te verdienen, in plaats van de discussie slechts te concentreren op het vinden van een afdoende oplossing voor de problemen, die de ongelijkheid in rechten aan de buitengrens oplevert, na te gaan in hoeverre een aanpassing van rechten kan worden bewerkstelligd.

Indien de gegeven constellatie zou leiden tot volkomen eenzijdige concessies, dan zal verlaging en aanpassing van rechten niet meer blijken te zijn dan een vrome wens. Enig optimisme evenwel lijkt niet geheel ongemotiveerd. De integratie van de E.G.K.S.-landen zal onvermijdelijk leiden tot verschuivingen in de arbeidsverdeling in Europa. Tegelijk daarmee zullen geleidelijk de belangen, verbonden aan bepaalde beschermde posities, verminderen en zal de handhaving van wellicht nog relatief hoge rechten in het E.E.G.-tarief minder noodzakelijk worden. Hetzelfde geldt voor de vrijhandelszone, mits althans wordt voorkomen, dat bepaalde maatregelen het mogelijk maken de bescherming ook binnen de zone te continueren.

Ten aanzien van de actuele situatie zij opgemerkt, dat de mogelijkheid tot wederzijdse concessies niet a priori uitgesloten moet worden geacht, waarbij in het bijzonder zij gedacht aan het Verenigd Koninkrijk. Beslist moeilijker ligt de verhouding ten opzichte van Zwitserland en Scandinavië. In dit kader valt voorts te bedenken, dat lang niet ieder verschil in rechten tot onaanvaardbare gevolgen behoeft te leiden.

De economische politiek heeft geleid tot velerlei maatregelen, die de concurrentiepositie van de onderscheiden landen in sterke mate hebben beïnvloed, zodat jaarlijks niet de invoerrechten alleen bepalend kunnen worden geacht. Daarenboven bestaan nog immer verschillen in vestigingsplaatsfactoren, die in vele gevallen een rechtvoordeel zullen compenseren. Een globale beoordeling van het probleem kan dan ook nimmer tot aanvaardbare conclusies leiden. Slechts een gedetailleerd onderzoek zal kunnen leren in hoeverre verschillen in de buitenrechten onaanvaardbare consequenties zullen opleveren.

Door een aanpassing van rechten zal men kunnen bereiken, dat de noodzaak tot beperking van het onderlinge vrije verkeer in een aantal gevallen komt te vervallen, waardoor enerzijds omslachtige en kostbare administratieve procedures worden vermeden en anderzijds de bijdrage, die de vrijhandelszone zal leveren tot de vrije internationale arbeidsverdeling, zal toenemen. Bovendien zal een nader onderzoek van de actuele verhoudingen aantonen, dat niet alle verschillen onaanvaardbare gevolgen zullen opleveren <sup>6)</sup>.

Eerst indien is nagegaan in hoeverre de onderlinge vrijdom dient te worden beperkt, zal het mogelijk zijn zich

<sup>6)</sup> Men zou de posten, waarop geen of in hun effect verwaarloosbare verschillen in rechten bestaan, op liberalisatielijsten kunnen samenvatten.

een scherper beeld te vormen van de betekenis van de vrijhandelszone voor de buitenlandse economische relaties, of scherper nog gesteld, zal men zich een oordeel kunnen vormen over de mogelijkheid van de formatie van een vrijhandelsgebied in West-Europa. De incongruentie immers tussen interne en externe maatregelen leidt tot een constructie, die zuiver economisch gezien bepaald niet fraai kan worden genoemd en waarvan moet worden betwijfeld of zij van duurzame aard zal zijn. Wil men een waarlijke bijdrage leveren tot de internationale arbeidsverdeling, dan zal het vrijhandelsgebied uiteindelijk in een tariefgemeenschap moeten overgaan. De voor West-Europa weinig eëtgende vrijhandelszone-constructie dient vooralsnog echter als een politiek bepaald gegeven te worden aanvaard <sup>7)</sup>.

#### De beperking van het vrije verkeer.

Uit het voorgaande blijkt, dat een gesprek over de wijze waarop de ongewenste gevolgen van de heffing van uiteenlopende invoerrechten aan de buitengrens kunnen worden opgevangen, eerst zin kan hebben, indien men zich een indruk heeft gevormd van de omvang waarin onaanvaardbare verhoudingen zullen optreden en aan de hand daarvan een oordeel is ontstaan omtrent de omvang van het vrije verkeer, dat men binnen de zone wil en kan verwezenlijken. Daarbij zal moeten worden overwogen, dat naarmate een kleiner deel van de onderlinge handel vrijelijk de grenzen zal kunnen passeren, de voordelen, voortvloeiende uit een meer rationele arbeidsverdeling, geringer zullen zijn.

Voor zover de moeilijkheden van de vrijhandelszone voortkomen uit de verschillen in rechten aan de buitengrens, die de producenten in de landen met lage rechten een preferentie verschaffen, moet worden opgemerkt, dat de tot nu toe nagestreefde oplossing, nl. die van de certificaten van oorsprong, nimmer toereikend kan zijn. Wil men jaarlijks iedere begunstiging, voortvloeiende uit de rechtenverschillen aan de buitengrens opheffen, dan zal men de eis moeten stellen, dat slechts 100 pCt. zone-origine recht geeft op vrijdom van invoerrechten in het onderlinge verkeer en zelfs dan is nog niet alle gevaar geweken. Door additionele importen in de landen met relatief lage rechten zouden immers produkten met zone-origine kunnen worden vrijgemaakt voor het vrije verkeer in de zone.

Dat bij een dergelijke eis de betekenis van de verdergaande integratie minimaal wordt, behoeft geen toelichting. Een mindere eis evenwel zal de gevaren, welke uit de verschillen in rechten voortvloeien, nooit kunnen opvangen. Bij ieder lager percentage duikt het gevaar van verstoringen in de concurrentieverhoudingen op en wel des te meer naarmate het percentage lager wordt gesteld.

Naast vele praktische bezwaren, verbonden aan het invoeren van een systeem van origine-certificaten, kan bovendien worden gewezen op een meer principiële kant van deze kwestie. Indien een bepaald produkt aan de gestelde criteria voldoet, verkrijgt het vrijdom in het onderlinge verkeer. Zulks betekent evenwel, dat de leverancier van dit artikel toch nog een voordeel geniet op de invoerrechten, die hij over de geïmporteerde bestanddelen heeft voldaan, voor zover deze rechten lager zijn dan in het importerende land.

Omgekeerd is de bescherming van de producenten in het importerende land groter dan overeenkomt met de principiële integratie-opzet, in die gevallen, waarin het

<sup>7)</sup> Vgl. mede de beschouwing in „E.-S.B.” van 19 juni 1957.

betreffende artikel niet van een certificaat van zone-origine kan worden voorzien. Dan immers moet in het onderlinge verkeer de volle heffing worden voldaan. Dat betekent, dat de importeur rechten betaalt over de uit derde landen geïmporteerde bestanddelen (waarvoor de exporteur eventueel restitutie van rechten krijgt), alsmede over de daaraan in de zone toegevoegde waarden. Men zou dus kunnen stellen, dat het eigenlijke doel wordt voorbijgestreefd en wel te meer naarmate de spanning tussen de rechten op de opvolgende produktiestadia in het betreffende tarief groter is <sup>8)</sup>.

Aldus gezien blijkt, dat in het ene geval de voorziene oplossing te weinig geeft en in het andere teveel. Principieel gesteld dient dan ook aan een andere oplossing de voorkeur te worden gegeven, nl. aan een oplossing, die zich bepaalt tot het wegnemen van de oorzaken: de verschillen in rechten. Zulks zou kunnen geschieden door de introductie van compenserende rechten in het onderlinge verkeer. Deze heffing in het onderlinge verkeer zou dan moeten worden beperkt tot de „vreemde bestanddelen” in het geïmporteerde artikel onder gelijktijdige restitutie aan de exporteur van de door hem op deze bestanddelen betaalde invoerrechten. Aldus bereikt men, dat de beperking van het onderlinge vrije verkeer rechtstreeks wordt gebonden aan het gewraakte verschil in invoerrechten aan de buitengrens. De willekeurige scheiding, die door middel van de certificatenprocedure wordt aangebracht tussen goederen die wel en goederen die niet onder vrijdom van rechten circuleren, vervalt, terwijl tevens de daarbij onvermijdelijk optredende discriminatie naar produkt en leverancier wordt vermeden.

Gezien de praktische moeilijkheden, die aan het hanteren van compenserende rechten zijn verbonden, ware wellicht ook een combinatie van beide procedures te overwegen. Men zou door middel van certificaten van oorsprong de meest evidente gevaren voor concurrentievervalsing kunnen afzonderen, waarna de keuze bestaat ofwel de produkten met zone-origine vrijdom te verlenen en op de niet-zone-produkten compenserende rechten te heffen, dan wel de niet-zone-produkten geheel van het onderling vrije verkeer uit te schakelen en op de zone-produkten compenserende rechten te heffen. Door variatie van de criteria, welke bij de bepaling van de oorsprong worden aangelegd, kan men een oneindig aantal mogelijkheden opstellen. Inmiddels dient te worden opgemerkt, dat de eerste keuze in principe te prefereren is. In dat geval immers is de beperking van het onderlinge vrije verkeer geringer en wordt het relatief grote verschil in belasting op zone-produkten en niet-zone-produkten gemitigeerd, terwijl het in het tweede geval niet ondenkbaar is, dat de bezwaren verbonden aan een produktgewijze integratie naar voren komen.

Hoe dit alles ook zij, duidelijk is, dat een beperking van de vrijheid in het onderlinge verkeer zeer moeilijke vraagstukken opwerpt. Indien men zich bovendien realiseert, dat in de praktijk export- en import-belangen vaak aan elkaar tegengesteld zullen zijn, dan blijkt nogmaals hoezeer een zekere mate van tariefharmonisatie gewenst is.

