

# *Economisch-Statistische Berichten*

Inkomens van topfunctionarissen  
in Amerika

★

*Prof. Dr. Ph. J. Idenburg en Prof. P. de Wolff*

De statistische basis voor  
financiële en monetaire analyses

★

Kentering in de  
Amerikaanse conjunctuur

★

*Ir. A. Twijnstra*

De betaling van termijnen aan de  
aannemer van een bouwwerk

★

*Drs. L. J. Loch*

Industriespreiding als beleid

---

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

42e JAARGANG

No. 2108

WOENSDAG 20 NOVEMBER 1957



- Pensioenregelingen
- Risico-herverzekering van pensioenfondsen

## EERSTE NEDERLANDSCHE

HOOFDKANTOOR:

JOHAN DE WITTLAAN 50 - 'S-GRAVENHAGE

TEL. 01700 - 51. 43. 51

POSTADRES: POSTBUS 5

## DE WERELD IS KLEIN

*Want waar ook ter wereld...*

*men leest overal de*

**Frankfurter Allgemeine**

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Zij wordt in 62 landen der aarde verspreid en geeft de beste informatie op economisch en politiek gebied

*Vraagt inlichtingen en proefno's bij de importeur:*

**N.V. v/h. VAN DITMAR - Rotterdam**

**TIB**

In een middelgrote fabriek- en handels-onderneming in het Oosten des lands wenst men over te gaan tot aanstelling van een

### FINANCIËEL-ECONOMISCH MEDEWERKER

als staffunctionaris van de directie

De taak van deze medewerker zal bestaan uit het leidinggeven aan de administratie, het uitwerken, analyseren en interpreteren van resultatenoverzichten op korte termijn en het uitbrengen van adviezen aan de directie. Gewenst is gevorderde economische en/of accountantstudie en ervaring in een commerciële onderneming.

*Sollicitatiebrieven in handschrift met beschrijving van levensloop en ervaring te richten onder nummer 800 aan het*

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



**R. Mees & Zoonen**

Bankiers en

Assurantie-makelaars

Rotterdam

Amsterdam · 's-Gravenhage

Delft · Schiedam · Vlaardingen

Alblasserdam

*Beheer en administratie  
van vermogens  
Executele en bewind-  
voering*

## ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut

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

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

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

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-W.

Abonnementsprijs: franco per post, voor Nederland en de Overzeese Rijksdelen (per zeepost) f. 29,—, overige landen f. 31,— per jaar. (België en Luxemburg B. fr. 400). Abonnementen kunnen ingaan met elk nummer en slechts worden beëindigd per ultimo van het kalenderjaar.

Losse nummers 75 ct.

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

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

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

# Inkomens van topfunctionarissen in Amerika

Over de hoogte van inkomens ligt in ons land vaak een waas van geheimzinnigheid. Men is, om welke reden dan ook, niet licht geneigd anderen te vertellen wat men verdient. Evenmin zal men — ook al is een zekere nieuwsgierigheid in dezen, blijkens de gretige belangstelling, die „inkomensrapporten” plegen te ontmoeten, onmiskenbaar aanwezig — ronduit bij anderen naar de hoogte van hun inkomen informeren. De enige, die deze schroom geheel heeft overwonnen is de, overigens onpersoonlijke, fiscus. In de Verenigde Staten is men, wat dit alles betreft, heel wat gemakkelijker. Dit blijkt bijv. uit de gegevens omtrent de inkomens van topfunctionarissen in het bedrijfsleven, die de laatste jaren periodiek in „Harvard Business Review” worden gepubliceerd.

De laatst bekende gegevens zijn die over 1956<sup>1)</sup>. Zij hebben betrekking op achttien, in totaal 641 ondernemingen omvattende, bedrijfstakken, die representatief voor het gehele Amerikaanse bedrijfsleven worden geacht. Bij het betreffende onderzoek werden de ondernemingen onderverdeeld volgens de grootte van hun netto-winst. Een drietal „winstcategorieën”, nl. van \$ 3, \$ 10 en \$ 40 mln., is in de eerste drie kolommen van nevenstaande tabel opgenomen. Duidelijk blijkt uit deze opstelling, dat de inkomens der hoogstbetaalde functionarissen bij overigens gelijke winsten der ondernemingen waarvoor zij werkten, vrij sterk uiteen kunnen lopen: toucheerden bijv. de hoogstbetaalden in de openbare nutsbedrijven uit de \$ 3 mln.- „winstcategorie” gemiddeld een, nog altijd respec-

tabel, bedrag van \$ 42.000, hun collega's in de directiekamers van warenhuizen lieten hen met \$ 104.000 ver achter zich. Opvallend is voorts, dat de gemiddelde inkomens der spoorwegdirecteuren in de \$ 40 mln.-categorie niet zo heel veel hoger lagen dan die hunner collega's in de lagere categorieën. In de textielsector daarentegen waren de verschillen in dezen zeer aanzienlijk.

De onderzoekers, die de gegevens in „Harvard Business Review” aan de openbaarheid hebben prijs gegeven, hebben het niet bij de inkomens der hoogstbetaalden gelaten: zij hebben ook onthuld hoeveel de op één, twee en drie na hoogstbetaalden toucheerden. In de laatste drie kolommen van de tabel zijn hun inkomens uitgedrukt in een percentage van het inkomen der hoogstbetaalden. Over het geheel genomen werden de „lagere goden” gehonoreerd met bedragen, die tussen 43 en 80 pCt. uitmaakten van de inkomens der hoogstbetaalden. In de papier- en kartonindustrie kwamen zij er met resp. 80, 70 en 58 pCt. van het inkomen van de „baas” naar verhouding het best af; bij de spoorwegen zijn hun belon-

ningen verhoudingsgewijs het laagst.

Na enig rekenwerk en met nog iets meer reserve kan uit de tabel worden afgeleid, dat sommige directeuren er, althans wat hun inkomen betreft, op vooruit zouden gaan indien zij zouden worden gedegradeerd tot tweede, derde of zelfs vierde man in meer winstgevende ondernemingen uit hun bedrijfstak. Of en in hoeverre het psychisch inkomen, welks betekenis in dit soort gevallen treffend met de zegswijze „beter een klein baas dan een grote knecht” tot uitdrukking zou kunnen worden gebracht, compensatie biedt, is helaas niet bekend.

Bedrijfstak	Gemiddelde inkomens (× 1.000) van de hoogstbetaalde topfunctionarissen in onderne- mingen met een winst van			Mediaan-inkomens van de op		
	\$ 3 mln.	\$ 10 mln.	\$ 40 mln.	na hoogstbetaalden in pCt. van de inkomens der hoogstbetaalden		
				één	twee	en drie
Vliegtuigindustrie	77	113	173	—	—	—
Auto-onderdelen- industrie	86	123	190	—	—	—
Bouwmaterialen- industrie	76	100	128	67	53	43
Chemische industrie	77	108	159	71	60	54
Warenhuizen	104	156	250	—	—	—
Elektrotechnische industrie	85	107	138	72	60	53
Voedingsmiddelen- en drankenindus- trie	72	105	165	66	60	52
Zware machine-indus- trie	82	105	200	74	59	49
Lichte machine-indus- trie	86	115	160	70	56	52
Non ferro-metalen- industrie	70	95	135	79	59	57
Papier- en karton- industrie	62	89	127	80	70	58
Petroleum- en aard- gasindustrie	62	85	124	68	59	50
Openbare nutsbe- drijven	42	65	105	64	49	47
Spoorwegen	61	77	99	57	48	44
Filiaal-winkelbedrij- ven	79	110	166	—	—	—
IJzer- en staalindustrie	80	123	202	67	56	47
Textielindustrie	91	151	270	61	55	55
Tabaksverwerkende industrie	78	110	167	74	63	52

<sup>1)</sup> Arch Patton: „Annual report on Executive Compensation”, Harvard Business Review september/oktober 1957.

## INHOUD

	Blz.
Inkomens van topfunctionarissen in Amerika	975
De statistische basis voor financiële en monetaire analyses, door Prof. Dr. Ph. J. Idenburg en Prof. P. de Wolff	976
Kentering in de Amerikaanse conjunctuur	978
De betaling van termijnen aan de aannemer van een bouwwerk, door Ir. A. Twijnstra	981
Industriespreiding als beleid, door Drs. L. J. Locht	985
Boekbesprekingen: Dr. H. J. Krusinga: „Vraagstukken, van di-	

	Blz.
rectie-voering in geografisch gedecentraliseerde bedrijven”, bespr. door Prof. A. Goudekot	988
J. Bouwsma: „Voorkoming van dubbele belasting”, bespr. door Mr. J. van Soest	990
Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. J. C. Brezet	991
Notities:	
Autoverhuur	977
Reclame in Amerika	980
Diesel- versus benzinemotoren	984

In „E.-S.B.” van 25 september jl. merkte Mr. H. F. van Leeuwen op, dat het beschikbare statistische materiaal m.b.t. de kapitaalmarkt z.i. geen volledig beeld geeft en derhalve geen voldoende oriënteringsmogelijkheid zou bieden. De schrijvers zetten uiteen, dat op een aantal punten meer gegevens beschikbaar zijn dan Mr. Van Leeuwen suggereerde, maar erkennen, dat zijn opmerking in hoofdzaak juist is. Ten dele moet de leemte worden toegeschreven aan het feit, dat direct na de oorlog de belangstelling was gericht op fysieke grootheden. Het voortschrijden van de liberalisatie der volkshuishouding en het plaatsmaken van direct ingrijpen der Overheid voor meer indirect ingrijpen d.m.v. maatregelen van financiële en monetaire politiek noodzaakt tot een uitbreiding der nationale rekeningen met de zgn. financiële rekeningen. De thans beschikbare gegevens zijn nog niet voldoende voor de samenstelling van het „financiële stelsel”. Aan de verbetering ervan wordt echter hard gewerkt.

# De statistische basis voor financiële en monetaire analyses

In zijn artikel „Inzicht in de kapitaalmarkt”<sup>1)</sup> maakt Mr. H. F. van Leeuwen de opmerking dat het beschikbare statistische materiaal met betrekking tot de kapitaalmarkt z.i. geen volledig beeld geeft en derhalve geen voldoende oriënteringsmogelijkheid zou bieden, in het bijzonder met betrekking tot de huidige situatie en hetgeen hieraan is voorafgegaan<sup>2)</sup>.

Deze opmerking is zo belangrijk dat het gewenst is in het kort uiteen te zetten, welke werkzaamheden reeds worden verricht voor de verbetering van de financiële statistieken, en welke desiderata vooralsnog onvervuld moeten blijven. Hoewel op een aantal punten meer gegevens beschikbaar zijn dan de beknopte beschouwing van de heer Van Leeuwen suggereert, moet toch worden erkend dat zijn opmerking in hoofdzaak juist is.

Voor een deel moet de bestaande leemte worden toegeschreven aan het feit, dat in de periode onmiddellijk na de oorlog de belangstelling vooral was gericht op fysieke grootheden (productie, werkgelegenheid, consumptie, grondstoffenverbruik, investeringen in vaste activa, invoer, uitvoer, enz.). Dienovereenkomstig weerspiegelde het systeem der nationale rekeningen vooral die grootheden, welke overeenkomen met stromen van goederen en diensten en voorts de beloningen, die aan de produktiefactoren toevallen, terwijl de besparingen slechts als grote „restposten” werden opgevoerd. Met uitzondering van de inkomensoverdrachten komen de louter financiële stromen in deze opstelling in het geheel niet voor.

Naarmate de liberalisatie van de volkshuishouding voortschreed en het directe ingrijpen van de Overheid plaats maakte voor een meer indirecte beïnvloeding door middel van maatregelen van financiële en monetaire politiek, groeide de behoefte aan gedetailleerde, snelle en frequente informatie over de verschijnselen op de geld- en kapitaalmarkt. Dit noodzaakt tot een uitbreiding van

het stelsel der nationale rekeningen met de zgn. „financiële rekeningen”. Bij de opzet van de daarvoor ondernomen studies wordt voor elke „sector” (bedrijven - N.V.'s, bedrijven - geen - N.V.'s en gezinnen, banken, verzekeringmaatschappijen, sociale fondsen en pensioenfondsen; Overheid) een afzonderlijke opstelling gemaakt. De veranderingen in de bezittingen en schulden van elke sector worden daarbij gerelateerd aan de corresponderende veranderingen in de schulden en bezittingen van andere binnenlandse sectoren en het buitenland. De daarbij gebruikte onderverdelingen moeten aansluiten bij de eisen van de financiële en monetaire analyse.

De uiteenlopende doeleinden, waarvoor men het stelsel der financiële rekeningen zal wensen te gebruiken, kunnen noodzaken tot verdere detailleringen. Zo zal men, wat de sectoren betreft, voor bepaalde doeleinden onderscheid willen maken bijv. tussen gezinnen van loon- en salaristrekken en van zelfstandigen, tussen de centrale Overheid en de lagere publiekrechtelijke lichamen, tussen geldscheppende en niet-geldscheppende banken, enz.

De bezittingen en schulden kunnen op verschillende manieren worden onderverdeeld. Kredieten kunnen worden onderscheiden in lange en korte en de laatste verder naar het liquiditeitskarakter. Het is gewenst daarbij ook de rol van de instellingen van de geld- en kapitaalmarkt tot uitdrukking te brengen.

De thans beschikbare financiële statistieken zijn nog niet voldoende voor de samenstelling van het „financiële stelsel”. Aan de verbetering ervan wordt echter hard gewerkt, zoals uit het volgende beknopte overzicht moge blijken. Daarbij blijft echter het bezwaar bestaan, dat vele gegevens op jaarlijkse overzichten berusten, die uiteraard pas laat beschikbaar komen.

In de *Maandstatistiek van het Financiewezen*, september 1957, blz. 325, werden zeer gedetailleerde opstellingen gepubliceerd per ultimo 1954 en 1955 van de beleggingen der institutionele beleggers, welke ook gegevens bevatten over de door deze instellingen verstrekte onderhandse leningen. Met de samenstelling van kwartaaloverzichten voor de institutionele beleggers is onlangs een begin gemaakt. Een kwartaalstatistiek van de beleggingen der levensverzekeringmaatschappijen verschijnt reeds.

<sup>1)</sup> Zie „E.-S.B.” van 25 september 1957, no. 2100, blz. 768.

<sup>2)</sup> Daarbij verwijst de schrijver naar het Centraal Economisch Plan. De statistische gegevens, waarvan het Centraal Planbureau bij zijn opstellingen gebruik maakt, moeten evenwel voor een groot deel door het Centraal Bureau voor de Statistiek worden verstrekt.

Voor de provincies en gemeenten zijn per kwartaal volledige gegevens beschikbaar van de kapitaalsuitgaven en de financiering daarvan (zie „Maandstatistiek van het Financiewezen”), welke in verband met de door de heer Van Leeuwen genoemde huidige problemen op de kapitaalmarkt juist bijzonder informatief zijn.

Wat de door de heer Van Leeuwen gemaakte opmerkingen inzake een tekort aan statistische informatie over de onderhandse leningen betreft, zij opgemerkt dat de bovengenoemde statistieken en onderzoeken ook meer gegevens zullen verschaffen over de per saldo verstrekte onderhandse leningen.

Voorts heeft het C.B.S., na ontvangen machtiging van de Centrale Commissie voor de Statistiek, een opzet gemaakt voor een statistiek van financiële mutaties bij naamloze vennootschappen, terwijl een proefenquête inzake de besparingen van loon- en salaristrekkingen wordt voorbereid.

Wat de fiscale statistieken betreft, is er in voorbereiding een partiële telling van de fiscale gegevens van de grotere naamloze vennootschappen, d.w.z. die met een kapitaal boven f. 100.000.

#### Autoverhuur

Naar schatting rijden in de Verenigde Staten thans 275.000 automobilisten in een gehuurde personenauto, terwijl bovendien ca. 260.000 vrachtauto's door de gebruikers zijn gehuurd. Tegen bijv. \$ 100 per maand kan men, volgens „U.S. News and World Report”, een luxe auto huren in de populaire klasse. In dit bedrag is tevens de verzekering tegen aansprakelijkheid, brand, diefstal en schade begrepen. Bovendien komen de reparaties en het regelmatige onderhoud voor rekening van de verhuurder. De enige uitgaven die buiten de huurprijs ten laste van de huurder komen zijn die voor brandstof, rijbewijs en belasting. Hij gebruikt de auto gedurende 18 maanden en ruilt deze dan bij de verhuurder in voor een nieuwe. In geval van een verkeersongeval wordt de auto gratis naar een garage gebracht en gedurende de tijd dat reparaties worden verricht, krijgt de huurder een andere auto in gebruik zonder verhoging van zijn huur.

Dit alles is mogelijk omdat de inkooprijzen voor de verhuurmaatschappijen aanmerkelijk lager liggen dan voor degene die bij een dealer zijn auto koopt. Voorts is het krediet voor deze maatschappijen goedkoper dan voor de koper op afbetaling. Ten slotte beschikken zij in het algemeen over faciliteiten bij garagehouders en verkopen zelf na 18 maanden de gebruikte auto op de tweedehandsmarkt. Van de mogelijkheid tot huren wordt vooral gebruik gemaakt door mensen die een vast inkomen hebben en door artsen. Het belangrijkste verschil tussen huur en koop op afbetaling voor de gebruiker is gelegen in het feit, dat in het eerste geval geen groot bedrag als eerste betaling behoeft te worden voldaan, waardoor voor velen de weg tot in gebruikneming van een tweede auto is geopend.

Het zal na het bovenstaande duidelijk zijn dat de door het Centraal Planbureau telken jare gepubliceerde „monetaire overzichten” en daarbij aansluitende financiële rekeningen ook voor verstreken jaren ten dele op schattingen moeten berusten. Een van de moeilijkheden, waarop men hierbij stuit, is dat de beschikbare opgaven aan verschillende bronnen moeten worden ontleend, die niet gemakkelijk met elkaar in verband kunnen worden gebracht. Een groot bezwaar is ook dat een nadere uitsplitsing van de gegevens voor de sector bedrijven en gezinshuishoudingen, welke bijna geheel als sluitposten worden berekend, niet mogelijk is. Een andere moeilijkheid is dat, zoals ook de heer Van Leeuwen aangeeft, inzake de toezeggingen vooraf van spaargelden door institutionele beleggers (de zgn. „voorbelegging”) geen gegevens bekend zijn.

Aan de hand van de gegevens, welke zijn vermeld in het Centraal Economisch Plan 1956, is het echter wel mogelijk een confrontatie te geven van de totale investeringen en de hiertegenover staande besparingen in een vorm, welke bijna geheel aan de wensen van de heer Van Leeuwen tegemoetkomt <sup>3)</sup>.

Investeringen (1956) mln. gld.	Besparingen (1956) mln. gld.
Industrie .....	Via levensverzekeringmijnen en pensioenfondsen .....
Landbouw .....	Via spaarbanken .....
Verkeer .....	Via Overheid .....
Woningen .....	Aangewend voor financiering van:
Overheid (netto-inv.) .....	a) overheidsinv. ....
Totaal bruto-inv. ....	b) verm. overdrachten .....
Afschrijvingen in bedrijven .....	c) kredietverlening en schuldaflossing (netto) b) .....
Netto investeringen .....	d) liquiditeitsoverschot .....
Voorraadvorming van bedrijven a) .....	Via bedrijven en gezinnen .....
Kapitaalverstreking aan buitenland (netto) .....	Totaal .....
Nationaal liquiditeitsoverschot .....	
Totaal .....	

a) Incl. toeneming onderhanden werk.  
b) Voor een toelichting bij deze post, welke ontstaan is door samenvoeging van een aantal posten, wordt verwezen naar het „Monetaire Overzicht”, Centraal Economisch Plan 1957, blz. 144.

Een aantal posten in bovenstaande opstelling is nog zeer onnauwkeurig bekend. Dit geldt bijv. voor sommige posten in de onderverdeling der investeringen naar bedrijfstakken. Verschillende stappen zijn echter reeds gedaan om hierin verbetering te brengen. Zo zal de herziening van de Nationale Rekeningen 1948-1956 o.a. resulteren in verbeterde schattingen van de industriële investeringen, terwijl wat de landbouw betreft de, het vorig jaar door het C.B.S. ingestelde, enquête naar de kapitaaluitgaven van landbouwbedrijven hier een belangrijke stap vooruit betekent.

Wat de voor Nederland zo belangrijke statistiek van de voorraden betreft, is het C.B.S. reeds sinds geruime tijd bezig de nog zeer partiële gegevens op dit gebied te completeren. Dit kan echter slechts een zeer geleidelijk proces zijn.

Terwijl dus, zoals uit het voorgaande gebleken is, op velerlei gebied aan de verbetering van de financiële statistieken wordt gewerkt, is tevens duidelijk dat nog grote lacunes bestaan, die aan een nauwkeurige en snelle financiële en monetaire analyse in de weg staan. De bestedingsbeperking dreigt het voorzien in deze lacunes uiteraard meer te vertragen dan te versnellen.

's-Gravenhage.

Ph. J. IDENBURG.  
P. DE WOLFF.

<sup>3)</sup> De hierbij gebruikte terminologie wijkt iets af van die van de heer Van Leeuwen omdat aansluiting gezocht is bij het Monetaire Overzicht van het Centraal Planbureau.

Alvorens de grootheden te behandelen die een inzicht geven in de ontwikkeling van de conjunctuur in de Verenigde Staten geeft schrijver een beschouwing over het verband tussen aandelenkoersen en conjunctuur. Over het gehele jaar 1957 zal de stijging van het bruto nationaal produkt in reële termen gemeten slechts ca. 2 pCt. bedragen, terwijl de cijfers der ondernemingsinvesteringen op een achteruitgang gedurende 1957 wijzen. Behalve op het kwantitatieve aspect van de investeringen, dient ook te worden gelet op het kwalitatieve aspect. De tweede industriële revolutie doet nl. regelmatig een zeker volume aan bestaande productiecapaciteit economisch verouderen. Hoewel de ondernemingsinvesteringen tegenwoordig een regelmatig karakter hebben, zullen altijd fluctuaties blijven voorkomen. Daarbij blijven in een kentering niet-economische factoren, als de gedragingen van de ondernemers en de consumenten, bijzonder belangrijk.

## Kentering in de Amerikaanse conjunctuur

*Men schrijft ons:*

Een aanzienlijke daling van de aandelenkoersen in een periode, dat het bruto nationaal produkt en bijgevolg het nationaal inkomen nieuwe records bereiken is zeker niet een paradoxaal verschijnsel. De meest recente economische statistieken registreren het zeer jonge verleden, de effectenbeurzen het heden, de nabije en somtijds de verre toekomst. Dit laatste is zeker in de laatste jaren het geval geweest in de Verenigde Staten. De aanvaarding van de onvermijdelijkheid van een kruipende inflatie, gepaard gaande met een geloof in de aanhoudende groei van de economie met als gevolg een bijzondere belangstelling voor groeifondsen — vaak gebaseerd overigens op vrij reële voorspellingen op lange termijn — hebben de koersen vooral van laatstgenoemde fondsen doen stijgen tot een niveau, waarop het netto rendement wel zeer gering was <sup>1)</sup>. Tegelijkertijd vond een rentestijging plaats, die het verschil tussen het aandelenrendement en de obligatierente wel bijzonder groot maakte om op hoge koersen voort te gaan met de belegging in aandelen. Toen het meer en meer duidelijk werd, dat de Federal Reserve Board, ondanks sterke oppositie, besloten was, haar krappe geldpolitiek voort te zetten en aan de kruipende inflatie een einde te maken — vooral de discontoverhoging in augustus was in dit opzicht bijzonder belangrijk — werkte ook deze factor ertoe mede de inflatielucht uit de beursbalonnen te persen.

Hoe groot de druk op de aandelenkoersen in oktober was ten gevolge van niet-economische factoren is moeilijk na te gaan. Het pleit voor de kracht van de Amerikaanse economie dat de per saldo aanzienlijke daling zich tot dusverre zonder grote schokken heeft voltrokken. De aanpassing van de beurskoersen aan meer reële verhoudingen is daarom een gezond verschijnsel, al is het moeilijk te zeggen of het algemene niveau thans te hoog of te laag is.

Conjunctuur en aandelenkoersen lopen niet altijd parallel. De laatste twaalf jaren tonen zelfs twee markante uitzonderingen, nl. in 1946, toen de bedrijvigheid toenam en de aandelenkoersen daalden als gevolg van de vrees voor

<sup>1)</sup> Men dient scherp onderscheid te maken tussen het groeitempo van industrieën resp. ondernemingen en de winstvooruitzichten. Op dit laatste punt worden vaak de grootste fouten gemaakt.

een na-oorlogse depressie en in de eerste helft van 1954, toen het omgekeerde plaatsvond. Welk verband ook moge bestaan tussen aandelenkoersen en conjunctuur, zeker is dat stijgende aandelenkoersen een grotere stimulans voor de conjunctuur geven dan dalende. De conjuncturele vooruitzichten blijven daarom niet onberoerd door de recente daling van de aandelenkoersen. Dit is ook een reden, dat economische statistieken over recente gebeurtenissen slechts betrekkelijke waarde hebben. Niettemin is het van belang eerst na te gaan hoe de economische barometer in het jongste verleden stond.

### Economische barometer.

De economische verschijnselen van de Amerikaanse economie geven een gemengd beeld, dat feitelijk eigen is aan een periode, waarin zich veranderingen voltrekken of zullen gaan voltrekken. Macro-economisch geeft de economie op grond van de beschikbare statistieken een beeld van toenemende bedrijvigheid. Het bruto nationaal produkt is in het derde kwartaal opnieuw toegenomen zoals uit onderstaande tabel blijkt. Het heeft een niveau bereikt dat zelfs enige jaren geleden voor onmogelijk werd gehouden.

TABEL 1.

*Bruto nationaal produkt (in miljarden dollars)  
en industriële produktie-index a)*

	Bruto nationaal produkt	Consumptieve uitgaven	Index indus- triële produktie 1947/49 = 100
1954 .....	361	237	125
1955 .....	391	254	139
1956 .....	414	267	143
4de kw. 1956 .....	426	272	146
1ste kw. 1957 .....	429	277	146
2de kw. 1957 .....	434	279	143
3de kw. 1957 b) .....	439	283	144

a) De kwartalen zijn op jaarbasis omgerekend.

b) Schatting van de Council of Economic Advisors.