#### Samenvatting.

Uit Nederlands standpunt bezien kan de voortgaande integratie worden toegejuicht, omdat deze kan leiden tot

<sup>8)</sup> Het een en ander vergroot nog het voordeel voor de minder efficiënte producent, die op grond van minder rationele produktmethoden meer waarde toevoegt dan de efficiënte producent en daardoor wellicht juist aan de gestelde criteria t.a.v. de toegevoegde waarde voldoet.

een verdere liberalisatie van de handel en bovendien een verzachting kan geven met betrekking tot bepaalde nadelen, die de aansluiting bij de E.E.G. oplevert. Slechts een multilateraal akkoord van liberale strekking zal in dit opzicht voldoende mogelijkheden kunnen bieden. Indien de actuele verhoudingen zullen leiden tot een overeenkomst betreffende het vrijhandelsgebied, die geen volledige bevrediging van wensen geeft, dan ware in ieder geval te voorkomen, dat door het invoeren van bijzondere maatregelen in het onderlinge vrije verkeer een minder gewenste situatie wordt geconcludeerd.

De discussie over de vrijhandelszone leidt ongetwijfeld tot de slotsom, dat een waarlijke integratie in West-Europa slechts denkbaar is in een tariefgemeenschap. Indien het doorvoeren van de huidige plannen de introductie van moeizame en kostbare procedures in het onderlinge verkeer met zich zal brengen, dan zal in feite nauwelijks van integratie mogen worden gesproken en rijst zelfs de vraag, of de dan relatief geringe uitbreiding van het vrije goederenverkeer wel opweegt tegen alle nadelen, die aan een scherp bewaakt onderling verkeer zijn verbonden.

Waar de keuze tussen tariefgemeenschap en vrijhandelszone thans in hoofdzaak politiek bepaald is, doch mag worden verwacht, dat deze voorkeur in de loop van de tijd zich zal kunnen wijzigen, is het noodzakelijk reeds thans met economische realiteiten rekening te houden. Tot deze realiteiten vallen te rekenen: de druk op hogere rechten aan de buitengrens en evenzeer het afnemend belang van de „imperial preference”. De mogelijkheid tot de overgang naar een volledige tariefgemeenschap moet worden opgehouden.

Anderzijds ware op te merken, dat gezien de aanmerkelijke belangen van ons land bij het voorkomen van een „opsluiting in de E.E.G.”, een lichtvaardige kritiek op de huidige plannen onverantwoord is. Een zorgvuldige afweging van de bezwaren aan de onderhavige constructie verbonden is noodzakelijk. Voor de beoordeling zullen ook de verwachtingen, die redelijkerwijze ten aanzien van de uiteindelijke verwezenlijking van een tariefgemeenschap kunnen worden gekoesterd, van doorslaggevende betekenis zijn. Inmiddels zij aangetekend, dat hiermede nog geen argument is gegeven voor een langdurig uitstel van het overleg. De voorbereidende fase van de E.E.G. zal spoedig beginnen, hetgeen inhoudt dat geleidelijkaan een aanpassing aan de nieuwe omstandigheden tot stand zal komen. Uitstel van de vrijhandelszone leidt dan tot het gevaar, dat bij een later af te sluiten akkoord zal blijken, dat een hernieuwde aanpassing nodig is, dan wel dat de belangen tot bestendiging van de verhoudingen zoals deze zich in de E.E.G. ontwikkelen een dusdanig gewicht in de schaal leggen, dat een verdergaande integratie onmogelijk wordt. Eenzelfde gevaar dreigt ook van de zijde van Engeland, dat in de schorsing van het gesprek over de vrijhandelszone een argument zou kunnen vinden tot een heroriëntatie, welke verdere besprekingen ten eerste zou bemoeilijken.

Een studie van de tariefverschillen, alsmede een onderzoek naar de mogelijkheden van tariefaanpassing zijn thans van primair belang. Eerst dan zal blijken in hoeverre beperkingen in het onderlinge verkeer moeten worden gehandhaafd en zal een oordeel kunnen worden gevormd over de vrijhandelszone in het algemeen.

Vooralsnog kunnen de regels, die gesteld zullen moeten worden ten aanzien van andere onderwerpen dan de op-

Men treft zowel bij de onderzoeker als bij de opdrachtgever oorzaken aan, welke een toenemend gebruik van het marktonderzoek in de weg staan. Schrijver bespreekt een aantal omstandigheden, welke in deze situatie een rol spelen. Daartoe behandelt hij allereerst de psychologische factoren; voor de topleiding van het bedrijf is het zaak, om tussen de commerciële onderzoeker en de verkoper de juiste taakverdeling en samenwerking te doen ontstaan. Een andere belemmerende factor is het dikwijls door de ondernemer genoemde kostenbezwaar. Voor zover dit imperatief is, dient te worden bestudeerd in hoeverre door gemeenschappelijk optreden, of door bekorting van het vooronderzoek, de kosten kunnen worden gereduceerd. Voorts dient de grootste aandacht te worden gegeven aan de presentatie van het onderzoek en de resultaten. Ten slotte gaat schrijver na, wat aan „consumentenzijde” een goede ontwikkeling van het marktonderzoek in de weg kan staan.

## Te weinig markt- onderzoek

Er is, vooral in de laatste jaren, heel veel geschreven over marktonderzoek: standaardwerken, detailstudies, uitvoerige en korte beschouwingen over noodzaak, nut, mogelijkheden, technieken en methodes. Het zou onjuist zijn, zoals soms gedaan wordt, om het resultaat van al deze publicistische activiteiten zonder meer te vergelijken met de toename van het verrichte marktonderzoek door het bedrijfsleven en dan te constateren, dat het resultaat nog onvoldoende en teleurstellend is. Voor een deel immers zijn de geschriften van — overwegend — vaktechnische en theoretische aard; de daarin vervatte studies beogen primair het verfijnen van het marktanalytisch instrumentarium en materiaal en het toetsen daarvan op bruikbaarheid.

De betekenis van deze geschriften voor de toename van de belangstelling en de toepassing van marktonderzoek is indirect, nl. voor zover de studies een verhoogde kwaliteit van het marktonderzoek bevorderen en zo de ondernemer tot het toepassen van marktonderzoek brengen. Ten aanzien van de overige geschriften, waarmede men de ondernemer wel rechtstreeks wenst te benaderen, kan niet worden ontkend, dat er heel veel „gepredikt” maar tot dusver onvoldoende „beleden” wordt of, om meer in stijl te blijven, dat het artikel „marktonderzoek” ruimschoots wordt geëtaleerd, doch onvoldoende gekocht.

Wij willen nu hier nog eens een aantal omstandigheden bespreken, welke in deze situatie een rol spelen, omstandigheden waarvan zowel de aanbieder van het artikel

(vervolg van blz. 922)

heffing van onderlinge tarief- en contingentsbarrières, als van secundair belang worden beschouwd. Deze spelregels zullen nauwkeurig dienen te worden afgestemd op hetgeen op het terrein van tarieven en quota wordt bereikt en primair moeten zijn gericht op de bescherming van de voordelen, die in dit kader worden gerealiseerd. Meer is vooralsnog niet nodig.

Een nadere uitwerking van de hier weergegeven gedachten zou het korte bestek van dit artikel verre te buiten gaan. Indien het betoog een duidelijker beeld heeft gegeven van enige principiële aspecten van het probleem, dan is daarmee aan de opzet voldaan.

Wassenaar, 24 september 1957.

Dr. N. FRANKEN.

marktonderzoek als de consument zich bewust moeten zijn. Men treft zowel bij de onderzoeker als bij de opdrachtgever oorzaken aan, welke een toenemend gebruik van het marktonderzoek in de weg staan. Er zijn reële en vermeende bezwaren. Een scherpe scheiding is niet goed mogelijk. Dezelfde bezwaren kunnen in bepaalde gevallen juist en elders onjuist zijn. Wij bespreken in het algemeen enige obstakels, maar zijn er ons van bewust, dat aan beide zijden van de lijn uitzonderingen bestaan. Beginnen wij met enige algemene belemmerende situaties.

### Algemeen.

#### *Psychologische factoren.*

De commerciële man is van huis uit een improvisator. Dikwijls beschouwt hij verkopen als een „kunst” welke berust op intuïtie en flair. Men haalt er erfelijke aanleg bij, welke al of niet aanwezig is. Het valt buiten het kader van dit artikel, deze zienswijze nader te onderzoeken. Opgemerkt moge worden, dat het totaal van commerciële activiteiten een uitgebreide reeks van deeltaken te zien geeft, welke, al of niet gesplitst, over meer functionarissen kan worden verdeeld en ieder een eigen patroon van eigenschappen vereist. De „road-man” zal een andere typologie te zien geven dan de marktanalyticus; beiden bewegen zich op het commerciële terrein.

Terugkerend tot onze commerciële man zien wij dat hij ook dikwijls meent, dat zijn markt een bijzondere markt is, met speciale kenmerken en dat het voor hem moeilijk is te accepteren, dat buitenstaanders met wetenschappelijke — economische, statistische en psychologische — kennis, methoden en technieken, zaken kunnen onthullen welke de commerciële man met zijn lange ervaring over het hoofd zag of verkeerd interpreteerde, dan wel feiten bewijzen waar hij nog aan twijfelde <sup>1)</sup>.

Ongeacht de omvang en samenstelling van de markt, de aard van de producten, de frequentie van de koop en andere omstandigheden, maakt een systematisch onderzoek een grotere nauwkeurigheid in kennis van de markt mogelijk, waarbij uiteraard de eerder genoemde ervaring een waardevolle steun en basis vormt voor het onderzoek.

<sup>1)</sup> Mme Silvagni-Faure: Travail et Méthodes, januari 1956.

Het is de taak van de topleiding om tussen de commerciële onderzoeker en de verkoper de juiste taakverdeling en samenwerking te doen ontstaan. De ondernemer moet erop attent blijven, dat het in één hand houden van onderzoek en verkoop problemen met zich zal brengen, omdat een onderzoek (marketing research) mede de verkooptechniek en strategie zal omvatten en deze beide objectief en kritisch zal analyseren. Uit de conclusies van de onderzoeker dient dan een taakstellend programma te resulteren.