Ook over het vierde kwartaal van dit jaar werd in het begin van oktober door deskundigen nog een verdere stijging van het bruto nationaal produkt verwacht. Ook al zou deze grootheid voor het vierde kwartaal dalen, dan zal dit jaar toch opnieuw een recordjaar worden, niet alleen voor het bruto nationaal produkt, maar voor alle componenten zoals persoonlijk inkomen, consumptieve uitgaven, binnenlandse investeringen enz.

Bij de beschouwing over deze macro-economische gegevens dient men rekening te houden met de plaatsvindende prijsstijging. Dan blijkt, dat de stijging in reële termen niet zo indrukwekkend is. Rekent men met een gemiddelde prijsstijging van 3½ pCt. vergeleken met het vorige jaar, dan zal het bruto nationaal produkt dit jaar in reële termen waarschijnlijk slechts met ongeveer 2 pCt. stijgen. Ook de reële stijging van de consumptieve uitgaven is dit jaar niet bijzonder groot geweest.

Het verschijnsel van een geringe reële stijging van het nationaal produkt en van het nationaal inkomen wordt bevestigd door de index van de industriële produktie. Deze index schommelt dit jaar binnen zeer nauwe grenzen, nl. tussen 143 en 146. Deze index is evenwel niet geheel representatief — slechts voor ongeveer de helft van de totale produktie van goederen en diensten — voor de algemene bedrijvigheid. Tezamen met andere gegevens wijst deze vrijwel stabiele index echter op een stilstand op een record niveau van bedrijvigheid, dat zich ook weer spiegelt in het record aantal tewerkgestelden.

#### Verwachtingen omtrent ondernemingsinvesteringen.

Het is natuurlijk niet moeilijk om gegevens te vermelden, die op een nog voortgaande stijging wijzen. Belangrijker dan deze achten wij op het ogenblik de volgende verschijnselen; de reeds aan de gang zijnde dalende winstmarge van de ondernemingen, de recente daling van de schrootprijs, die altijd een belangrijke indicator voor de bedrijvigheid is, de sterk gedaalde orders voor de machine-industrie en vooral de (te verwachten) daling van de ondernemingsinvesteringen.

De ondernemingsinvesteringen zijn in de eerste drie kwartalen van dit jaar ongeveer op hetzelfde niveau (gerekend op jaarbasis) gebleven, nl. op ongeveer 37 miljard dollar. Voor het lopende kwartaal wordt een heel geringe daling verwacht, maar deze schatting was gebaseerd op gegevens door de ondernemingen in juli en augustus verstrekt. Indien men rekening houdt met de stijging van de prijzen van halffabrikaten en van lonen, dan wijzen de cijfers van de ondernemingsinvesteringen in reële termen reeds op een achteruitgang gedurende dit jaar. Er was dus reeds een geringe daling aanwezig voordat de beursfactoren en de veranderde stemming in het zakenleven van de laatste weken hun invloed deden gelden. Dezelfde tendens is bij de totale investeringen op te merken, die dit jaar ook een nieuw record zullen bereiken.

TABEL 2.

#### Totale en ondernemingsinvesteringen (in miljarden dollars)

	Totale investeringen a)	Veranderingen in voorraad-vorming	Ondernemingsinvesteringen
1954 .....	50,3	— 1,9	26,8
1955 .....	56,4	4,2	28,7
1956 .....	61,4	4,6	35,1
1957 .....			37,0 b)
4de kw. 1956 .....	63,3	5,1	36,5
1ste kw. 1957 .....	63,5	— 0,8	36,9
2de kw. 1957 .....	63,2	1,7	37,0
3de kw. 1957 .....	63,5	2,0	37,23 b)
4de kw. 1957 .....			37,17 b)

a) Zonder voorraden. b) Schattingen.

De investeringen zouden in de laatste twee jaar waarschijnlijk nog groter zijn geweest, indien de Federal Reserve Board niet reeds vroegtijdig een krappe geldpolitiek had gevoerd. De betekenis hiervan heeft zich eerst in de



(Advertentie)

loop van dit jaar goed geopenbaard. Zonder die rem zou de kruipende inflatie zeker groter zijn geweest en de daarop volgende reactie ook aanzienlijker. De vastberaden houding van de Federal Reserve autoriteiten kan daarom niet hoog genoeg worden gewaardeerd.

De daling van de particuliere investeringen is overigens niet zo verwonderlijk. Het tempo van de expansie van de investeringen is in de laatste jaren bijzonder groot geweest. Het is een oude waarheid, dat een versnelling van het tempo van de investeringen niet blijvend kan doorgaan. Reeds de vermindering van het tempo kan een reactie teweeg brengen. Bovendien doet handhaving van een hoog investeringsvolume gedurende enkele jaren de hoeveelheid kapitaal-goederen zo sterk toenemen, dat verdere investeringen niet meer winstgevend schijnen.

Het beeld is natuurlijk ook hier gemengd. In sommige industrieën resp. ondernemingen bestaat een overcapaciteit als gevolg van een te grote expansie, in andere gevallen is de vraag naar goederen en diensten nog steeds zo groot, dat de bestaande productiecapaciteit te gering is.

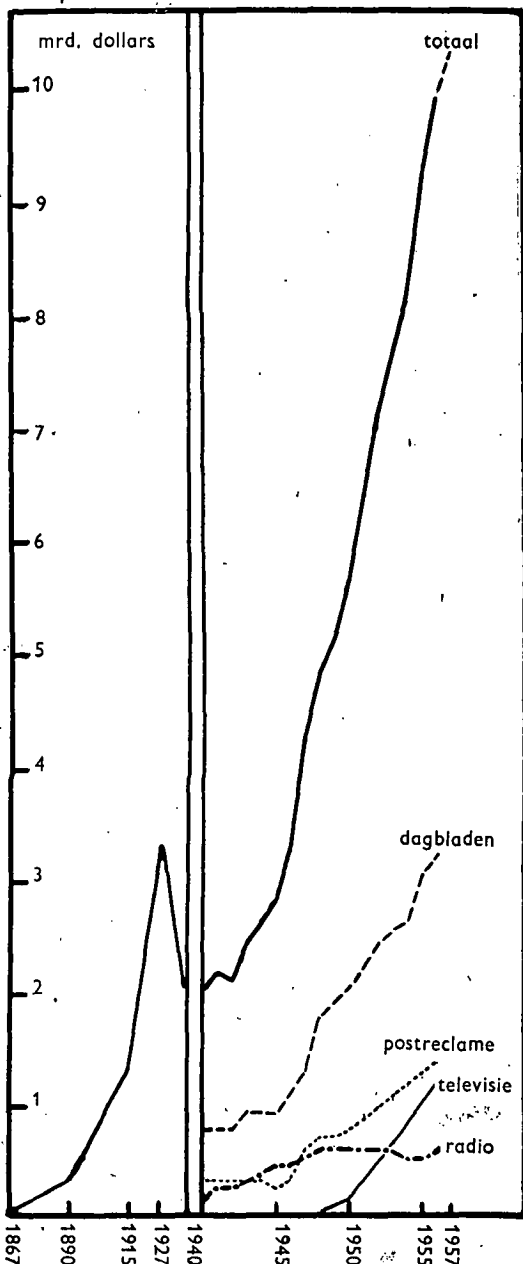
Daarnaast moet men rekening houden met een andere factor, welke voor de beoordeling van de vooruitzichten van de Amerikaanse conjunctuur van betekenis is. Het investeringsvolume kan niet uitsluitend van de kwantitatieve zijde bezien worden. De benadering van dit vraagstuk van het gevaar van overinvesteringen van deze zijde is naïef. Het spreekt vanzelf, dat men, afgaande op een twaalfjarige vredes-investerings„boom”, spoedig tot de conclusie kan komen, dat de aanvulling van de voorraad kapitaal-goederen in de laatste jaren zo groot is geweest, dat een overinvestering onvermijdelijk is. Dit argument hoorde men ook reeds enkele jaren geleden.

Geheel anders wordt de zienswijze van het gevaar van overinvesteringen als het kwalitatieve aspect in aanmerking wordt genomen. De tweede industriële revolutie doet regelmatig een zeker volume aan bestaande productiecapaciteit economisch verouderen. Hoe groot dit volume is, is niet bekend. Belangrijk is echter dat deze factor blijft werken. Het einde hiervan is niet in het zicht.

Ook in dit opzicht verschilt de huidige periode van die van vroegere conjunctuurperiodes, toen de cyclische bewegingen aanzienlijk waren en vooral werden veroorzaakt

## Reclame in Amerika

Volgens ramingen zullen de uitgaven in de Verenigde Staten voor reclame en advertenties in 1957 de \$ 10 mrd. overschrijden. In de „Advertisers' Guide to Marketing for 1958”, uitgegeven door het weekblad „Printers' Ink”, wordt een overzicht gegeven van de ontwikkeling van het Amerikaanse reclamewezen; uit de daarin gepubliceerde cijfers is onderstaande grafiek samengesteld, waarin zowel de totale reclame-uitgaven als die met betrekking tot een aantal media afzonderlijk zijn opgenomen.



Opvallend is de snelle opkomst van de televisie-reclame en de daarmee samenhangende relatieve achteruitgang van de radioreclame. De dagbladen blijken evenwel hun aandeel in de loop der jaren te hebben behouden.

door schoksgewijze investeringen. De huidige ondernemingsinvesteringen hebben een regelmatig karakter als gevolg van de veel regelmatigere gedane uitvindingen. Research is een onderdeel van de bedrijfsvoering geworden en waarborgt een veel constanter stroom van nieuwe producten op de markt dan vroeger het geval was. Daardoor zijn de ondernemingsinvesteringen minder fluctuerend geworden. Ook andere factoren hebben hiertoe bijgedragen.

### Psychologische en niet-economische factoren belangrijk.

Dit leidt vanzelf tot de vraag naar de vooruitzichten van de ondernemingsinvesteringen. Het genoemde verschijnsel betekent nog niet een volkomen constante stroom van investeringen. Er zullen altijd fluctuaties blijven voorkomen. Een daling van de ondernemingsinvesteringen is daarom een normaal verschijnsel.

De omvang van de investeringen wordt nog altijd voor een deel bepaald door de stemming van het zakenleven, ondanks het verschijnsel van het opstellen en uitvoeren van investeringsplannen op lange termijn. Deze stemming is, door economische en tevens door niet-economische factoren, thans niet bepaald optimistisch. De licht dalende trend in de ondernemingsinvesteringen kan door genoemde factoren versterkt worden. De kwetsbaarheid van een economie op de top van een „boom” is altijd groot. Welke naam men ook aan de huidige situatie geeft — „rolling readjustment” of „in the sideways movement” — zij is het begin van een recessie. Er zijn namelijk geen economische factoren te zien, welke thans zo krachtig werken, dat zij de dalende trend in de investeringen kunnen compenseren, en in opwaartse richting kunnen ombuigen. Of deze nieuwe recessie zeer mild, mild of ernstig zal worden, is wel heel moeilijk te voorspellen, omdat niet-economische factoren, welke zowel deprimerend als stimulerend kunnen werken, op het ogenblik een rol spelen. Daarbij komt dat de conjunctuur in de vrije wereld buiten Noord-Amerika niet zo gunstig is als in 1954, toen zij door haar opgang de Amerikaanse en Canadese recessie heeft geremd.

In een economische kentering zijn de gedragingen van de ondernemers en consumenten altijd bijzonder belangrijk. Wat de investeringen van de ondernemers betreft, is het bovengenoemde verschijnsel van de afwezigheid van schoksgewijze investeringen van betekenis. Aan de andere kant zullen de ondernemers echter zeker hun plannen wijzigen als de vooruitzichten zeer ongunstig lijken. Belangrijk is bovendien in een neergaande beweging de houding van de consumenten. Hun stemmingen hebben ook een grote invloed, vooral in de Verenigde Staten, door het aanzienlijke bedrag aan uitstaand consumentenkrediet. De gedragingen van ondernemers en consumenten staan ook niet los van elkaar en beide staan weer onder invloed van de bewegingen van de aandelenkoersen.

In een dergelijke situatie is het zeker als een grote vooruitgang te beschouwen, dat de instrumenten van de monetair en fiscale politiek, mits goed en vooral tijdig toegepast, een grotere verzachting en remming van een neergaande beweging waarborgen dan vroeger.

Met het oog op de momenteel kwetsbare punten in de Amerikaanse economie is het niet te verwonderen, dat aan de psychologische beïnvloeding belangrijke betekenis wordt toegekend en dat daarom uitdrukkingen, zoals een „sideway movement” enz. wat zachter klinken dan een recessie, een woord dat bovendien zoveel lijkt op het met allerlei akelige associaties verbonden woord depressie.

2 november 1957.