Het is hier, dat een grote mate van samenwerking en wederzijds begrip tussen onderzoeker en verkoper wordt vereist; tevens wordt hier een belangrijke oorzaak voor het onvoldoende hanteren van marktonderzoek als een onmisbaar en zelfstandig instrument van het commerciële beleid aangetroffen. Een analoge situatie treffen wij aan in het militaire leven bij de troepenofficier en de stafofficier. Wederzijds respect en erkennen van de noodzaak van specialisatie om tot een beter resultaat te komen zijn noodzakelijk. De verkoper zal moeten inzien en erkennen, dat het marktonderzoek ertoe zal kunnen bijdragen dat zijn taak efficiënter en produktiever wordt verricht. Marktonderzoek kan de verkoper helpen bij een betere verkenning van het terrein.

#### *Kosten.*

Een andere belemmerende factor is het zo dikwijls door de ondernemer genoemde kostenbezwaar. Het is zonder meer onjuist te zeggen, dat marktonderzoek kostbaar is. Toegegeven zij, dat er verschil is in kwaliteit van onderzoek; slecht marktonderzoek is niet alléén maar kostbaar. Niet vergeten mag echter worden, dat aan goed marktonderzoek gespecialiseerde arbeid ten grondslag ligt en dat dikwijls uitgebreid en moeizaam spuurwerk nodig is. Ook is vaak het onderzoek weinig spectaculair; het eindrapport lijkt bij oppervlakkige beschouwing weinig imposant in verhouding tot het daarvoor te betalen honorarium. Hieronder zullen wij nog nader op deze aspecten terugkomen. Voorlopig wordt vastgesteld, dat voor specialistische arbeid en voor rapporten van een goede kwaliteit betaald moet worden overeenkomstig de voor specialisten geldende beloningen.

Het zou interessant zijn na te gaan hoeveel de kosten per uur voor specialistische arbeid zijn, wanneer men rekening houdt met de op de salarissen van onderzoekers rustende sociale kosten en overhead, en ook rekening houdt met het netto aantal uren dat bijv. per jaar wordt gewerkt. Het berekenen van een uurbedrag, dat veelal de basis zal zijn bij het vaststellen van de kosten van een onderzoek, kan voor de ondernemer goede informatie vormen. De ondernemer wordt bij het onderzoek door outsiders hiermede geconfronteerd en kan, ter vergelijking, voor met de onderzoeker te vergelijken functionarissen in het eigen bedrijf een dergelijke berekening maken.

Een moeilijkheid is ook, dat de ondernemer in het algemeen niet in de gelegenheid is de kwaliteit van het onderzoek te controleren, zoals eveneens het geval is bij andere vormen van specialistische hulp waar door de opdrachtgever moet kunnen worden vertrouwd op de bekwaamheid en de integriteit van de onderzoeker.

Tenslotte spelen de kosten een verschillende rol, afhankelijk van de financiële positie van de betreffende opdrachtgever. Toch mag — en daar gaat het om — in de meeste gevallen het kostenbezwaar geen aanleiding zijn om gedegen marktonderzoek achterwege te laten. Men dient zich te bezinnen op de vergelijking: kosten van onderzoek versus kosten bij geen onderzoek, welke laatste groter kunnen zijn

door het derven van inkomsten als gevolg van het ontbreken van goede marktkennis. Voor zover het kostenbezwaar imperatief is, dient te worden bestudeerd in hoeverre door gemeenschappelijk optreden kostenverlaging kan worden bereikt. Ook kan het voorkomen, dat de kosten kunnen worden gereduceerd, wanneer de opdrachtgever er in slaagt het vooronderzoek te bekorten door bijv. deugdelijke documentatie.

#### **Het onderzoek.**

Het komt nog veel voor, dat het onderzoek niet systematisch geschiedt, en dat niet voldoende de essentiële zaken gescheiden worden van de minder belangrijke. Ook treft men aan, dat men met gegevens, welke nu eenmaal beschikbaar zijn, onderzoekingen wenst te verrichten in plaats van eerst duidelijk het object van onderzoek vast te stellen en daarna de daárvóór benodigde gegevens te verzamelen. Onvoldoende wordt ook gebruik gemaakt van voor het onderzoek belangrijk grondmateriaal dat bij instituten, organisaties of bureaus aanwezig of verkrijgbaar is. Wij menen, dat ieder bedrijf over een, zij het nog zo eenvoudige, documentatie dient te beschikken met betrekking tot deze bronnen en de daar verkrijgbare gegevens. Uiteraard dient een dergelijke documentatie te worden „bijgehouden“.

Dikwijls wordt als bezwaar vernomen, dat de presentatie van het onderzoek en de resultaten daarvan te weinig rekening houden met de mogelijkheden van consumptie door de opdrachtgever. Het onderzoek zelf kan goed zijn, de getrokken conclusies kunnen juist zijn, maar het rapport krijgt niet de vereiste aandacht. Voor zover dit te wijten is aan de presentatie, is er sprake van verspilling. De grootste aandacht moet worden gegeven aan de wijze van kennisoverdracht. Een op zich zelf juiste, maar te wetenschappelijke uiteenzetting en terminologie kan de dikwijls overbelaste en gehaaste ondernemer afschrikken. Een duidelijk en eenvoudig exposeren van het doel van het onderzoek en de resultaten, met afzonderlijk een verslag over het eigenlijke onderzoek (methode, nauwkeurigheid) wordt in de meeste gevallen als de beste vorm beschouwd en dan ook door de goede marktonderzoeker gehanteerd.

Hierboven werd ervan uitgegaan, dat het onderzoek zelf aan de vereiste normen voldeed; ernstiger wordt het wanneer de kwaliteit moet worden betwijfeld, omdat bijv. <sup>2)</sup>:

1. de dikwijls vermoeiende basisresearch is vermeden en men zich tot meer spectaculaire studies bepaalde;
2. het onderzoek onnodig gecompliceerd werd gemaakt;
3. technieken gebrekkig werden gehanteerd (bijv. het ogenschijnlijk zo eenvoudige enquêteren);
4. niet voldoende onderscheid werd gemaakt tussen, duidelijk aanwijsbare feiten en suggestieve mogelijkheden, zoals deze tijdens het onderzoek naar voren kwamen;
5. soms te weinig rekening werd gehouden met de prioriteit, welke aan de verschillende objecten van onderzoek moest worden gegeven. Het kan bijv. zijn, dat een opinie-onderzoek naar een later tijdstip moet worden verschoven, omdat de verkooporganisatie nog niet op de juiste wijze opereert.

Wij zeiden reeds, dat op de onderzoeker een grote verantwoordelijkheid rust, omdat hij tot de specialisten

<sup>2)</sup> Zie: Leo Bogart: „How to get more out of marketing research”, Harvard Business Review, januari/februari 1956.

behoort wier arbeid t.a.v. de kwaliteit door de opdrachtgever veelal onvoldoende kan worden beoordeeld.

### Opdracht.

Gaan wij thans na, wat verder aan „consumentenzijde” een goede ontwikkeling van het marktonderzoek in de weg staat en op welke wijze de opdrachtgever in gebreke kan blijven. Een eerste voorwaarde, waar echter niet altijd in voldoende mate aan wordt voldaan, is het onderkennen van de problemen. De ondernemer die marktonderzoek — maar dan gedegen en systematisch — verricht, dan wel daartoe besluit, dient nauwkeurig de gebieden en facetten van zijn commercieel beleid te kunnen aanwijzen, waarvan hij een nadere bestudering verlangt; hij moet daarbij in concreto aangeven welke vragen hem bezig houden. In de praktijk komt het er dikwijls op neer, dat de onderzoeker moet beginnen eerst het bestaande beleid te bestuderen, om dan in overleg met de opdrachtgever vast te stellen in welke richting het onderzoek zal moeten gaan en op welke essentiële vragen antwoorden moeten worden gezocht. Ook hier schuilt een moeilijkheid, wanneer de opdracht tot onderzoek niet het vaststellen van het probleem door de onderzoeker impliceert dan wel wanneer de gelegenheid voor de onderzoeker ontbreekt, de door de opdrachtgever genoemde problemen te verifiëren.

Ten einde een deugdelijke basis te verkrijgen voor het onderzoek, dient de opdrachtgever te accepteren, dat de uitgangstelling een andere kan zijn dan hij zelf meent. De opdrachtgever moet een grondige voorbereiding toestaan en — om een kostenverlaging te bereiken — zoveel mogelijk door de beschikbaarstelling van goed geordende interne

gegevens, door zo nauwkeurig mogelijke probleem- en vraagstelling, deze voorbereiding helpen mogelijk te maken. Het blijkt nog wel eens dat, wanneer bij het onderzoek de bestaande commerciële activiteiten zeer nauwkeurig onder de loep worden genomen, de onderzoeker op weerstand in het betreffende bedrijf zelf stuit. Bij dit onderzoek toetst hij immers het tot dusver gevolgde commerciële beleid op nuttigheid en doeltreffendheid en zijn rapport, zal, zo daar aanleiding toe is, kritiek bevatten. De ondernemer die, al dan niet door eigen personeel, marktonderzoek laat verrichten — wie A zegt moet ook B zeggen — moet ook zorgdragen, dat het onderzoek zo intensief mogelijk, zonder belemmering, in het bedrijf kan plaatsvinden. Het zou onjuist zijn om het onderzoek en de resultaten daarvan te veroordelen, indien dit onderzoek schade zou hebben geleden door gebrek aan coöperatie tussen onderzoeker en (personeel van de) opdrachtgever.

Ook is het onjuist om de kwaliteit van het onderzoek af te meten naar de mate waarin de resultaten van het onderzoek corresponderen met de eigen verwachting van de opdrachtgever. Een ander aspect is de nabespreking van het onderzoek. De waarde van het onderzoek wordt wel heel twijfelachtig wanneer de resultaten niet voldoende worden besproken tussen onderzoeker en opdrachtgever. Het laten verrichten van een onderzoek, zonder de resultaten daarvan voldoende te bestuderen, bijv. omdat men geen tijd heeft, is zinloos, al komt dit wel voor.

De ondernemer dient zich ook te realiseren, dat de onderzoeker voortreffelijk werk kan verrichten, zonder echter een even voortreffelijk prozaschrijver te zijn. De leesbaarheid van het rapport, behoeft zeker niet recht evenredig te zijn met de kwaliteit van het onderzoek, hoewel wij al eerder opmerkten, dat het tot de taak van de onderzoeker behoort bij de presentatie van zijn rapport zoveel mogelijk rekening te houden met de „consumptiegewoonten” inzake rapporten van de opdrachtgever. Ook het rapport moet „sales appeal” bezitten.

Dikwijls meent de opdrachtgever, dat het voldoende is de slotconclusies te lezen. Hoewel dit tenminste beter is dan het hierboven genoemde geval waarin het rapport in het geheel niet of onvoldoende wordt gelezen, dient de opdrachtgever er zich toch van bewust te zijn, dat het rapport zelf nog belangwekkende indicaties kan bevatten van door de onderzoeker gesignaleerde bijkomstigheden, die voor de opdrachtgever van grote betekenis kunnen zijn. Ten slotte moet de opdrachtgever niet verwachten, dat de onderzoeker snel met antwoorden komt, waar het gecompliceerde vraagstukken betreft, die in het bedrijf reeds geruime tijd aanwezig waren. De onderzoeker zal aanwijzen waar zich de zwakke plekken bevinden en in welke richting een verbetering mogelijk is en het geheel van beslissingen inzake het te voeren commerciële beleid — dat uiteindelijk de taak van de opdrachtgever blijft — van een deugdelijke basis voorzien. Het is gebleken, dat de onderzoeker een kritisch gebruik van het rapport door de opdrachtgever bijzonder geapprecieert en dat hij gaarne bereid is additionele informatie te verstrekken, opdat zijn rapport grondig kan worden „verteerd”.

In het bovenstaande lieten wij een aantal omstandigheden de revue passeren, welke bij het toepassen van marktonderzoek belemmerend kunnen werken. Wij hopen met deze poging te hebben bevorderd, dat zowel onderzoeker als opdrachtgever zich zullen bezinnen op het verwijderen van deze obstakels.

Voorburg.

Drs. C. J. VERLINDE.

### Prijsbeheersing

De prijzen van levensmiddelen in Lyon behoren tot de laagste in Frankrijk, dank zij het succes van een poging tot samenwerking tussen kleinhandelaren en consumenten. In oktober 1952 werd door de plaatselijke overheid een gemeenschappelijke commissie opgericht, bestaande uit vertegenwoordigers van de verbruikers, de kleinhandel en het gemeentebestuur. Deze commissie vergadert elke woensdag en stelt dan, aan de hand van de vraag- en aanbodsituatie en de prijsontwikkeling in de voorafgaande week, voor een aantal levensmiddelen gemiddelde prijzen vast. Deze prijzen worden in de plaatselijke pers gepubliceerd op donderdagmorgen, terwijl het gemeentebestuur dagelijks een lijst samenstelt en publiceert van de prijzen, welke die dag op de markten en in sommige winkels worden berekend. De huisvrouw wordt bovendien d.m.v. een wekelijks radioprogramma, een maandelijks „levensmiddelenbegroting” en verscheidene voorlichtingscursussen van inlichtingen over de markt voorzien. Volgens „Union Fédérale de la Consommation” van april jl. houden de meeste winkeliers zich aan de prijzen die door de commissie worden vastgesteld. Als een vertegenwoordiger van de consumenten een geval van hoge prijzen rapporteert, slaagt de vakgroep in de desbetreffende branche er meestal in, deze prijzen omlaag te brengen.

Het van 10 tot 15 september gehouden nationaal overleg heeft tot resultaat gehad, dat men in grote lijnen overeenstemming heeft bereikt over een zodanige spontane decentralisatie, dat zowel op bestuurlijk als op economisch gebied enz. de specifieke belangen der delen voldoende tot hun recht kunnen komen, zonder aan het landsbelang te zeer afbreuk te doen. Schrijver bespreekt achtereenvolgens de stemming in het bedrijfsleven, de begroting 1958, de schattingen van de im- en export in het komende jaar, de ontwikkeling van de buitenlandse handel in de afgelopen maanden en de buitenlandse hulp aan Indonesië. Schrijver concludeert, dat de nabije toekomst ook enkele kansen op van buiten komende verlichting biedt. Als het dieptepunt in de binnenlandse politiek inderdaad in 1958 wordt gepasseerd, dan mag Indonesië ook op economisch gebied de toekomst weer met vertrouwen tegemoet gezien.

# Economische kroniek van Indonesië (3e kwartaal 1957)

## Musjawarat.

„Musjawarat: beraadslaging, overleg, onderhandeling, bespreking, vergadering, conférentie”, lezen wij in ons woordenboek. Als we de Nederlandse termen niet als alternatieven zien, doch als een groep van begrippen die tezamen weergeven wat onder musjawarat dient te worden verstaan, dan komen we al wat dichter bij haar inhoud, maar zijn er nog niet. Musjawarat heeft ook een sterke gevoelswaarde: niet vechten maar praten, uitpraten en langs die weg een oplossing vinden; geen oplossing via *het stemmen* over voorstellen, waarbij ten slotte die oplossing uit de bus komt die voor de meerderheid, eventueel de gekwalificeerde meerderheid, acceptabel is, maar een oplossing die door praten en praten een compromis is geworden dat door niemand verworpen wordt. Van de deelnemers wordt ook verwacht, dat zij bereid zijn water in de wijn te doen; zonodig véél water in hun wijn te doen. Er *moet* immers een oplossing komen, die allen bereid zijn te accepteren.

Dit was de vorm waarin van oudsher conflicten binnen dessa- of stamverband tot een oplossing werden gebracht en belangentegenstellingen met elkaar werden verzoend. Het is niet vreemd, dat men na de soevereiniteitsoverdracht op de bekende wijze tot een oplossing trachtte te komen van conflictsituaties die in nieuwe groepsverbanden ontstonden. Wel is belangrijk, dat de oude stijl nog bruikbaar bleek ondanks het feit dat: 1e het aantal leden dezer nieuwe groepen vaak vele malen groter was dan bij de oude; 2e de verschillen tussen de leden onderling — qua geboortestreek, ras, moedertaal, adat, religie, opleiding, cultuur etc. — veel groter waren dan die tussen de leden van de vrij homogene, kleine, oude groepen; 3e de aard van de problemen vaak anders was.

Hoe talrijker en heterogener de groep, hoe ingewikkelder de problemen, hoe sneller de veranderingen in de externe factoren en hoe moeilijker het onderling contact, des te eerder kans op nieuwe spanningen, zou men mogen zeggen. De Indonesische geschiedenis der laatste jaren bevestigt deze hypothese. En dan rijst de vraag, of musjawarat nog bruikbaar blijft; of niet de herhaalde teleurstelling over de te snelle divergentie tussen de verwachtingen en de resultaten van het compromis zo groot wordt,

dat niet langer is voldaan aan de kardinale voorwaarden voor musjawarat, nl. vergevingsgezindheid, bereidheid tot compromis en tot samenwerking.

In de meeste landen zouden spanningen van een omvang en een aard zoals Indonesië in het bijzonder de laatste 10 maanden heeft meegemaakt, zich ontladen hebben op een wijze die veel en onherstelbaar leed zou hebben gebracht. Ook al mag men in het ruime water dat de gebieden van gespannen tegenstellingen omspoelt een verkoelend element zien, zonder een musjawarat-traditie was een dramatische ontwikkeling hoogst waarschijnlijk reeds in volle gang.

## Het nationaal overleg.

Dat dit vermeden kon worden, is in de eerste plaats te danken aan de huidige Minister-President Ir. Djuanda. Op voortreffelijke wijze trof hij de voorbereidingen tot een Musjawarat Nasional. Van 10 tot 15 september zijn onder zijn leiding de hoofdfiguren, die de spanningen personifieerden bijeen geweest; misschien met een reeds wankelend geloof in de positieve waarde van musjawarat, maar naar wij willen aannemen toch met de bereidheid tot overleg, tot het zoeken naar een basis voor samenwerking, tot vergeving en tot offer, indien de mededeelhebbers van een zelfde instelling zouden blijf geven. Aan de leiding van Ir. Djuanda en aan de musjawarat-bereidheid der deelnemers is het te danken dat de resultaten die het Nationaal Overleg heeft opgeleverd door vrijwel de gehele pers gunstig worden beoordeeld.

Hoe veelomvattend en gecompliceerd de spanningen waren die in dit Nationaal Overleg gereduceerd of opgeheven zouden moeten worden, wordt slechts in verzwakte vorm weergegeven door een opsomming van de kernproblemen, zoals die tot uiting kwamen in de agenda voor het Nationaal Overleg, nl.:

- 1e. militaire vraagstukken;
- 2e. civiele vraagstukken;
- 3e. nationale paraatheid;
- 4e. speciale vraagstukken,  
w.o. het herstel van de samenwerking tussen Sukarno en Hatta.

Uiteraard mag men van 5 dagen musjawarat, waarin

geen oplossing door stemming maar een unaniem akkoord door voortdurende gedachtenwisseling wordt bereikt, niet meer verwachten dan overeenstemming t.a.v. richtlijnen voor het beleid. Zij komen erop neer, dat men in grote lijnen overeenstemming heeft bereikt met betrekking tot de wijze waarop de spontane decentralisatie zodanig geordend kan worden dat zowel op het gebied van bestuurszaken als op economisch gebied enz. de specifieke belangen der delen voldoende tot hun recht kunnen komen, zonder aan het collectieve landsbelang te zeer afbreuk te doen.

#### Het bedrijfsleven.

Het bedrijfsleven heeft met verademing gereageerd op de directe resultaten van het nationaal overleg; een verademing, die meer ontsproot uit bezorgdheid over de consequenties die het groeien der binnenlandse spanningen zou kunnen hebben, dan uit te verwachten verbeteringen op korte termijn op economisch gebied.