In de bouwnijverheid bestaat een usantieel krediet, dat door de opdrachtgever wordt verleend. De aannemer ontvangt nl. tijdens de uitvoering van het werk voorschotten op de betaling welke de opdrachtgever straks heeft te doen als de aannemer zijn werk „oplevert”. In de praktijk worden de tijdstippen, waarop de termijnen vervallen, veelal aangewezen door de tijdstippen waarop een bepaalde stand van het werk is bereikt en niet door een bepaalde waarde. Schrijver behandelt een methode om door eenvoudige vastlegging van de stand van het werk te komen tot de bepaling van de waarde daarvan en de daarbij te betalen termijnen. Deze staan dan in een goede verhouding tot de financieringsbehoeften van de aannemer, geven de opdrachtgever de zekerheid dat een dekking van het krediet aanwezig is en ten slotte biedt het systeem een rationele basis voor het bereiken van de minimale kosten, verbonden aan de financiering van een bouwwerk.

## De betaling van termijnen aan de aannemer van een bouwwerk

De financiering van een bouwwerk brengt kosten met zich. Dit geldt zowel voor de aannemer, die het werk heeft aangenomen en nu voor de uitvoering geregeld over geldmiddelen moet kunnen beschikken, als voor de opdrachtgever op wie tijdens de uitvoering geregeld een beroep wordt gedaan voor het verstrekken van voorschotten in de vorm van termijnen. Het verloop van de behoefte van de aannemer aan middelen is van tevoren vrij nauwkeurig vast te stellen. Hiertoe is nodig, dat de aannemer een juiste voorstelling heeft van de wijze, waarop en het tempo waarin hij het werk zal uitvoeren. Bovendien moet de aannemer weten wat de verschillende onderdelen van het werk kosten. M.a.w. hij moet over een goede kostprijsberekening beschikken (voorcalculatie).

De vastlegging van het vermoedelijk verloop der behoeften aan middelen voor de financiering is een financieringsplan. Zo'n financieringsplan is dus gebaseerd op de van de uitvoering gemaakte voorstelling in de vorm van een werkplan (tijdschema) en de voorcalculatorische waarden van alle onderdelen (begroting).

### De kosten van het krediet.

Er zijn slechts weinig aannemers, die in staat zijn om een bouwwerk dat zij hebben aangenomen, geheel uit eigen middelen te financieren. De meeste aannemers behoeven voor die financiering krediet in de een of andere vorm. Het beschikken over geldmiddelen — of dit nu eigen middelen, dan wel krediet betreft — brengt voor een onderneming steeds kosten met zich. Die kosten zo laag mogelijk te houden, is een eis voor een gezonde bedrijfsvoering.

Er zijn voor de aannemer met betrekking tot de betaling van door hem ontvangen leveranties en prestaties, verschillende mogelijkheden:

- hij kan contant betalen, hetzij uit eigen middelen of met geleend geld;
- hij krijgt leverancierskrediet, of
- hij verleent krediet als afnemer, d.w.z. hij betaalt vooruit. Dit laatste komt niet zoveel voor.

Als regel is er in de bouwnijverheid sprake van een zekere mate van leverancierskrediet, waardoor de aannemer tot op bepaalde hoogte kan voorzien in de middelen, welke

hij nodig heeft voor de uitvoering van een werk. De rente, welke de aannemer voor dit krediet betaalt is vrij hoog. Het is dan ook gunstig voor hem van dit, overigens gebruikelijke krediet, zo weinig mogelijk gebruik te maken en de „korting” wegens contante betaling te ontvangen.

Contant betalen betekent voor de aannemer weliswaar minder kosten voor zijn financiering als hij dit uit eigen middelen kan doen, doch de kosten blijven toch altijd nog gelijk aan de opbrengst, welke hij dan moet derven, doordat hij die middelen niet in andere richting kan aanwenden. Moet de aannemer, teneinde contant te kunnen betalen een beroep op zijn bank doen, dan vormt de rente over dat bankkrediet de kosten, welke aan de financiering zijn verbonden.

### Het karakter van de termijnbetalingen aan de aannemer.

In de bouwnijverheid bestaat een usantieel krediet, dat door de opdrachtgever wordt verleend. De aannemer ontvangt nl. tijdens de uitvoering van het werk voorschotten op de betaling, welke de opdrachtgever straks heeft te doen als de aannemer zijn werk aflevert, of, zoals men in de bouwnijverheid pleegt te zeggen, „oplevert”. Nu is het gebruikelijk om voor die voorschotten een zekere dekking te vragen van de aannemer. Die dekking bestaat uit de waarde van het reeds door de aannemer gemaakte deel van het werk.

Wanneer we hier spreken over de „waarde” van het reeds gemaakte deel van het werk, dan bedoelen we hiermede in feite „de in geld uitgedrukte som van de tot op dat moment door de aannemer noodzakelijk gebrachte offers”. Voor de opdrachtgever, als toekomstige gebruiker van het bouwwerk, heeft het deel van het werk dat gemaakt werd nl. nog in het geheel geen „gebruiks”-waarde. De aannemer levert dan ook nog geen gedeelte van zijn totale opdracht op, doch hij kan slechts de door hem geproduceerde waarde (in de zin van door hem noodzakelijk gebrachte offers), als dekking voor het door hem ontvangen voorschot stellen.

Dit voorschot is dus een betaling door de afnemer vóórdat de levering heeft plaats gevonden. Het doel van dat voorschot is dan ook geenszins betaling van het reeds gereed gekomen deel van een volgend deel van het werk,

maar moet dienen voor de financiering van het nog te maken werk. Het wezen van die termijnen is dus afnemerskrediet. De aannemer behoeft — bij wijze van spreken — slechts over zoveel middelen te kunnen beschikken als nodig is voor het produceren van zijn eerste „dekking”, in de vorm van een gedeelte werk.

Alle termijnen, voorschotten, door de opdrachtgever te betalen, hebben het karakter van afnemerskrediet. Alleen de laatste termijn is géén voorschot meer, doch slechts het restant van het totale door de opdrachtgever te betalen bedrag voor de levering van het werk (aannemingssom, verminderd met de som van de reeds betaalde voorschotten of termijnen). Volledigheidshalve zij hier opgemerkt, dat de inhouding voor het „onderhoud” van het werk, gedurende een bepaalde periode na de oplevering in het bovenstaande buiten beschouwing is gelaten.

### De kosten van dit afnemerskrediet.

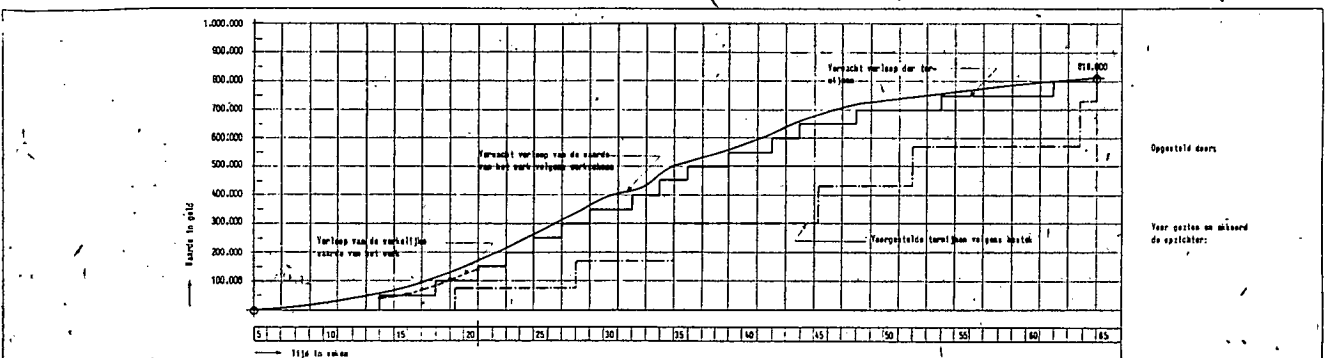
De opdrachtgever kan het bouwwerk goedkoper financieren dan de aannemer. Deze laatste is veelal niet in staat om langdurig tijdelijk krediet aan te trekken. De aard van zijn bedrijf met de vele typische risico's is hiervoor minder geschikt. Ook is de betrekkelijk korte looptijd van zo'n krediet niet gunstig. De opdrachtgever daarentegen kan meestal reeds aan het begin van de uitvoering van het werk beschikken over de middelen, welke hij in het bouwwerk moet investeren. Hij kan de investering als het ware geleidelijk doen aanlopen, van de aanvang van de uitvoering af tot het moment van ingebruikneming.

De rentevoet voor deze voor zéér lange tijd vast te leggen middelen is veelal lager dan die, welke de aannemer als middel voor zijn middelen zou moeten rekenen. In dit laatste nu ligt de motivering voor het verschijnsel der termijnbetalingen aan de aannemer. In totaal gezien, zullen de kosten van het bouwwerk hierdoor n.l. lager worden.

FIGUUR 1.

Onderdeel	Totaal bedrag	VOORBEREIDINGSTAAT VAN DE EERSTE BOUWFASE												Totaal aantal maanden		Bedrag p.p. maand	Totaal bedrag
		1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970		
Bouwplaatskosten	f. 30.000	[Gantt chart showing duration from Feb 1957 to Feb 1958]												60	18	f. 1.500	f. 24.000
Dragline aanpakken	" 12.750	[Gantt chart showing duration from Feb 1957 to Apr 1957]												11	8	" 1.250	" 10.000
Aanrullen	" 6.250	[Gantt chart showing duration from Jun 1957 to Jul 1957]												5	-	" 1.250	" -
Walen Palen	" 240.000	[Gantt chart showing duration from Feb 1957 to Sep 1957]												24	8	" 10.000	" 80.000
Baanpad	" 50.000	[Gantt chart showing duration from Aug 1957 to Oct 1957]												3	-	" 10.000	" -
Beton Zuidgedeelte	" 59.500	[Gantt chart showing duration from Oct 1957 to Dec 1957]												7	2	" 8.500	" 17.000
Westgedeelte	" 59.500	[Gantt chart showing duration from Oct 1957 to Dec 1957]												7	-	" 8.500	" -
Midgedeelte	" 81.500	[Gantt chart showing duration from Dec 1957 to Feb 1958]												11	-	" 8.500	" -
Noordgedeelte	" 59.500	[Gantt chart showing duration from Dec 1957 to Feb 1958]												7	-	" 8.500	" -
Coverajelder	" 116.000	[Gantt chart showing duration from Feb 1958 to Apr 1958]												18	-	" 8.500	" -
Totaal	f. 618.000													Totaal waarde van het gereed gemaakt werk		f. 111.000	

FIGUUR 2.



### De bepaling van de grootte der termijnen en de tijdstippen, waarop deze vervallen.

In de praktijk zal men de termijnen dus steeds kunnen verstrekken tot een totaal bedrag, dat minstens gedekt wordt door de „waarde” van het reeds gemaakte werk. Als de financiële situatie van het aannemingsbedrijf zulks niet tegensprekt, is voor de „waarde” in dit geval, zoals gezegd, te nemen „de som van de door de aannemer noodzakelijk gebrachte offers”, zoals die dus in zijn voorcalculatische kostprijsberekening zijn opgenomen.

Veelal vindt men dit streven naar een zo goed mogelijke benadering van de in de vorm van termijnen verleende voorschotten en de waarde van het werk, in de desbetreffende artikelen van het bestek slechts vaag terug. Het vervallen van de termijnen, vaak uitgedrukt in percentages van de aannemingssom, wordt daarbij gekoppeld aan de stand van het werk. Als de fundering van het bouwwerk gereed is, vervalt bijv. een termijn, groot 10 pCt. van de aannemingssom; is de eerste verdiepingvloer gestort dan bijv. de tweede termijn, groot 15 pCt. etc.

Indien men echter nagaat of de „waarde” van het bij die stand gemaakte werk met die termijnen overeenstemt, dan ontdekt men vaak grote verschillen. Die verschillen bestaan als regel daaruit, dat de waarde van het werk veel hoger is dan de daarbij te betalen termijnen. Vele architecten motiveren dit verschil dan door te wijzen op:

- een noodzakelijke dekking voor het risico in geval van déconfiture van de aannemer;
- een zekere stimulans voor een hoog tempo van uitvoering, in geval de termijnen tamelijk „krap” worden gesteld. Vooral bij het stellen van kleine termijnen in het begin van het werk en grote aan het eind, zou die stimulans aanwezig zijn.

Indien het onder a genoemde risico aanwezig is, zal men een dekking daarvoor niet kunnen missen. In de praktijk



(Advertentie)

overdrijft men dit punt echter vaak in de termijnvaststelling.

Wat betreft de stimulans voor een hoog uitvoeringstempo, kan hier worden volstaan met op te merken, dat hiervoor veel effectievere methoden bestaan. Zo zij bijv. genoemd het geven van een premie voor snelle oplevering (binnen de contractueel gestelde bouwtijd), het werken volgens een goed werkplan, e.d.

In de praktijk worden de tijdstippen, waarop de termijnen vervallen, dus veelal aangewezen door de tijdstippen, waarop een bepaalde stand van het werk bereikt is en niet door een bepaalde waarde.

**Een methode om door eenvoudige vastlegging van de stand van het werk te komen tot de bepaling van de waarde daarvan en de daarbij te betalen termijnen.**

Indien een goed geleid aannemingsbedrijf een werk van enige omvang in uitvoering neemt, dan zal het beginnen met een werkplan op te stellen. Daarbij zal men zich realiseren hoe de verschillende bewerkingen en onderdelen uitgevoerd moeten worden en tevens in welke volgorde, etc. Aan de hand van de voorcalculatie van het werk is men ook in staat om vast te stellen wat de waarde van elk van die onderdelen van het werk is. Uit het werkplan en die voorcalculatorische waarden der onderdelen, kan men nu op eenvoudige wijze het verloop van de totale waarde van het werk in de tijd afleiden. Er kan een grafische voorstelling getekend worden van dit verloop.