De tegenstrijdige berichten over de export, de nog onoverzichtelijke gevolgen van het B.E.-systeem <sup>1)</sup>, de geringe omvang der deviezenreserves en de golf van eisen tot loonsverhoging die men verwacht i.v.m. de onvermijdelijke stijging der binnenlandse prijzen, al deze en andere factoren brengen mede, dat men in grote onzekerheid verkeert over de te maken prijzen voor een gegeven hoeveelheid produkt, over de te maken kosten voor een gegeven productie-omvang, over de mogelijkheid om tijdig en in voldoende mate de daarvoor benodigde binnenlandse en buitenlandse grondstoffen etc. binnen te krijgen, over de vraag hoe het publiek zal reageren op verandering van verkoopprijs en hoe men van overheidswege erop zal reageren.

Ook de financiering van de importen, die reeds bij B.E.-koersen van 220 pCt. en hoger sinds 20 juni 100 pCt. en meer in prijs gestegen zijn, schept problemen, die zowel de handel als de industrie dwingen tot een zeer voorzichtig beleid. De handel in importprodukten mag niet meer dan een partiële herwaardering van oude voorraden in zijn verkoopprijzen verwerken. De industrie voert een politiek die op een geleidelijke overgang naar prijzen op basis van vervangingswaarden is gericht. Een en ander brengt mede, dat, als de B.E.-koers op 200 gefixeerd zou worden <sup>2)</sup>, de meeste artikelen cet.par. nog beduidend in prijs zouden moeten stijgen om hun vervangingskosten te kunnen dekken. In feite is de B.E.-koers inmiddels reeds op 260 gekomen.

Indien echter ernstig wordt gestreefd naar het beteugelen van inflatoire krachten — o.a. door het beperken van loonsverhogingen en van de tekorten op de staatsbegroting — en als bovendien de hoge B.E.-koers tot een duidelijke vergroting van de export leidt, is het denkbaar dat de B.E.-koers weer daalt. Zo komt er voor de importeur en de fabrikant naast de grote onzekerheid over de omvang van de vraag naar zijn goed als de prijsstijgingen bij gegeven B.E.-koers zouden zijn uitgewerkt, nog het risico, dat hij inkoop tegen prijzen waarin „te dure B.E.’s” zijn begrepen.

Door deze accumulatie van onzekerheden enerzijds en het relatief geringe bedrag dat voor importen in 1958 te verwachten is anderzijds, gaat het bedrijfsleven ervan uit, dat het nog heel wat moeilijkheden zal moeten doorstaan, voor op economisch gebied het dieptepunt is gepasseerd.

#### De begroting 1958.

De begroting 1958 die 13 september jl., vergezeld van de Financiële Nota, bij het Parlement werd ingediend, geeft een indruk van wat de Regering het komende jaar hoop te bereiken. In de begroting 1958 zijn de gevolgen van het in juni ingevoerde B.E.-systeem niet meer verwerkt. Wel is in de Financiële Nota aandacht geschonken aan het effect van het B.E.-systeem op de regeringsontvangsten en -uitgaven. De Regering meent dat de te verwachten stijgingen in de ontvangsten en uitgaven elkaar ongeveer zullen compenseren en dat zij geen belangrijke veranderingen zullen brengen in het tekort op de ingediende begroting ad Rp. 659 mln. Een globale vergelijking van de begroting 1958 (zonder B.E.-invloeden) en hetgeen reeds eerder bekend is gemaakt over de herziene begroting 1957 geeft enig idee van de wegen waarlangs de Regering tot dit, in vergelijking met vorige jaren zeer lage, tekort denkt te komen.

TABEL I. Begrotingsvergelijking 1957-1958

	1957 (herzien)	1958	Tekort 1958 < 1957 herzien
	(in mln. Rupiah's)		
Personele uitgaven .....	6.448	6.672	— 224
Materiële uitgaven .....	5.324	4.933	+ 391
Diverse uitgaven .....	6.190	6.099	+ 91
Kapitaals uitgaven .....	4.214	3.945	+ 269
Totale uitgaven .....	22.176	21.649	+ 527
Totale inkomsten .....	20.634	20.990	+ 356
Begrotingstekort .....	1.542	659	+ 883

Zonder het politiek zeer moeilijk doorvoerbare massaoontslag van overheidspersoneel is bezuiniging in de personeelsuitgaven uitgesloten.

Gelet op het feit, dat de lonen en salarissen van het overheidspersoneel in de loop der jaren steeds verder zijn achter gebleven bij de vrijwel ononderbroken stijging in de kosten van levensonderhoud enerzijds en bij de stijging in de lonen en salarissen in de particuliere sfeer anderzijds, is de 1 september 1957 ingegane verbetering in de bezoldiging van het overheidspersoneel wel van zeer bescheiden betekenis; per saldo is een stijging der personele uitgaven met Rp. 224 mln. geraamd. Zo moest een bezuiniging op de totale uitgaven geheel gevonden worden in de materiële uitgaven, hetzij voor de lopende dienst hetzij voor de „kapitaaldienst”.

Er zijn nu reeds duidelijke tekenen van de inspanning die in het bijzonder de Minister van Financiën, Mr. Sutikno Slamet, zich geeft op dit gebied. Als het hem mocht gelukken de sterke weerstanden, die deze bezuinigingspolitiek oproept, te overwinnen, verdient hij bewondering voor zijn moed en beleid.

Uit het feit dat hij de inkomsten voor 1958 niet hoger heeft durven schatten dan ca. 1½ pCt. boven het bedrag der herziene begroting 1957 blijkt dat hij met de in 1957 ingevoerde vreemdelingenbelasting, verkoopbelasting en verhoging van de accijnzen voorshands de grens van het mogelijke bereikt acht.

Uit de specificatie der geraamde inkomsten blijkt dat van het totaal ad rond Rp. 21 mrd. ca. Rp. 7 1/4 mrd. of ca. 35 pCt. is opgebracht door heffingen in direct verband staande met betalingen aan het buitenland voor goederenimporten en diensten.

Door de wijzigingen die van het B.E.-systeem verwacht mogen worden komt het percentage, dat de, direct met de im- en export verband houdende inkomsten, uitmaken van het totaal der ontvangsten, te liggen op ca. 50 pCt. Hieruit blijkt wel hoezeer de raming van 's lands inkom-

<sup>1)</sup> Zie „E.-S.B.” van 14 augustus 1957, blz. 653 e.v.

<sup>2)</sup> De laagst genoteerde koers is 205 op 26 juni jl.

sten afhankelijk is van de veronderstelde omvang der buitenlandse handel waarin de export de grote onafhankelijke variabele is.

### De veronderstelde omvang der export.

Deze is in de Financiële Nota 1958, exclusief aardolie en aardolieproducten, 8 mrd. deviezenrupiahs, een uitgangspunt dat als „taakstellende raming” niet onredelijk lijkt, als we het volgende staatje bezien.

TABEL 2.

Bedragen in 10 <sup>8</sup> Rp. (U.S. \$ 1 = Rp. 11,40)	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957 a)
Totale exportwaarde	9.113	14.724	10.652	9.344	9.759	10.620	10.055	10.270
Totaal excl. aardolie en-producten...	7.190	12.615	8.471	7.052	7.180	8.197	7.494	7.716
Waarvan rubber ..	3.851	7.449	4.778	3.080	3.013	4.888	4.028	4.200
Ongewogen gemiddelden der noteringen voor RSS I in Str&S per lb. fob. Singapore ...	108,18	169,55	96,07	67,44	67,30	114,16	97,17	91,88 b)

jan. '57	febr. '57	mrt. '57	apr. '57	mei '57	juni '57	juli '57	aug. '57	sept. '57
98,64	87,47	90,80	91,50	90,50	92,—	92,70	91,37	85,70

a)  $\frac{12}{7}$  x het totaal voor januari t/m augustus 1957.  
b) Gemiddelde voor januari t/m augustus 1957.

Toch is grote voorzichtigheid bij het schatten op grond van deze gegevens wel geboden. Wij zullen dit hierna nog laten zien.

Dat de Regering in de Financiële Nota bij haar schattingen van 's lands inkomsten uitgaat van exportcijfers exclusief aardolie en haar derivaten, hangt samen met de volgende factoren:

1e de aardolie maatschappijen hebben een speciale regeling voor de verrekeningen van hun betalingen en ontvangsten in buitenlandse valuta enerzijds en hun importmogelijkheden anderzijds;

2e mede door de steeds grote investeringen der olie maatschappijen zijn de saldi op de „betalingsbalansen der aardolie maatschappijen” van ondergeschikte betekenis geweest;

3e de aardolie maatschappijen vallen tot nu toe buiten de algemene regelen voor heffingen en premies op import en export.

### De goederenimporten.

Deze zullen bij een export (excl. aardolie) ad Rp. 8 mrd. en een reservering van 20 pCt. voor dienstentransfer neerkomen op ca. Rp. 6,4 mrd. Hiervan zal de Regering Rp. 1,2 mrd. reserveren voor de import van rijst. De Regering acht het restant ad Rp. 5,2 mrd. „het uiterste minimum” en zij hoopt „dat de binnenlandse industrie in staat zal zijn de niet door import gedekte behoeften te dekken”.

De goederenimporten der laatste jaren, exclusief die ten behoeve van de aardolie maatschappijen, hadden de volgende waarden.

TABEL 3.

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1e sem. 1957
Rijst .....	508	658	1.541	(in Rp. 10 <sup>8</sup> ) 885 558		247	1.281	459
Overige consumptie-goederen .....	1.521	3.978	3.683	2.812	2.087	1.830	2.716	1.167
Grond- en hulpstoffen .....	1.506	2.853	2.666	2.537	2.447	2.926	3.284	1.851
Duurzame produktiemiddelen .....	726	1.207	1.656	1.441	1.266	1.096	1.683	953
Totaal .....	4.261	8.907	9.546	7.675	6.358	6.099	8.964	4.430
Totaal excl. rijst ...	3.753	8.259	8.005	6.890	5.800	5.852	7.683	3.971

Bron: Jaarverslag Bank Indonesia 1956/57, blz. 122 en oudere verslagen. Bank Indonesia, Bulletin nr. 12, blz. 22.

In 1958 zou er bij een export van Rp. 8 mrd. (excl. olie) voor de import (excl. olie en rijst) overblijven Rp. 5,2 mrd.; dit is minder dan in enig ander jaar na 1950. Het bedrijfsleven zal er bovendien rekening mede willen houden dat de export minder opbrengt dan Rp. 8 mrd.

### Met grote bezorgdheid.

Met grote bezorgdheid volgt men het verloop in de indexcijfers die het Bureau voor Uitvoorzaken maandelijks bekend maakt. Het zijn indexcijfers over de waarde der exportcontracten, waaraan het Bureau zijn goedkeuring heeft gehecht.

De controle op de exporten der grote mijnbouwmaatschappijen geschiedt achteraf. Daarom is de waarde der exportcontracten voor aardolie en haar derivaten, tin en bauxiet niet in het indexcijfer begrepen. Uit het verloop der indexcijfers mag men zich een indruk vormen van het bedrag, dat het Deviezenfonds uit dit deel van de export aan deviezen te wachten staat.

TABEL 4.

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957 (t/m sept.)
	100	149	102	89	94	116	112	94

1957								
jan. '57	febr. '57	mrt. '57	april '57	mei '57	juni '57	juli '57	aug. '57	sept. '57
87	79	137	63	69	75	150	88	78

Op grond van deze indexcijfers is te berekenen dat in de eerste 9 maanden van 1957 is aangemeld voor Rp. 4.710 mln. Wordt het indexcijfer voor het laatste kwartaal gelijk aan het gemiddelde, dan komt het totaal der aanmeldingen voor 1957 op Rp. 6.280 mln. Stellen wij de exportwaarde voor tin en bauxiet in 1957 op Rp. 620 mln., dan komen we op een totale export (exclusief aardolie) van Rp. 6,9 mrd. in plaats van Rp. 8 mrd., zoals de Regering voor 1957 aannam en ook voor 1958 als uitgangspunt voor haar begroting koos<sup>3)</sup>.

Het verschil ad Rp. 1,1 mrd. tussen de regeringsraming voor 1957 en de, op de exportaanmeldingscijfers gebaseerde schatting van de exportopbrengsten, bestaat vermoedelijk voor een deel uit een, de verwachtingen overtreffende, omvang der niet-centraal geadmistrateerde barters van sommige Buitengewesten.

Doordat er tegenover deze, niet centraal geadmistrateerde exporten ook niet-centraal geadmistrateerde importen staan, is de schade voor Indonesië als geheel niet zo groot als bovenstaand geschat verschil suggereert. Maar wel is het nodig, dat deze informele exporten in 1958 worden teruggebracht tot een fractie van hetgeen zij in 1957 waren, wil het regeringsprogramma 1958 niet bij voorbaat onuitvoerbaar lijken. Ook al gelukt het bij de uitwerking van de resultaten van het Nationaal Overleg een bevredigende coördinatie van het beleid op dit gebied tot stand te brengen, blijft de taak die de Regering zich bliktens de Financiële Nota 1958 gesteld heeft, zwaar.

### Adequate buitenlandse hulp.

Adequate buitenlandse hulp kan de realisatie van het programma vergemakkelijken. Zojuist lezen wij, dat de

<sup>3)</sup> Het Kantor Pusat Statistik publiceerde als „waarde der export” voor juli en augustus bedragen met recordhoogten. Deze records zijn o.a. aan toevallige oorzaken toe te schrijven: bijv. concentratie der verscheppingsdata in oudere en jongere exportcontracten op juli en augustus; nagekomen opgaven van exporten in vorige maanden, die door het Kantoor om technische redenen als exporten van de verslagmaand worden beschouwd. Daarnaast mag aangenomen worden dat in de uitvoerstatistiek opgaven zijn verwerkt over barterexport door „Buitengewesten”.



EXIM-Bank de toezegging heeft gedaan de Indonesische aanvraag voor een lening van \$ 30 mln. ter financiering van een grote kunstmestfabriek in Palembang in sympathieke beschouwing te nemen <sup>4)</sup>. Krijgt Indonesië het krediet en wordt de fabriek een succes, dan zijn de gunstige gevolgen toch niet voor 1960 merkbaar. Voordien maakt de uitvoering van het project de inflatoire spanningen in de binnenlandse economische verhoudingen eerder groter. Voorts tracht Indonesië, volgens hetzelfde bericht, op soortgelijke wijze als in 1955 in de gelegenheid gesteld te worden agrarische surplusgoederen in de Verenigde Staten te mogen aankopen tot een bedrag van \$ 96 mln. Hiervan zou men \$ 50 mln. willen reserveren voor de aankoop van ten minste 250.000 ton rijst. Of dit laatste gelukt moet, gezien het commentaar van Amerikaanse functionarissen, worden betwijfeld. Maar hoop op enige hulp in deze vorm lijkt wel gemotiveerd. Het is bovendien een vorm van hulp die direct merkbare verlichting zal geven bij de realisatie van het programma 1958.

Zo kan het directe effect van het door Rusland in het begin van dit jaar aangeboden, maar nog niet door het Parlement goedgekeurde, krediet van positieve betekenis zijn voor het programma 1958, mits in dat kader goederen binnenkomen, die men anders contant had willen kopen.

Een akkoord met Japan ten aanzien van de herstelbetalingen is nog wel niet bereikt, maar de standpunten schijnen naar elkaar toe te groeien.

#### De nabije toekomst.

De nabije toekomst van Indonesië biedt dus ook enkele kansen op van buiten komende verlichting. Zou de werkelijkheid tegenvallen en zou rubber niet beduidend in prijs stijgen, dan wordt 1958 economisch een zeer moeilijk jaar voor Indonesië. Maar als het dieptepunt in de binnenlandse politiek inderdaad in 1957 wordt gepasseerd — hetgeen inhoudt, dat de economische moeilijkheden de resultaten van het Nationaal Overleg niet teniet doen — dan mag Indonesië ook op economisch gebied de toekomst weer met vertrouwen tegemoet zien en zich verheugen in het voorbeeld, dat het de volkeren met musjawarat heeft gegeven.

Djakarta.

Prof. Dr. A. KRAAL.

<sup>4)</sup> Nieuwsgier. van 4 oktober 1957.

### INGEZONDEN STUK

#### Verlanglijst voor een nieuwe Wet Inkomstenbelasting

*Drs. H. H. J. Meyer te Aerdenhout schrijft ons:*

Naar aanleiding van de bijdragen van Drs. D. Brüll onder bovenstaande titel vergunne u mij de navolgende opmerkingen.

Om te beginnen op blz. 774, waar wordt gesuggereerd, dat een waardevermeerderingsbelasting in de privé-sector te overwegen ware, omdat ook in de bedrijfssfeer belastbare waardeveranderingen optreden. Ik zou er op willen wijzen, dat deze suggestie strandt op het feit, dat de Overheid nimmer bereid ware de waardeverminderingen in de privé-sfeer op enigerlei wijze van het belastbaar inkomen in aftrek te brengen. Hierbij is natuurlijk niet bedoeld een saldo waardevermeerdering en waardevermindering, maar het feit dat in de privé-sfeer in een belastingjaar waardevermindering kan optreden, waartegenover geen waardevermeerdering staat. Alleen in geval dat waardevermindering op gelijke wijze aftrekbaar ware als een waardevermeerdering belastbaar, ware het denkbeeld van Drs. Brüll te overwegen.

Vervolgens wijs ik op hetgeen wordt gezegd in het tweede deel van het artikel op blz. 797, in verband met het voorstel art. 48 over het gemiddelde van drie jaar volgens het marginale heffingspercentage te laten werken. Ofschoon dit op zichzelf in strijd ware met de strekking van art. 48, zou ook dit punt discutabel zijn, indien men dan tevens de consequenties trok om de gewone I.B. te laten heffen over het gemiddelde van de laatste drie jaar, waardoor aperte onbillijkheden als zeer hoge betalingen over een toevallig gunstig jaar, gevolgd door zeer ongunstige jaren, zouden kunnen worden vermeden. Om te voorkomen dat een dergelijke, veel reëlere heffing van de I.B. de eerstkomende jaren tot onbillijkheden zou leiden als een zeer recent slecht jaar wordt voorafgegaan door twee goede jaren, zou men bijv. de eerste drie jaar de heffingsmethode ter keuze van de contribuabelen kunnen laten, dus of over het laatste jaar, of over het gemiddelde van de laatste drie jaren.

Terloops zou ik ook nog iets willen opmerken t.a.v. de volgende passus op dezelfde bladzijde: „Op de wenselijkheid van de investeringsaftrek, een uitsluitend op het welvaartsbeginsel gebaseerde objectieve vrijstelling...” enz. Ofschoon het juist is dat de investeringsaftrek als zodanig werd gepresenteerd, zijn er de laatste tijd auteurs, die, m.i. terecht, in de investeringsaftrek een zekere functiewisseling hebben onderkend, nl. een compensatie voor de steeds stijgende vervangingswaarden der vaste produktiemiddelen, die anders immers geen uitdrukking kunnen vinden.

#### Naschrift.

1. Vermogensvermeerderingsbelasting. De bedenking van de heer Meyer staat en valt met de opvatting, „dat de Overheid nimmer bereid ware de waardeverminderingen in de privé-sfeer op enigerlei wijze van het belastbaar inkomen in aftrek te brengen”. De Kamerdebatten, die tot de instelling van de Commissie Oud hebben geleid, wijzen er echter juist op, dat de Wetgever niet licht geneigd zal zijn om een heffing in het leven te roepen, die bedoelde waardeverminderingen buiten beschouwing laat.

2. Art. 48 I.B. Ik deel de mening van de heer Meyer, dat een bepaling van het tarief van art. 48 op een gemiddeld marginaal heffingspercentage der laatste drie jaren in strijd zou zijn met de strekking van art. 48, niet. Het proportionele tarief van dit artikel is in het leven geroepen voor in vele jaren gerijpte inkomsten, die ineens worden gerealiseerd. Er is dus in vele jaren aan de top belasting bespaard en niet is in te zien, waarom zich het heffingspercentage dan niet op althans enkele van deze toppen in het verleden (mede) zou mogen baseren. Dat bij sterk wisselende jaarinkomsten de progressie onbillijk werkt, ontken ik niet. Over dit probleem is reeds veel geschreven, maar het moest, als van algemener strekking dan het winstbegrip, onbesproken blijven.