In figuur 1 is, aan de hand van een praktijkgeval, de gestileerde planning van een werk gegeven. De verschillende onderdelen van het werk staan links in de figuur onder elkaar vermeld. Per onderdeel vindt men een „balkje”, aangevende de geplande tijd, waarin het onderdeel moet worden uitgevoerd. De lengte van het balkje geeft tevens een beeld van de te produceren hoeveelheid werk. Naast de omschrijving is het „totaalbedrag per onderdeel” aangegeven. Deze bedragen zijn verdeeld in een aantal eenheden. Die eenheden zijn in de balkjes per onderdeel ingetekend.

In figuur 2 is het verloop der totale waarde van het werk in een grafiek uitgezet. Op de ordinaat staan de geldbedragen, vertegenwoordigende de waarde van het werk, op de abscis zijn de weken uitgezet.

Als het werk nu volgens het werkplan (figuur 1) wordt uitgevoerd, dan verloopt de waarde van het werk als in figuur 2 is aangegeven. In de praktijk bepaalt men nu het totaalbedrag der waarde van het gereed gemaakte werk op een bepaald moment, door in figuur 1 aan te geven, hoeveel eenheden er van elk onderdeel gereed zijn. Door per onderdeel dit aantal eenheden te vermenigvuldigen met de waarde per eenheid, vindt men de waarde per onderdeel. Als men dit voor alle onderdelen doet, komt men tot de totale waarde van het gereed gemaakte werk. Het bedrag, dat die waarde aangeeft, kan men in figuur 2 uitzetten bij de week, waarop de stand betrekking heeft. Als men dit geregeld — bijv. iedere week of iedere twee

weken — doet, kan men een tweede lijn in figuur 2 tekenen, die het verloop van de werkelijke waarde aangeeft.

Stelt men nu van tevoren vast, dat voor een bepaald werk termijnen van bijv. f. 50.000 zullen worden uitbetaald, dan kan men eenvoudig aangeven:

1. wanneer er termijnen vervallen als het werk volgens plan verloopt (dik getrokken traplijn in figuur 2). Dit heeft voor de opdrachtgever het voordeel, dat hij een vrij duidelijk inzicht heeft in de tijdstippen, waarop hij successievelijk middelen voor de betaling van termijnen moet vrij maken;
2. wanneer de werkelijke waarde van het werk het betalen van termijnen toelaat (gestippelde waarde-lijn). Steeds wanneer deze lijn een bedrag van f. 50.000 is gestegen, kan er een termijn vervallen.

Volledigheidshalve zij bij figuur 2 nog opgemerkt, dat de getrokken trapjeslijn (verwacht verloop van de termijnen) niet steeds aan de curve zal raken. De curve geeft nl. het waardeverloop continu aan, terwijl de termijnen gerekend worden over hele aantallen eenheden per onderdeel, dus discontinu verlopen.

In de figuren 1 en 2 is de stand opgenomen aan het eind van de 20e kalenderweek. De geheel gereed gekomen eenheden zijn per onderdeel aangegeven. Rechts in figuur 1 zijn de eenheden „gereed” geteld en vermenigvuldigd met de waardebedragen per eenheid. De totale waarde blijkt hier f. 141.000 te zijn. Er zijn dus twee termijnen à f. 50.000 vol, terwijl op de derde termijn pas 80 pCt. is verwerkt.

**De „veiligheid” welke als dekking van diverse risico's voor de opdrachtgever, in dit systeem aanwezig is.**

Een marge tussen de werkelijke waarde van het werk (in de bovenaangegeven zin) en het bedrag der betaalde termijnen is steeds aanwezig. In de eerste plaats worden bij de opname van de stand alléén de *hele* eenheden gerekend. Wanneer dus bijv. een eenheid „palen” zou worden gevormd door 6 palen, dan rekent men bij 58 palen geheel, 9 eenheden. De gedeeltelijk verwerkte eenheden van alle onderdelen tezamen vormen een marge tussen de verwerkte waarde en de voor de termijnen beschouwde waarde. In de tweede plaats worden alléén gehele termijnen betaald, zodat hierin een tweede marge zit, die maximaal de grootte van iets minder dan één termijn kan aannemen. In het gegeven voorbeeld is deze marge f. 41.000.

Het bedrag van de eerste marge zal gemiddeld gelijk zijn aan de halve som van de waarden der eenheden, van de in bewerking zijnde onderdelen. Van de grootte der eenheden hangt dus het bedrag van deze marge af. In de praktijk zal men het aantal eenheden, waarin men een onderdeel verdeelt in de eerste plaats bepalen aan de hand van het tempo van uitvoering van dat onderdeel en de frequentie van opname van de stand. Neemt men dus bijv. wekelijks op, dan volgt daaruit — gegeven het tempo van uitvoering, d.i. de lengte der „planstrook” in figuur 1 — in principe het bedrag per eenheid.

## Voorwaarden voor toepassing van dit systeem.

Het hierboven beschreven systeem voldoet in de praktijk bijzonder goed, in die gevallen, waarin men over een goed werkplan en een goed ingerichte voorcalculatie beschikt. Dat werkplan moet gebaseerd zijn op de te verwerken hoeveelheden en de voor die verwerking benodigde normen. Die normen zijn in wezen de gegevens, waarop de voorcalculatorische kostprijsberekening is gebaseerd. Om uit dat werkplan en die voorcalculatie te komen tot de voorstelling van het verloop der geproduceerde waarde zal men met het nodige gevoel voor verhoudingen tot een stileren van het werkplan moeten komen.

Daar een termijnbepaling als hier is beschreven het fiat behoeft van aannemer en opdrachtgever (hierin geadviseerd door zijn architect) is een zekere „openheid” in de samenwerking tussen de partijen een vereiste. Heeft men eenmaal zo'n plan voor de bepaling van de termijnen opgesteld — hetgeen dus met zorg dient te gebeuren —, dan is het vaststellen van de waarde van het gereed gekomen werk slechts een kleine moeite.

## Vergelijking met andere methoden van vaststelling der termijnen.

Mogen wij thans dit systeem nog even vergelijken met de methode, welke in de praktijk veel wordt toegepast. Wij bedoelen hier het vaststellen van de bedragen „waar

de aannemer recht op heeft” aan de hand van periodiek op te stellen, vaak zeer uitgebreide staten van in totaal aangevoerde materialen, bestede uren, etc. Het meest principiële bezwaar dat we hiertegen hebben is gelegen in het feit, dat hier „waarde” van het werk gelijkgesteld wordt met „uitgaven”. Zou dus bijv. zeer efficiënt door de aannemer gewerkt worden, waardoor hij dus blijft beneden de in de kostprijscalculatie gestelde normen, dan zou dit de „waarde” van het gemaakte werk verminderen. Daartegenover zouden echter „verspillingen” (die nl. ook uitgaven vragen) de waarde verhogen. Dit is volkomen in strijd met de opvattingen, welke voor de kostprijsberekeningen bestaan. De waarde van het werk is niet afhankelijk van de uitgaven (eventueel verbruikte hoeveelheden materialen en arbeidsuren) zoals die zich in feite hebben voorgedaan, doch uitsluitend van de *noodzakelijke* hoeveelheden.

Bij het beschreven systeem is inderdaad de waarde bepaald door de voorcalculatorische kostprijsberekening, waarvan dan is voorop gesteld, dat de daarin toegepaste normen inderdaad het karakter hebben van „standaards” in de zin van: noodzakelijk, gegeven de situatie van de onderneming.

Het hierboven gegeven voorbeeld is, zoals gezegd, gebaseerd op een concreet geval. In dat geval waren de termijnen afhankelijk gesteld van het gereed komen van bepaalde onderdelen van het werk. Het verloop van de in het bestek daarbij beschreven termijnen is in figuur 2 door de streep-stip trapjes-lijn aangegeven.

Een vergelijking van deze lijn met het verloop van de waarde van het werk, laat direct zien dat er grote verschillen in het nadeel van de aannemer zouden zijn opgetreden. Er zouden perioden zijn geweest, waarbij de aannemer meer dan f 300.000 „achter” gestaan had. Dit betekent dus dat de aannemer dit bedrag zou moeten financieren, hetgeen zoals we hierboven beschreven, kostenverhogend moet werken. Een onderlinge verschuiving in de volgorde van uitvoering der verschillende onderdelen — hetgeen bij dit werk ook binnen zekere grenzen mogelijk was — had een vrij belangrijke invloed op het door de aannemer te financieren bedrag. Bij hetzelfde bedrag aan termijnen veranderde hierbij uiteraard tevens de waarde van het gereed gekomen werk en daarmee dus de „dekking” voor de opdrachtgever.

## Slotopmerkingen.

In het bovenstaande is naar voren gebracht, dat het mogelijk is om een termijnregeling toe te passen, waarbij alle partijen gebaat zijn:

- De aannemer krijgt een bedrag in de vorm van termijnen, dat in een goede verhouding staat tot zijn financieringsbehoeften;
- De opdrachtgever heeft de zekerheid, dat een dekking voor het door hem verleende afnemerskrediet aanwezig is, welke nodig is en voldoende;
- De architect kan op zeer snelle wijze komen tot het verantwoord afgeven van een certificaat voor de betaling van een termijn.

Daarnaast is bij dit systeem de rationele basis aanwezig voor het bereiken van de minimale kosten, verbonden aan de financiering van een bouwwerk.

Dat ten slotte uit een oogpunt van efficiency alles voor dit systeem is te zeggen, zal voor degene, die weten wat een goed voorbereid bouwwerk is, duidelijk zijn.

Hengelo.

Ir. A. TWIJNSTRA.

## Diesel- versus benzinemotoren

De concurrentie tussen beide typen motoren treedt vooral op de voorgrond in het wegvervoer. In het nadeel van de dieselmotor werken de hogere investeringskosten. Een factor ten gunste van de dieselmotor is het geringere brandstofverbruik, hetgeen als regel beneden 2/3 van dat van een gelijkwaardige benzine-motor ligt. De keuze wordt daarnaast in zeer belangrijke mate beïnvloed door het prijsverschil tussen dieselolie en benzine. Dat dit verschil, voor een belangrijk deel ten gevolge van verschillen in belastingheffing, van land tot land sterk uiteenloopt, blijkt uit onderstaande, aan „Petroleum Press Service” van oktober 1957 ontleende, tabel.

*Kleinhandelsprijzen van benzine en dieselolie*

Land	Pence per imp. gallon		Prijsverschil in pCt.
	benzine	dieselolie	
Verenigd Koninkrijk	51½	51½	0
Frankrijk	98	64½	34
België	50½	18½	63
Nederland a)	48½	18½	62
West-Duitsland	58½	47½	19
Oostenrijk	46½	31½	32
Italië	90	54	40
Zwitserland	43½	43½	0
Denemarken a)	51½	19½	62
Noorwegen a)	56½	24½	56

a) Motorvoertuigen met een dieselmotor zijn aan een hogere belasting onderhevig dan die met een benzinemotor (bijv. in Nederland is de belasting voor dieselveertuigen driemaal zo hoog).

Uitgezonderd in het Verenigd Koninkrijk en Zwitserland is dieselolie voor het wegvervoer aanzienlijk goedkoper dan benzine. Hoewel de kleinhandelsprijzen voor beide soorten brandstof in het Verenigd Koninkrijk gelijk zijn, zodat daar de te verkrijgen besparing door gebruik van dieselolie alleen berust op het lagere brandstofverbruik bij een hoog aantal gereden kilometers per jaar, heeft men de laatste jaren de benzinemotor van meer dan de helft van de ca. 4.500 taxi's in Londen vervangen door een dieselmotor.

In 1957 loopt de eerste planperiode ingevolge de in 1952 tot stand gekomen Wet op de Ontwikkelingsgebieden af en waarschijnlijk zal het beleid worden herzien. Schrijver meent, dat men nu dient te overwegen of de tot heden toegepaste methoden juist zijn. Het huidige beleid, door schrijver samengevat onder de begrippen „planologische methode” en „premiemethode”, leidt noodzakelijkerwijs tot beoordeling van individuele gevallen en daarmee tot vergroting van de ambtelijke taak en verlies van gevoel van vrijheid. Volgens schrijver lijkt een globale methode mogelijk, nl. verhoging van de prijzen van industrieterreinen. Deze methode kan zowel worden toegepast in het geval men zich uitsluitend wil richten op het bestrijden van de structurele werkloosheid, als in het geval men zich ook de verdediging van de leefbaarheid in het westen tot doel stelt.

# Industriespreiding als beleid

## Inleiding.

In het navolgende wordt zeer summier een suggestie ontwikkeld t.a.v. het regionaal industrialisatiebeleid. Geruime tijd leeft bij mij nl. de vraag waarom men zich van vrij ingewikkelde regelingen bedient, waarom men niet hier eenvoudig volstaat met een ondersteuning van het prijsmechanisme door beïnvloeding van de prijzen van industrieterreinen.