3. Investeringsaftrek. Dat aan deze objectieve vrijstelling een nevenfunctie wordt toegeschreven die onvolmaakt-heden der wet mitigeert, neemt niet weg, dat zij op het welvaartsbeginsel gebaseerd is. Overigens ligt ook de door de heer Meyer bedoelde nevenfunctie in het vlak van het welvaartsbeginsel (materieel behoud van het produktie-apparaat). Het komt mij echter juist voor om dit beginsel te verwezenlijken, niet via de omweg van een grof, discriminerend en hierdoor onbillijk werkende objectieve vrijstelling, doch door opheffing van de wettelijke beperkingen van goed koopmansgebruik.

Amsterdam.

D. BRÜLL.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### De geldmarkt.

De twee hoofdpartijen op de geldmarkt, de Schatkist en de algemene banken, zaten er gedurende de verslagweek, wat hun liquiditeit betreft, vrij warmpjes voor. Nochtans waren zij beide druk doende nog meer liquide reserves op te tasten, zulks met het oog op toekomstige aanslagen op hun middelen.

Het Rijk had volgens de weekstaat van 21 oktober jl. zelfs meer dan f. 300 mln. in kas, het hoogste bedrag sinds 5 november 1956. Toch schreef het tegen 29 oktober een tender (rentévoet onbekend, bedrag onbekend) uit op driemaands schatkistpromessen. De lijst van de door de Schatkist te verrichten betalingen gedurende de komende weken, omvattende o.a. f. 250 mln. uitkering aan de gemeenten, ca. f. 200 mln. voor aflossing van schatkistpapier, maakt deze schijnbare schraapzucht duidelijk.

Bij het bankwezen kwam het liquiditeitsstreven tot uiting in het feit, dat er grotere kasreserves werden aangehouden dan correspondeerde met het minimum-kaspercentage. Dit laatste werd inmiddels voor de van 22 oktober t/m 21 november lopende periode door de Centrale Bank verlaagd van 6 tot 4 pCt. met het doel de banken (en, naar men mag aannemen, indirect via een grotere tenderopbrengst ook de Schatkist) te helpen. De aderlatingen die de banken nog, boven het hoofd hangen zijn vooral de a.s. oktober-ultimo, welke volgens traditie zwaar is, en meer nog de overheveling van het provenu van de Nationale Woningbouwlening naar de Bank voor Nederlandsche Gemeenten.

In verband met de voorzichtige beleggingspolitiek der banken was er op de open geldmarkt relatief weinig vraag naar schatkistpapier te constateren. De marktdiscounto's bleven onveranderd op een niveau van ca.  $4\frac{1}{2}$  tot  $4\frac{7}{8}$  pCt. voor resterende looptijden van enkele weken tot drie maanden. Voor call was er geen groot credietaanbod in de markt. De daggeldnotering bleef officieel op  $3\frac{3}{4}$  pCt. en in werkelijkheid op  $4\frac{1}{4}$  à  $4\frac{1}{2}$  pCt. gehandhaafd.

De gemeentelijke kasgeldleningen trokken de laatste weken weinig aandacht meer. De genadiglijk voor nog éénmaal toegestane verlenging van aflopende kasgeldleningen op de oude condities gold tot 21 oktober, en kwam mitsdien deze week te vervallen. Thans geldt: maximaal  $5\frac{1}{2}$  pCt., of anders de gevangenis. Een kasgeldlening van f.  $\frac{1}{2}$  mln. van de Rijkspostspaarbank aan de gemeente Apeldoorn voor 6 maanden à 7 pCt. rente per jaar, vormde vermoedelijk een van de hekkesluiters. De pikante noot, dat nu juist een Rijksinstelling door deze zgn. exorbitante rente van de nood der gemeentefinanciën profiteert, gaf een aantal Kamerleden aanleiding in edele verontwaardiging uit te barsten. In het Voorlopig Verslag over zijn begroting stelden deze wakkere volksvertegenwoordigers de Minister van Binnenlandse Zaken, Bezitsvorming en P.B.O. o.a. de vraag, hoe deze excellentie oordeelt „over deze wijze om de gemeenten, gebonden en machteloos als deze nu eenmaal zijn, finaal te stropen”.

### De kapitaalmarkt.

Nadat het aandelenkoersniveau in de Verenigde Staten de afgelopen weken — parallel met het in President Eisenhower gestelde vertrouwen — gestaag was gedaald, kwam er dinsdag 23 oktober plotseling een uitbarsting van willigheid. Die dag schoot het koersniveau omhoog als een raket. Het indexcijfer Dow Jones Industrials, dat maandag gezonken

was tot 419,8 (12 juli 1957 stond het op 520,8) veerde op tot 437,1. IJverige cijferaaars plozen uit, dat dit de grootste stijging van genoemd indexcijfer in één dag was sinds 13 november 1929, en dat de toeneming van de koerswaarde van de ter beurze genoteerde fondsen ad. ca. \$ 8 miljard op deze gedenkwaardige dag een record vormde sinds 17 mei 1792, de stichtingsdag van deze beurs. De afgelopen maanden was deze koerswaarde overigens met ca. \$ 60 miljard gedaald, zodat enige opkikking niet onwelkom was.

Als oorzaak van dit spectaculaire redres werd vooral gezien het voornemen van President Eisenhower om persoonlijk de boer op te gaan en den volke kond te doen, dat het er met de economische situatie in de Verenigde Staten nog puik voorstaat.

In Amsterdam, waar de laatste jaren de internationals trouw meevaren in het kielzog van Wallstreet, en de rest van de aandelenmarkt op zijn beurt grotendeels in het kielzog van de internationals, vond men ditmaal toch, dat Wallstreet het met deze hoge golven en diepe dalen wat al te bruin bakte. Het koersniveau op het Damrak bleef althans deze week relatief stabiel, met een minimum-, resp. maximum-stand van de algemene A.N.P.-C.B.S.-index van 177,0 resp. 182,6. In ander opzicht was er echter toch wel enige parallel met Amerika. Het succes dat ook de Nederlandse monetaire autoriteiten momenteel mogen smaken bij hun bestrijding van de conjuncturele overexpansie, heeft ook bij hen blijkbaar de vrees doen ontstaan, dat de zaak hun naar de deflatoire kant wel eens evenzeer uit de hand zou kunnen lopen, als zij hun in het jongste verleden naar de inflatoire zijde ontglipt is. In enige recente toespraken hebben vermoedelijk daarom de Minister van Financiën en de President van De Nederlandsche Bank zich over de hoofden van hun toehoorders heen tot het Nederlandse volk gericht met opbeurende woorden, teneinde aldus een te grote neerslachtigheid met daaruit resulterende kansen op een conjuncturele wentelgang omlaag te voorkomen.

Op de obligatiemarkt was men nog lang niet uitgesproken over het succes van de 6 pCt. woningbouwlening. Naar men meent te weten zouden zeer vele inschrijvingen uit „de provincie” (d.i. Nederland minus de stad van de IJ-tunnel) afkomstig zijn. De koers van deze nieuwe obligaties kwam al direct  $\frac{1}{2}$  à 1 pCt. boven pari, waaraan overigens de emitterende banken niet geheel onschuldig waren. Naar ter beurze verluide namen deze nl. tegen dit door hen bepaalde agio het aanbod van de (in dit geval weinige) premiejagers uit de markt. Hoe zeer 6 pCt. thans troef is, bleek inmiddels reeds uit weer een nieuwe 6 pCt. obligatie-emissie, nl. van het elektriciteitsbedrijf Pegus. Uitgegeven worden in dit geval f. 10 mln. 15-jarige obligaties, die niet vervroegd aflosbaar (lees: in een lager rentetype converteerbaar) zijn.

Inmiddels zal pas medio november, bij de storting, blijken of de obligatiemarkt de honderden miljoenen van de woningbouwlening zo vlot kan verteren, als thans het geval schijnt. Gedurende de verslagweek was er wel enige druk in de kortlopende obligaties merkbaar, maar zeker niet in zodanige omvang, dat hier ernstige koersverliezen werden geleden. Het vermoeden bestaat, dat straks vooral de spaarbanken nogal wat middelen zullen zien verdwijnen door genoemde storting, maar over de vraag, of dit effect zal hebben op de obligatiemarkt tast men vooralsnog in het duister.

In elk geval hebben van deze instellingen — die met de brokken van de goedkoop-geldpolitiek blijven zitten in de vorm van vroeger gekochte laagrentende overheidsobligaties en dito onderhandse leningen — sommige thans

besloten dat zij hun inleggersrente enigermate zullen verhogen. Zo brengt de Rijkspostspaarbank deze rente van 2,40 op 2,64, de Spaarbank Rotterdam van 2,40 op 2,70.

Aand. indexcijfers A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	11 okt. 1957	18 okt. 1957	25 okt. 1957
Algemeen .....	176,5	182,0	182,6
Internat. concerns .....	249,1	256,3	258,5
Industrie .....	127,2	132,7	132,5
Scheepvaart .....	126,8	134,9	129,9
Banken .....	103,1	106,4	107,2
Indon. aand. ....	80,3	80,3	79,5

Aandelen	f. 161,10	f. 159,40	f. 162,60
Kon. Petroleum .....	317½	334½	339½
Unilever .....	223	236½	234½
Philips .....	143	162¼	158
A.K.U. ....	245	260	260
Kon. N. Hoogovens .....	178	180	183
Van Gelder Zn. ....	143	150½	145
H.A.L. ....	132½	188¾	189½
Amsterd. Bank .....	100%	99½	98¼
H.V.A. ....			

Staatsfondsen	55¼	55	53%
2½ pCt. N.W.S. ....	79½	79½	79½
3½ pCt. 1947 .....	79½	79½	79½
3½ pCt. 1955 I .....	81½	81½	80%
3 pCt. Grootboek 1946 .....	83	87½	87
3 pCt. Dollarlening .....			