Het zal de lezer ongetwijfeld bekend zijn dat in 1952 met de Wet op de Ontwikkelingsgebieden<sup>1)</sup> in ons land de eerste schrede werd gezet van een regionaal industrialisatiebeleid. Thans in 1957 loopt de eerste planperiode<sup>2)</sup> af en men is waarschijnlijk doende dit stuk beleid te herzien. Een openbare discussie van de grondslag ware daarom thans zeer gewenst. Dit artikel wil daartoe een opening zijn<sup>3)</sup>.

Aangezien het gewenst is om met een dergelijke opening een groot aantal lezers te bereiken, worden slechts hoofdzaken en generalisaties gegeven; uiteraard ontstaat daardoor een gebrek aan details en precisie.

## Grondslag.

Twee motieven voor industriespreiding verdienen bijzondere aandacht<sup>4)</sup>:

bestrijden of voorkomen van structurele werkloosheid; bestrijden of voorkomen van te grote samenballing in de „Randstad”.

De Minister heeft voor zijn beleid destijds alleen het eerste motief als kompas gekozen. De werking op het tweede motief wordt in de Memorie van Toelichting alleen als gunstig neveneffect genoemd.

Gezien de activiteiten van de Rijksdienst voor het Nationale Plan, laat het zich aanzien dat bij het nieuwe

<sup>1)</sup> Wet betreffende deelneming van het Rijk in de ontwikkelingsplannen van 23 juni 1952.

<sup>2)</sup> De memorie van toelichting spreekt van fasen.

<sup>3)</sup> Drs. F. J. J. H. M. van Os heeft een artikel gepubliceerd in het Sociaal Maandblad Arbeid, 12e jrg., no. 4. Hierin is vooral de feitelijke ontwikkeling weergegeven.

<sup>4)</sup> Beide motieven worden genoemd in het rapport van de Commissie voor regionale industriële vraagstukken, dat ter voorbereiding van de Wet van 1952 is opgesteld.

beleid mogelijk ook het tweede motief als richtsnoer zal worden betrokken. In het navolgende zal daarom met beide rekening worden gehouden.

## Veralgemening.

Voor zover men afziet van aspecten als „invloed van de volte in het Westen op het volkskarakter”, zijn deze motieven te herleiden tot de wens om als natie met gegeven middelen meer te produceren.

Het nemen van maatregelen hiertoe — zo men wil reeds het stellen van een beleidsvraagstuk — impliceert wantrouwen in het prijsmechanisme. Voor de niet-economen zij vermeld dat de heersende gedachte voorheen was, dat de spreiding van de industrie via het prijsmechanisme resulteerde in natuurlijke verschillen en maximaal netto sociaal produkt. Met deze zinsnede wil gezegd zijn, dat dit vraagstuk gezien kan worden in het kader van de mogelijkheden tot correcties op het prijsmechanisme in het algemeen en dat ervaringen, hierbij met andere markten opgedaan, ten nutte kunnen worden gemaakt. Als voorbeeld van deze andere gebieden kan worden herinnerd aan de in vele landen ingevoerde minimumprijzen van landbouwprodukten. Een algemene behandeling wordt hier — vooral kortheidshalve — niet gegeven; wel staat dit op de achtergrond zowel bij de behandeling als bij de suggestie die wordt gedaan.

## Mogelijkheden.

Na de erkenning dat een beleid voor industriespreiding in principe dezelfde mogelijkheden en beperkingen heeft als de andere vormen van marketingrijpen, rijst de vraag welke deze mogelijkheden zijn en met welke eigenschappen van deze speciale markt rekening moet worden gehouden. Hierop zal in het navolgende onder A, B, C en D worden ingegaan. Hetgeen onder A, B en C wordt opgemerkt en ook de systematiek zelf, dienen slechts om de onder D ontwikkelde positieve suggestie goed tot haar recht te doen komen en houden verder geen pretentie op zichzelf in.

### A. Buiten de invloed van de kostprijzen.

Het prijsmechanisme wordt in dit geval geheel opzij ge-

schoven; de vestigingsplannen van de industrie worden door een ambtenaar beoordeeld. Deze figuur doet zich o.a. voor in Engeland, terwijl ik de indruk heb dat ook in ons land een tendentie in deze richting valt te bespeuren; de uitvoering berust thans bij de gemeentelijke en provinciale planologische diensten. Wanneer andere maatregelen te beperkt blijven, ligt een dergelijke ontwikkeling ook zeer voor de hand; de juridische grondslag is immers aanwezig. Men vergelijkte bijv. het plan IJ-mond.

Twee nadelen springen in het oog, nl. de mogelijkheid van willekeur — met het daaraan verbonden verlies van gevoel aan vrijheid — en de verzwaring van het ambtelijk apparaat. Bij de huidige organisatie van dit apparaat valt eveneens te vrezen dat provinciale in plaats van nationale belangen het beleid bepalen.

Het bovenstaande houdt een negatief ingrijpen in. In principe is echter ook in dezelfde geest positief ingrijpen mogelijk, d.w.z. één of enkele vestigingsplaatsen worden aangewezen. Men zou in beide gevallen van de „*planologische methode*” kunnen spreken.

#### B. Via de invloed van de kostprijzen; het optreden als marktpartij.

Als bezwaar van het onder A genoemde kan ook worden gevoeld dat het minder past in de gewenste economische orde. Men kan van mening zijn dat beïnvloeding via de kostprijzen reeds uit dien hoofde de voorkeur verdient. Men heeft dan nog verschillende mogelijkheden die hier als volgt worden onderscheiden:

- het optreden als marktpartij, dus steunaankopen en/of -verkoop;
- verlaging van de kostprijzen in het tot ontwikkeling te brengen gebied;
- verhoging van de kostprijzen in de overige gebieden.

Bovengenoemde mogelijkheden doen zich voor t.a.v. alle prijzen die hierbij een rol spelen; vooral zijn daarbij van belang: grondprijs, arbeidsloon, transportkosten. De eerst genoemde mogelijkheid van optreden, namelijk als marktpartij, is m.i. praktisch niet zo interessant; de Overheid zou immers zelf moeten overgaan tot het stichten van industrieën.

#### C. Door verlaging van de kostprijzen.

De grondprijzen spelen — door de geringe prijsverschillen — in vele gevallen in de kostencalculatie geen grote rol. Verlaging van de prijs of restitutie van een deel daarvan is daarom onvoldoende. Prijzen voor een industrieterrein van f. 2 per m<sup>2</sup> zijn een normaal verschijnsel. Restitutie van de helft betekent bij een terreinindex van 200 m<sup>2</sup> per arbeider en een rentevoet van 5 pCt., slechts een jaarlijks voordeel van (5 pCt. van f. 200) f. 10 per arbeidsplaats, d.w.z. bij een loonquote van 25 pCt. en een loon van f. 4.000 slechts (f. 10: 4 × f. 40 =) 0,06 pCt. van de omzet.

Het effect blijft bovendien beperkt omdat de nettoprijs niet negatief of zeer laag mag worden. Met de aanschaf van de grond is op zichzelf immers geen van de doeleinden van dit beleid bereikt. Een zodanig lage nettoprijs is slechts mogelijk wanneer deze gepaard gaat met een extra overeenkomst, waarin de ondernemer zich bijv. verbindt tot het aantrekken van een bepaald aantal arbeidskrachten.

Bijzonder is al eveneens de situatie t.o.v. de arbeidslonen. Deze vormen immers tevens een inkomen van de mobiele factor arbeid. Een vergroting van de loonverschillen zou weliswaar de onderneming aantrekken; zij zou

echter gelijktijdig de arbeiders in nog grotere getale ertoe brengen om de volte in het Westen te vergroten. Ook hier kan dus niet worden volstaan met een eenvoudige verlaging van de prijs. Ook hier is men genoodzaakt om naast de normale transactie — het aannemen van de arbeider — een tweede transactie te stellen: de premiebetaling.

De mogelijkheden die liggen in de beïnvloeding van de transportkosten zijn niet zeer groot. Het is de vraag, of hiermede een voldoende effectiviteit kan worden bereikt. Een bezwaar is vooral dat het in de praktijk onvermijdelijk zal blijken dat de concurrentieverhoudingen van de verschillende vormen van vervoer worden scheef getrokken. Tracht men dit te vermijden, dan wordt het stelsel bijzonder ingewikkeld.

Aangezien men dus de grondprijzen noch de arbeidslonen noch de transportkosten voldoende kan verlagen zal men noodzakelijkerwijs met premies moeten werken die volgens bepaalde criteria worden toegekend. Men zou daarom hier van de „*premiemethode*” kunnen spreken. Er ontstaat een extra transactie, waarbij de Overheid partij is. Welke criteria men ook kiest, men zal steeds moeten gaan beoordelen of de vestigingsplannen hieraan voldoen, waardoor deze wijze van handelen een individuele beoordeling noodzakelijk maakt.

Men vindt deze figuur in de premiereregeling die in 1953 werd toegevoegd aan de maatregelen voor de ontwikkelingsgebieden.<sup>5)</sup> De individuele beoordeling wordt onderstreept door de uitdrukkelijke vermelding: „de Minister kan de premie toekennen”. De bezwaren zijn praktisch aanwijsbaar: de uitbreiding van het ambtelijk apparaat vindt men o.a. bij regionale instituten en diensten die rapporten over de betrokken bedrijven dienen te maken; het gemis aan vrijheid wordt door de ondernemers o.a. ondervonden in de noodzaak tot het overleggen van accountantsrapporten.

Een enkel detail moge hier worden toegevoegd om het ontstaan van een gevoel van onvrijheid en onbillijkheid te illustreren. Een grote rijwielfabriek bouwde een geheel nieuw bedrijfspand in een ontwikkelingskern in de stellige overtuiging — terecht of niet terecht — dat 25 pCt. van de bouwkosten als premie van het Rijk zou worden ontvangen. Door een deze onderneming onbekend detail in de regeling en o.a. door de grote zuigkracht van het westen t.o.v. de geoefende arbeiders, die zich na het nemen van het besluit in veel sterkere mate deed gevoelen, namen ongeveer evenveel werknemers ontslag als er nieuwe konden worden aangesteld. De premie werd niet uitgekeerd.

Ook het voorstel van Drs. L. H. Klaassen<sup>6)</sup> moet als een premiemethode worden beschouwd. De verlaging van de loonkosten in de randgebieden, zoals hij die voorstelt, vloeit uit de staatskas. Hier ontstaat de extra transactie waarin de Staat partij is met de daaraan inherente belasting van het ambtelijk apparaat en de individuele beoordeling. Aangezien in zijn voorstel de staatskas zou worden aangevuld door een heffing bij de ondernemingen in het westen is hier zelfs van alle bedrijven een individuele beoordeling — en zelfs controle — vereist. Terzijde zij opgemerkt dat de zeer verdienstelijke elementen van dit voorstel hier buiten beschouwing blijven.

<sup>5)</sup> Premiereregeling bevordering industrievestiging kerngemeenten, Ned. Staatscourant van 30 juli 1953.

<sup>6)</sup> Geponeerd op de Landdag voor Economisten 1957 in zijn inleiding: „De economische problematiek van de ruimtelijke ordening”.

#### D. Door verhoging van de kostprijzen.

Aan de bezwaren die bij het voorgaande worden genoemd kan nog worden toegevoegd, dat het een ingewikkeld onoverzichtelijk geheel wordt. De vraag rijst waarom men niet is overgegaan tot een verhoging van de andere prijzen. De werking van het prijsmechanisme berust immers op relatieve verschillen en niet op de absolute hoogte. Zulks is alleen gedacht t.o.v. de grondprijzen; voor de arbeidslonen en de transportkosten rijzen hier immers dezelfde bezwaren als bij prijsverlagingen. Het komt mij voor, dat aldus een beleid gevoerd kan worden zonder individuele beoordeling en praktisch zonder extra transacties, d.w.z. dat hier een „globale methode” mogelijk is.

Enkele van de tegenwerpingen, die kunnen worden gemaakt, mogen bij voorbaat worden aangesneden:

1. *De verhouding tot andere prijzen.* Men stelt bijv. dat de arbeid relatief goedkoper zou worden, hetgeen zou leiden tot een lager dan optimale terreinindex (bijv. 90 in plaats van 100 m<sup>2</sup> per arbeider) en daaruit voortvloeiende, een lagere arbeidsproductiviteit. De vraag rijst dan onmiddellijk, of de huidige prijzen sociaal-economisch calculerend juist zijn, d.w.z. of de huidige terreinindex sociaal-economisch juist is. Ik meen gevoelig te kunnen stellen dat dit niet het geval is en dat verhoging in het westen des lands van deze grondprijzen kan leiden tot een meer optimale terreinindex. De huidige prijs is nl. — volgens voorschriften van de Minister van Binnenlandse Zaken — gebaseerd op de directe historische kosten<sup>7)</sup>. De complicaties, die uit dit — voor een econoom wat historisch aandoende — voorschrift voortvloeien, zijn alleszins een nadere beschouwing waard. Hier kan worden volstaan met de opmerking dat de indirecte kosten — voor zover deze tot overheidsuitgaven leiden — thans via de belastingen vooral worden toegerekend aan de factoren arbeid en vermogen. A priori is dit niet te prefereren boven een grotere doorbelasting via de grondprijzen.

2. *De verhouding tot het buitenland.* Men stelt dat een dergelijke verhoging, zolang niet ook in het buitenland doorgevoerd, onze concurrentiepositie, zowel op de markt van nieuwe vestigingen als op de produktenmarkten, zal schaden. Voor het bedrijfsleven als geheel is dit niet juist. Het gaat hier om geldoverdrachten en niet om een beslag op productiecapaciteit. Ziet men af van de verbetering van de concurrentiepositie die van al deze maatregelen uitgaat, dan blijft de concurrentiepositie gelijk. Om ook de schijn hiervan te vermijden en daarmee het pad voor deze maatregel te effenen, ware de prijsverhoging van industrieterreinen te koppelen aan een verlaging van de door de ondernemers te betalen belastingen tot een gelijk bedrag. M.a.w. naarmate het Rijk inkomsten verkrijgt van bedrijven, die de duurdere industrieterreinen in de Randstad kopen, wordt het tarief van een belasting, die voor het gehele land geldt, verlaagd.

Wel doet zich een verschuiving voor, waardoor een beter netto bedrijfsresultaat en versterking van de concurrentiepositie wordt verkregen voor de bedrijven buiten de Randstad, die nl. wel profiteren van de belastingverlaging en geen schade lijden van de hogere grondprijzen. Het tegenovergestelde is, men houde wel de schaal in het

<sup>7)</sup> Dit wordt gehanteerd door de inspecteurs der gemeentefinanciën bij de behandeling van aanvragen voor subjectieve uitkeringen uit het Gemeentefonds en door Gedeputeerde Staten in het kader van de begrotingscontrole.



*Bata* OF BRITAIN

VOOR HERENSCHOENEN  
VAN STANDING

**BATA INTERNATIONAL**

AMSTERDAM - KALVERSTRAAT

(Advertentie)

oog, het geval voor de bedrijven in het westen. Dit is echter geen scheeftrekken maar een rechttrekken; de sociale kosten in plaats van uitsluitend de private kosten vormen de basis. Voor zover het exportquotum van de bedrijven in het westen relatief groter is, is een negatief betalingsbalanseffect inderdaad mogelijk. Door het afnemen van de druk op de arbeidsmarkt kan dit echter zeer goed worden overgecompenseerd. De vraag kan nl. gesteld worden of in het algemeen bij de exportbevordering voldoende rekening wordt gehouden met de gewenstheid van expansie van de betrokken bedrijven en het daartoe noodzakelijke arbeidsaanbod.

3. *De uitvoerbaarheid.* Een nieuwe maatregel kan qua concretisering vaak moeilijk worden overzien. In dit geval lijkt het mij echter zeer simpel. De meest eenvoudige vorm is aanvulling van de instructie van de Minister van Binnenlandse Zaken voor de gemeenten in de Randstad tot „historische kosten + f. 50 per m<sup>2</sup>”. De instructie die thans voor zover mij bekend niet is vastgelegd, zal wel een meer uitdrukkelijk karakter moeten krijgen. Aan de controle op het naleven van de historische kostenbepaling wordt dan toegevoegd het innen van de heffing. Er zijn fraaiere uitwerkingen mogelijk; een discussie hierover past echter m.i. niet in het kader van dit tijdschrift.

4. *De effectiviteit.* Na de erkenning, dat verlaging van de prijs niet voldoende effectief kan zijn, rijst uiteraard de vraag naar de effectiviteit van de prijsverhoging. De vraag, of het prijsmechanisme dan juist functioneert zal men eerst naar aanleiding van de resultaten kunnen beoordelen. Speculaties hierover zijn echter heel goed mogelijk. Hier moge worden volstaan met erop te wijzen dat het boven als voorbeeld genoemde bedrag van f. 50 per m<sup>2</sup> de bedrijven met meer dan het gemiddelde grondgebruik per arbeider — en het zijn deze die uit het westen moeten worden geweerd — en een vrij hoge loonquote — ook deze zijn juist van belang — een voordeel biedt qua kostprijs van 3 pCt.<sup>8)</sup>. Het effect op typisch stedelijke bedrijven is daarentegen zeer gering. Zelfs bij 10 m<sup>2</sup> grondoppervlak per arbeider is het effect bij een loonquote van 25 pCt. slechts 0,15 pCt.; bij een loonquote van 15 pCt. slechts 0,1 pCt.

5. *Grootte van de prijswijziging.* Hierboven is als voorbeeld een bedrag van f. 50 per m<sup>2</sup> genoemd. De mogelijkheden om tot een berekening te komen lenen zich stellig voor een behandeling in dit kader. Dit blijft hier achterwege. Men bedenke wel dat de moeilijkheden die zich daarbij

<sup>8)</sup> Stel terreinindex 200, loonquote 25 pCt., rente 5 pCt., gemiddeld loon f. 4.000. Kostprijseffect van verschil van f. 50 in grondkosten is  $\frac{5}{100} \times 200 \times f. 50 = f. 500$  per arbeider.

D.w.z.  $f. 500 : 4 \times f. \frac{4000}{100} = 3,1$  pCt.

zouden voordoen, of zelfs de eventuele onuitvoerbaarheid, geen argument zijn tegen de suggestie die hier wordt gedaan. Ook voor de premiereregeling is immers geen berekening gemaakt.

Het bedrag van f. 50 per m<sup>2</sup> is echter niet volkomen willekeurig. Men moet namelijk aan de maatregel de eis stellen dat het resultaat aanvaardbaar is. Bij dit gewenste resultaat speelt o.a. de gedachte aan een „Randstad” mee, hetgeen men kan interpreteren als de wens om uit het gehele gebied die vestigingen te weren, die in een stad niet op hun plaats zijn. Een dergelijk resultaat lijkt met een prijsverschil van f. 50 per m<sup>2</sup>, zoals dit thans tussen de grote steden en hun omgeving bestaat, bereikbaar.

6. *Gebiedsbegrenzing.* In het begin van dit artikel zijn tweeërlei motieven voor dit stuk beleid genoemd. De „volte” in het westen en de structurele werkloosheid. De begrenzing is nu afhankelijk van de motieven die men in het beleid wil betrekken. Zou men willen volstaan met het criterium van de structurele werkloosheid, zoals in de eerste planperiode, dan ware de prijsverhoging voor alle gebieden toe te passen waar geen structurele werkloosheid te vrezen is. Wil men volstaan met het verdedigen van de leefbaarheid in het westen dan ware uiteraard de prijsverhoging te beperken tot dat westen. Wanneer beide motieven in het geding worden gebracht, ware de prijsverhoging trapsgewijze toe te passen.

#### Samenvatting en conclusie.

Thans, nu het regionale industrialisatiebeleid waarschijnlijk wordt herzien, dient men te overwegen of de tot heden toegepaste methoden juist zijn. Zowel de „plano-logische methode” als de „premiemethode” leiden noodzakelijkerwijs tot het invoegen van een extra transactie met de onderneming, waarin de Staat partij is, d.w.z. tot beoordeling van individuele gevallen en de daarmee samenhangende vergroting van de ambtelijke taak en verlies van gevoel van vrijheid. Een methode waaraan deze nadelen niet inherent zijn — dus een globale methode — lijkt mogelijk, nl. verhoging van de prijzen voor industrieterreinen. Deze methode kan worden toegepast zowel in het geval men zich uitsluitend wil richten op het bestrijden van de structurele werkloosheid, als in het geval men zich ook de verdediging van de leefbaarheid van het westen tot doel stelt.

Leeuwarden.

L. J. LOCHT, ec. drs.

## BOEKBESPREKINGEN

*Dr. H. J. Kruisinga: Vraagstukken van directie-voering in geografisch gedecentraliseerde bedrijven.* Bedrijfseconomische monografieën, deel XXI, H. E. Stenfert Kroese N.V., Leiden 1956, 175 blz., f. 12.

Aan de serie bedrijfseconomische monografieën, uitgegeven door Stenfert Kroese te Leiden, is met dit boek een belangrijk deel toegevoegd. De bedrijfseconomische literatuur is verrijkt met de behandeling van een onderwerp, dat in Nederland als zodanig nog maar weinig aan de orde is geweest. De publikatie wint nog aan betekenis doordat valt waar te nemen, in het bijzonder in de jaren na de oorlog, dat de decentralisatie, ook in de internationale sfeer, bij het beleid in de onderneming een belangrijke plaats inneemt. De hiermee verbonden vraagstukken zijn vele en van velerlei aard. Kruisinga heeft daaruit een keuze gedaan en de

vraagstukken met betrekking tot de directievoering tot het onderwerp van zijn studie gekozen. Hij beperkt zich daarbij uitdrukkelijk tot de directievoering in de top van de onderneming en geeft dat aan met zijn probleemstelling: „het onderzoeken van de bijzondere vraagstukken, welke geografische decentralisatie van de bedrijfsvoering ten aanzien van de directievoering schept met het oog op de handhaving van de eenheid in beleid en de gelijkgerichtheid van handelen”.

Nadat in hoofdstuk I inleidend het doel en de grenzen van het onderzoek zijn aangegeven, wordt ook de behandelingswijze gemotiveerd, namelijk, uitdrukkelijk abstraherend van praktijksituaties, het vraagstuk benaderen vanuit het theoretische gezichtspunt om aldus te komen tot grondslagen waarop in de praktijk al naar gelang de omstandigheden kan worden voortgebouwd. Zoals uit de probleemstelling blijkt neemt bij de studie de eenheid in het beleid uiteraard de centrale plaats in.

Hoe bekorend de aangekondigde behandelingswijze moge zijn, de algemene tendens van hetgeen in hoofdstuk II tot en met V volgt is niet geheel daarmee in overeenstemming en stelt daarom enigszins teleur. Schrijver richt zijn betoog overwegend op de nadelen van decentralisatie. Is dat niet een te negatief uitgangspunt? Moet niet eerder van de algemene karakteristiek van decentralisatie worden gesproken? Het gaat toch om een door de leiding op grond van positieve beleidsoverwegingen gekozen patroon, waarbij voor de daaraan inherente problemen een oplossing moet worden gevonden door organisatieprocedures en de organisatiestructuur? Zou een dergelijke behandelingswijze bij het onderhavige vraagstuk niet té meer de voorkeur hebben verdiend, waar de psychologie zulk een belangrijke rol daarbij speelt, zoals door schrijver in volle omvang wordt onderkend? In de inleiding tot hoofdstuk III laat schrijver weliswaar een waarschuwend woord horen om door zijn behandelingswijze niet verkeerd te worden verstaan, doch dat heft mijn bezwaar niet op.

In hoofdstuk II gaat schrijver de werkzaamheden van de leiding verkennen. Hij somt de elementen op van het arbeidsveld van de topleiding, onderzoekt waarmee de leiding steeds bemoeienis zal behouden ongeacht de mate waarin van delegatie sprake is en gaat nader op een en ander in.

In hoofdstuk III komen de vraagstukken van directievoering bij geografische decentralisatie aan de orde, waarbij afzonderlijk aandacht wordt besteed aan dezulke bij de vorming en formulering van het beleid, bij de beleids-overdracht en bij de verificatie van het beleid en de controle op de uitvoering. Mijn bij hoofdstuk I geplaatste algemene opmerking heeft overwegend betrekking op de hier behandelde stof, hetgeen voor de hand ligt, omdat het hier om de specifieke vraagstukken van de decentralisatie gaat. Zeker voor hen, die regelmatig met deze vraagstukken te maken hebben, is het moeilijk te volgen, indien bij de behandeling van de nadelen niet ook het niveau van de leiding ter plaatse in aanmerking wordt genomen. Als casuspositie, ook indien men het vraagstuk benadert zoals de schrijver doet, namelijk vanuit het principiële gezichtspunt, moet als uitgangspunt worden gekozen een decentralisatie waarbij het niveau van die leiding is aangepast aan de structuur van de individuele vestigingen, hetgeen van invloed zal zijn op de aard en de mate van de optredende nadelen. Die keuze vormt namelijk een essentieel onderdeel van het beleidsbesluit van de topleiding. De waarschuwing, die schrijver op blz. 41 geeft neutraliseert het bezwaar



slechts ten dele. Onder de nadelen wordt door schrijver ook genoemd het bezwaar dat de leiding ter plaatse te veel tijd moet opbrengen om basismateriaal te verschaffen voor het centrale beleid. Ik kan dit bezwaar slechts zeer ten dele onderschrijven. Het moet namelijk doelmatig worden geacht, dat de leiding ter plaatse zich regelmatig bezint op de analyse van de beleidsoverwegingen en de resultaten. Dit te meer indien deze bezinning haar neerslag vindt in rapportering ten behoeve van kundige medespelers, de centrale leiding. In hoofdstuk IV, als schrijver de herhaalde taakopdracht behandelt, wijst hij op dit element als een voordeel.

Ook de verminderde slagvaardigheid vermag ik in de door schrijver genoemde omvang niet als nadeel te zien. Men kan deze niet losmaken van de structuur van de vestiging, de daaraan aangepaste bezetting van de leidende functies en de daarmee verband houdende mate en aard van delegatie van initiatief en verantwoordelijkheid. Daarnaast mag toch ook rekening worden gehouden met de enorme vooruitgang van de externe communicatiemiddelen.