Diverse obligaties	78%	80	79½
3½ pCt. Gem. R'dam 1937 VI ...	72%	73%	73½
3½ pCt. Bk.v.Ned.Gem.1954 II/III	78%	80	79¼
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen .....	85½	86½	87
3½ pCt. Philips 1948 .....	72%	73%	75½
3½ pCt. Westl. Hyp. Bank .....			

New York	441,6	433,8	435,2
Aandelenkoersgemiddelde			
Dow Jones Industrials .....			

J. C. BREZET.

## RECENTE PUBLIKATIES

*Rapport inzake het vraagstuk der zwarte lonen.* Uitg. Convent der Christelijk-Sociale Organisaties, 's-Gravenhage 1957, 14 blz., f. 0,50.

Het Convent der Christelijk-Sociale Organisaties heeft een rapport opgesteld betreffende het vraagstuk der zwarte lonen. Na een inleiding en een schets van de huidige loonvorming wordt aangeduid, wat onder zwarte lonen moet worden verstaan. Vervolgens worden de oorzaken van dit euvel onderzocht en aanbevelingen ter bestrijding daarvan geformuleerd. Met een oproep aan het bedrijfsleven en een samenvatting van de aanbevelingen wordt het rapport besloten.

*Grondslagen voor het accountantsberoep; Inventarisatie; De organisatie van het bedrijf en de openbare accountant; De interne accountant; Budgettering en de hiërmede samenhangende modernisering van de administratie; Winstbepaling in de onderneming.* Referaten, gehouden op het zevende internationale accountantscongres, Amsterdam, 9-13 september 1957.

## STATISTIEKEN

IN- EN UITVOER<sup>1)</sup>  
(waarde in miljoenen guldens)

Jaar	Invoer		Uitvoer		Dekkingspercentage	
	aug.	jan.-aug. 2)	aug.	jan.-aug. 2)	aug.	jan.-aug. 2)
1938 .....	119	120	92	86	77	72
1954 .....	883	862	714	726	81	84
1955 .....	936	986	810	795	86	81
1956 .....	1.156	1.146	857	875	74	76
1957 .....	1.211	1.314	886	940	73	72

<sup>1)</sup> Bron: C.B.S.  
<sup>2)</sup> Maandgemiddelden.

## HOOFDPOSTEN VAN DE GECOMBINEERDE BALANSEN VAN DE 35 REPRESENTatieve, RESP. 4 GROTE NEDERLANDSE HANDELSBANKEN<sup>1) 2)</sup>

(in miljoenen guldens)

	35 banken <sup>3)</sup> 1957		4 banken 1957		31 banken 1957	
	juni	juli	juni	juli	juni	juli
Kas, Ned. Bank, kassiers, giro-inst.; uitgezette daggeldleningen	422,4	625,8	236,1	382,7	186,3	243,1
Nederlands schatkistpapier	1.349,6	1.253,5	1.816,5	1.737,3	643,7	626,8
Nederlandse schatkistcertificaten	1.110,6	1.110,6				
Ander overheidspapier (incl. buitenlands schatkistpapier)	16,1	15,2	7,7	7,7	8,4	7,5
Bankiers (nostro) <sup>4)</sup>	425,2	417,7	196,0	191,3	229,2	226,4
Debiteuren, Overheid <sup>5)</sup>	396,6	332,0	304,0	255,8	92,6	76,2
Debiteuren, overige <sup>6)</sup>	3.113,6	3.159,4	2.047,2	2.083,6	1.066,4	1.075,8
Deposito's en spaargelden <sup>7)</sup>	1.531,7	1.604,2	930,6	988,8	501,1	615,4
Creditsaldi van banken <sup>8)</sup>	687,1	674,6	442,0	419,6	245,1	255,0
Creditsaldi van cliënten <sup>9)</sup>	3.747,3	3.785,0	2.645,1	2.675,3	1.102,2	1.109,7
Opgenomen gelden <sup>10)</sup>	95,1	125,1	13,7	27,6	81,4	97,5
Balanstotaal .....	7.843,2	7.900,0	5.094,4	5.119,0	2.748,8	2.781,0

<sup>1)</sup> Bron: Statistisch Bulletin van het C.B.S.

<sup>2)</sup> Amsterdamsche Bank-Incassobank; Nederlandsche Handel Mij. (Ned. bedrijf); Rotterdamsche Bank en Twentsche Bank.

<sup>3)</sup> Voor de 35 handelsbanken is een meer gespecificeerde opgave verschenen in de Ned. Staatscourant en zal worden opgenomen in de Maandstatistiek van het financieelwezen.

<sup>4)</sup> Nostro-saldi bij banken in binnen- en buitenland.

<sup>5)</sup> Kredietverlening aan Nederlandse provincies, gemeenten en waterschappen.

<sup>6)</sup> Wissels, voorschotten tegen effecten en schatkistpapier; kredietverlening onder garantie van Nederlandse overheidslichamen; voorschotten aan kredietinstellingen; kredietverlening aan ondernemingen waarin is deelgenomen; kredietverlening aan derden.

<sup>7)</sup> Deposito's voor één maand of langer, spaargelden of gelieerde spaarbank.

<sup>8)</sup> Creditsaldi van banken, loro en overige creditsaldi van banken.

<sup>9)</sup> Creditsaldi van cliënten in guldens; creditsaldi in valuta.

<sup>10)</sup> Opgenomen daggeldleningen; andere opgenomen gelden.

## OPENBARE EMISSIES<sup>1)</sup> EN UITLOTINGEN<sup>2)</sup>, SEPTEMBER 1957<sup>3)</sup>

(in zittenden guldens)

	Emissies			Aflgbaar <sup>4)</sup> gestelde obligaties en pandbrieven	Conversieobligaties en pandbrieven
	Obligaties	Aandelen	Totaal		
<b>Binnenland:</b>					
Staatsleningen .....	—	—	—	16.181	—
Provincies, gemeenten en andere publiekrechtelijke lichamen .....	—	—	—	1.326	—
w.o. premieleeningen .....	—	—	—	75	—
Handel, industrieën en diversen .....	1.970	—	1.970	204	—
w.o. industrie .....	1.970	—	1.970	—	—
Bank-, krediet- en verzekeringswezen .....	—	—	—	—	23
w.o. bank- en kredietinstellingen .....	—	—	—	—	—
hypotheekbanken .....	—	—	—	—	23
N.V. Bank voor Nederlandsche Gemeenten ..	—	—	—	—	—
Tramwegen .....	—	—	—	—	2
Kerkelijke en liefdadige instellingen .....	200	—	200	124	—
Totaal-generaal .....	2.170	—	2.170	17.837	23
w.v. overheidssector .....	—	—	—	17.507	—
N.V. Bank voor Nederlandsche Gemeenten ..	—	—	—	—	—
private sector .....	2.170	—	2.170	330	23

<sup>1)</sup> Reële bedragen volgens stortingsdatum.

<sup>2)</sup> De bedragen der niet uitgelote obligaties c.q. pandbrieven, welke aflgbaar werden gesteld, zijn niet bekend.

<sup>3)</sup> Volgens datum van betaalbaarstelling.

<sup>4)</sup> Bron: Statistisch Bulletin van het C.B.S.



## U loopt geen enkel risico

als U KLM-werkkleding koopt. Alle KLM-werkkleding wordt onvoorwaardelijk gegarandeerd. Dat kan omdat de stof, de pasvorm en de afwerking in één woord af zijn. Daarom: werkkleding nodig?

### Eis met klem merk KLM, want.....

- VOLLE GARANTIE** • oersterke stof • langere levensduur  
 • beter wasbaar • weinig verstelwerk • alle naden 3x gestikt  
 • maximale bewegingsvrijheid • extra versterkte zakken

**KLM** WERKKLEDING  
 Kan Langer Mee

K.L.M. werkkledingfabrieken te Haaksbergen.

## Behoeft Uw staf uitbreiding?

Verzuimt dan niet E.-S.B. voor Uw oproep in te schakelen. E.-S.B. biedt U een grote trefzekerheid, óók bij aspirant-leidinggevende functionarissen in de commerciële, administratieve of aanverwante sectoren.

Advertentie-afd. — Postbus 42 — Schiedam

Leeft met Uw tijd mee!

Leest de **E.-S.B.**

*vacatures*

Bij de Willem Arntsz Stichting te Utrecht bestaat gelegenheid tot plaatsing van

## een Bedrijfseconoom

Deze functionaris zal tot taak hebben de doelmatige voortgang der werkzaamheden in de beide verpleeginrichtingen van de stichting te bevorderen en dienaangaande naast en in samenwerking met de administrateur zowel de directie als het bestuur van advies te dienen.

Enige ervaring op het gebied van interne organisatie wordt vereist; bewijs van m.g.g. afgelegd doctoraal examen in de Economie (Bedrijfseconomische richting) of daarmee gelijk te stellen diploma strekt tot aanbeveling.

Salaris afhankelijk van opleiding, ervaring en bekwaamheid, minimum f 12.000 per jaar. Pensioenrechten conform Rijksregeling. Leeftijd minstens 35 jaar.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan het college van Regenten, Agnietenstraat 2, Utrecht.

## VRIJE UNIVERSITEIT

Met het oog op de voorbereiding en uitvoering van het economische en administratieve beheer van het in aanbouw zijnde Academische Ziekenhuis (700 bedden) der Vrije Universiteit te Amsterdam roepen Directeuren der Vereniging voor Hoger Onderwijs op, Gereformeerden Grondslag gegadigden op voor de functie van

### econoom- administrateur

van dit ziekenhuis. De te benoemen persoon zal moeten zijn iemand van Gereformeerde levensovertuiging en bewezen moeten hebben te beschikken over leiderscapaciteiten.

Brieven met uitvoerige gegevens omtrent persoon, loopbaan, ervaringen en kwalificaties worden ingewacht bij de penningmeester van het College van Directeuren voornoemd, Jac. Obrechtstraat 53, Amsterdam-Z.