Schrijver wijst nog op de gecompliceerde beleidsformulering als nadeel. Ik acht deze evenmin een nadeel van betekenis. Zoals schrijver terecht stelt gaat het om grondslagen. Ook dan is er sprake van een synchronisatie tussen de aard en omvang van de beleidsformulering en het niveau van de leiding ter plaatse, die de grondslagen zal hebben te hanteren. Schrijver zegt dat zelf, nadat hij het nadeel heeft naar voren gebracht, waardoor daaraan veel van de zwaarte wordt ontnomen.

Het valt niet te miskennen, dat de behandelde nadelen in de praktijk zijn waar te nemen. Indien het spel echter wordt gespeeld met mensen van formaat, zijn vele van de nadelen onder één noemer te brengen, namelijk: er moet een sfeer van vertrouwen heersen, hetgeen leidt tot geargumenteerde instructies en de grootst mogelijke zekerheid omtrent het opvolgen daarvan. Steeds zal men zich ondanks alle maatregelen en voorzorgen moeten realiseren dat het om mensenwerk gaat. In dit verband is deel B van paragraaf 3 van hoofdstuk III interessant, alwaar schrijver uitvoerig op die sfeer en het menselijk element ingaat.

Aldus heeft schrijver de basis gelegd voor de behandeling van de middelen ter opheffing van de nadelen met gelijktijdige zekerstelling van een doelmatige directievoering. In hoofdstuk IV behandelt hij de organisatieprocedures ten dienste van de oplossing van de vraagstukken, in hoofdstuk V bijdragen van de organisatiestructuur tot doelmatige directievoering bij geografische spreiding.

Bij de organisatieprocedures stelt schrijver uitdrukkelijk op de voorgrond dat de logische en natuurlijke vormen van communicatie de eigen waarneming en het persoonlijk contact zijn; de geografische spreiding verspert z.i. hiertoe de weg en er komen slechts substitutiemiddelen in aanmerking om de leiding te herstellen. Schrijver refereert ook bij deze uitspraak aan Amerikaanse auteurs. Het valt mij moeilijk schrijver in deze opvatting te volgen. Ik moet daarbij onwillekeurig denken aan de natuurlijke wijze van voortbewegen van de mens, het lopen. Is het houdbaar de auto, de vliegtuig als substitutiemiddelen te beschouwen? Zijn het niet veeleer producten van de ontwikkeling van de techniek die een zelfstandige plaats in het leven hebben verworven als gevolg van de behoeften die zijn ontstaan in de loop der jaren? Geldt dit niet per analogie ten aanzien van organisatieprocedures, waarbij in het bijzonder de begroting moet worden genoemd? Is een doelmatig beleid nog denkbaar zonder een systeem van budgettering? Bij

een substitutiemiddel komt toch altijd de gedachte op dat het oorspronkelijke middel het betere is. Ik vermag dit in het onderhavige geval niet zo te zien en geloof dan ook niet, dat men met deze benaderingswijze de organisatieprocedures op hun juiste niveau plaatst.

Schrijver ruimt onder de procedures een belangrijke plaats in voor de bedrijfsbegroting. Hij leidt de behandeling daarvan in door te constateren dat de bedrijfsbegroting in Nederland nog maar nauwelijks tot ontwikkeling kwam in de richting van een beleidsinstrument, doch veeleer werd beschouwd als een comptabel-technisch vraagstuk, als een uitbouw en perfectionering van de administratie. Hij meent dat ten dele te moeten verklaren uit de omstandigheid dat de budgettering in ons land hoofdzakelijk uit administratieve kringen is voortgekomen. Hij ziet dit als oorzaak van het feit dat het systeem in ons land nog geen algemene toepassing heeft bereikt en dat de budgetgedachte vaak nog onvoldoende leeft in de kringen van de bedrijfsleiders.

Terecht ruimt schrijver een belangrijke plaats in aan de budgettering. Ook naar mijn overtuiging is hier sprake van een procedure bij uitnemendheid ter oplossing van de met geografische spreiding verband houdende vraagstukken. Schrijver schiet in de roos als hij zegt: „de budgettering dwingt tot bezinning op de toekomstige bedrijfsactiviteiten, er worden gesprekcentra gevormd voor beraad tussen chefs en medewerkers en voor overleg met de collegae in de organisatie”.

Met schrijver kan ik het niet eens zijn, waar hij de niet bevredigende plaats die de budgettering in het Nederlandse bedrijfsleven inneemt wijt aan het feit, dat de budgettering hoofdzakelijk uit de administratieve kring is voortgekomen. Hij omkleedt die uitspraak weliswaar met de woorden „ten dele” en „wellicht”, maar het zal zeker niet schrijvers bedoeling zijn daarmee de uitspraak weer terug te nemen. Het zij toegegeven dat een gedegen onderzoek op dit punt niet past in het kader van het door schrijver behandelde vraagstuk, doch dan ware het beter geweest ook de uitspraak achterwege te laten. Gezien het grote belang van een zo ruim mogelijke toepassing van de budgettering en de betekenis die de administratieve functie daarbij heeft, zou een grondig onderzoek te dien aanzien doelmatig zijn voor de bevordering van de budgetteringsgedachte, hetgeen ieder ter zake kundige nastreeft.

Ik betreur het, dat schrijver daar waar hij de controle als element van de leiding behandelt, de accountantscontrole niet noemt. Bij de grote deskundigheid van schrijver kan ik dit niet anders dan als een omissie verklaren. Ik ben ervan overtuigd, dat hij aan de accountant in de externe of de interne controlerende functie, als vertrouwensman van de leiding van het bedrijf, de hem toekomende betekenis toekent, zodat het niet noemen daarvan niet uit hoofde van een geringere appreciatie voor die functie behoeft te worden verklaard.

In het laatste hoofdstuk komt de organisatiestructuur aan de orde, waarbij achtereenvolgens worden behandeld:

- 1) organisatievormen, waarin de functionele eenheid domineert;
- 2) structuren waarbij de plaatselijke eenheid primair wordt gesteld;
- 3) een synthese van deze beide structuren, en
- 4) als onder 3), waarbij contactorganen optreden als verbindingscentra tussen topleiding en plaatselijke leiding.

Schrijver concludeert daarbij, dat de doelmatige grond-

slag wordt gevonden in de onder 3) en 4) genoemde vormen, onder aanvaarding van de inbreuk die daarbij op de rechtlijnigheid van de vormen, genoemd onder 1) en 2), wordt gemaakt. Een aantal functioneringsregels, waarbij de plaatselijke eenheid centraal wordt gesteld, vormt de afronding van een en ander.

Schrijver bouwt zijn betoog systematisch op naar de vormen die hij het doelmatigst acht. Hierin kan ik hem geheel volgen. Enkele kanttekeningen zou ik nochtans willen maken.

Schrijver begint met de analyse van de organisatievormen, waarin de functionele eenheid domineert. Tot slot concludeert hij, dat deze vorm voor toepassing op enigszins uitgebreide schaal in de praktijk niet kan worden aanbevolen omdat de nadelen, inherent aan deze structuur, aanzienlijk zijn. Men vraagt zich af of het dan ook zin heeft deze vorm als een zelfstandige mogelijkheid te zien en of het niet de voorkeur zou verdienen deze vorm tot slot, bij wijze van variant op de juiste organisatievorm, te behandelen als uitwijkmogelijkheid indien de omstandigheden, zoals structuur en omvang van de vestiging, daartoe aanleiding geven.

Schrijver beveelt aan, dat het contact tussen de vakspecialisten van het hoofdkantoor en de vestigingen via de regionale leiders plaatsvindt, waarbij hij aan aanbevelingen de voorkeur geeft boven instructies. Indien dit moet worden opgevat in de zin, dat de plaatselijke leider kennis moet hebben van en akkoord moet gaan met de wensen en dat het onderscheid tussen de aanbeveling en de instructie gelegen is in het al of niet aanwezig zijn van een argumentatie bij het voorschrift, dan kan ik het met schrijver geheel eens zijn. Bedoelt schrijver dit echter in absolute zin, dan acht ik een gevaar voor het handhaven van de eenheid op de desbetreffende gebieden potentieel aanwezig. Voor een doelmatige overeenstemming van opvatting is het directe contact tussen de vakspecialisten noodzakelijk; voor de handhaving van een eenheid is de instructie onmisbaar, waarbij essentieel is dat zulks moet plaatsvinden in een vertrouwens sfeer, op zo hoog mogelijk niveau, bij een zo groot, mogelijke zelfstandigheid van de leiding ter plaatse.

In een afzonderlijke paragraaf behandelt schrijver het optreden van contactorganen als verbindingscentra tussen topleiding en plaatselijke uitvoering. Het gaat hier om een essentiële functie in de organisatie van een onderneming die er in enige omvang vestigingen op na houdt. Schrijver laat naar mijn gevoel de zwaarte van deze functie niet voldoende tot zijn recht komen. Aangezien deze functionarissen in de centrale optreden ten behoeve van de vestiging en in de vestiging namens de centrale, in beide gevallen universeel en op hoog niveau, staat het vast dat deze posten moeten worden bezet door personen van groot kaliber, waarbij niet zozeer de vakbekwaamheid doch veeleer de leiderskwaliteiten moeten domineren. Dat niveau komt uit het betoog van de schrijver niet voldoende naar voren.

Schrijver heeft zijn boek een motto gegeven; hij citeert Joel Dean: „the most that can be usefully learned from any book is the generic and abstract skeleton of judgement. Putting flesh on the bones is the job of experience”. Hij heeft zich bij zijn onderzoek daarnaar gedragen en eindigt zijn studie terecht met dezelfde woorden. Bij het enkele geval waarin hij van zijn opvatting afweek, te weten bij de wordingsgeschiedenis van de budgetteringsgedachte in Nederland, zou het oordeel van schrijver, zoals ik reeds opmerkte, een ander zijn geweest indien hij meer de waarneming in de praktijk, „the flesh”, in zijn studie had betrokken.

Ook ik zou in de geest van mijn aanhef willen eindigen: de schrijver heeft op bekwame wijze een actueel onderwerp van de bedrijfseconomie grondig geanalyseerd en daarmee de leiders van de ondernemingen en de beoefenaren van de bedrijfseconomie een grote dienst bewezen.

Eindhoven.

Prof. A. GOUDEKET.

*J. Bouwsma: Voorkoming van dubbele belasting.* Gevallen waarin een Nederlandse en een buitenlandse belasting naar het inkomen of het vermogen gelijktijdig van toepassing zijn. N.V. Uitgeverij FED, Amsterdam 1957, 123 blz., f. 5,90.

De hierboven weergegeven ondertitel van dit boekje vat beter dan de titel zelf de inhoud ervan samen: besproken wordt, welke voor Nederland geldende bepalingen oorzaak van dubbele belasting naar het inkomen of het vermogen kunnen zijn en welke in zulke gevallen de dubbele belasting matigen of wegnemen. Bouwsma geeft de bepalingen op kundige wijze weer in een zodanige vorm, dat ook wie van het Nederlandse belastingrecht slecht op de hoogte is, zijn uiteenzetting kan volgen. De bepalingen, die in de wetgeving op verspreide plaatsen gezocht moeten worden en zowel door onderlinge verwijzingen als door moeilijk te verklaren verschillen een enigszins chaotische indruk maken, worden in een duidelijk systeem ondergebracht en ook indien op een bepaald punt de regeling gelijk of bijna gelijk is aan een reeds besproken regeling zonder onderlinge verwijzing uiteengezet (wel wordt de aandacht op de genoemde verschillen gevestigd en bij de vennootschapsbelasting, waarvoor de regeling vrijwel geheel parallel loopt met die voor de inkomstenbelasting, wordt terecht wel verwezen).

Het boekje is ingedeeld in vier hoofdstukken, waarvan de eerste drie het eenzijdig tot stand gebrachte Nederlandse recht behandelen en het vierde het in verdragen met andere staten vervatte recht. Het vierde hoofdstuk culmineert in de bijlage: een bijzonder instructief systematisch overzicht, waarin telkens bij iedere soort inkomst wordt weergegeven, wat omtrent de belasting daarvan in de verdragen waarbij Nederland partij is, wordt bepaald. Te betreuren is het, dat het boekje werd samengesteld kort voordat de verdragen met Italië, Denemarken en Canada werden gepubliceerd, zodat deze niet meer verwerkt konden worden. Het overzicht kan degenen die regelmatig met internationale belastingzaken te maken hebben, maar niet zo veel, dat zij alles uit hun hoofd weten, een grote hoeveelheid zoekwerk besparen.

Het boekje is verschenen in FED's nieuwe serie, de „Fiscale Studieresie”, en wel als no. 3: de reeds eerder vastgestelde nummering van de verschillende voorgenomen uitgaven bindt de schrijvers en de uitgever blijkbaar gelukkig niet aan het in acht nemen van de zelfde chronologie. Enige kritiek heb ik op de wijze van behandeling van de stof, waar deze in de eerste plaats voor *studiedoeleinden* bedoeld is: het „waarom” van de bepalingen blijft vrijwel overal buiten bespreking. Dit heeft ten gevolge, dat het boekje zich meer tot „leren” dan tot „studeren” leent.

De omstandigheid, dat de bestaansreden van de bepalingen doorgaans buiten beschouwing blijft, verleidt naar mijn indruk de schrijver ertoe op enkele plaatsen vragen aan de orde te stellen die niet van belang kunnen zijn. Zo wordt de vraag, naar welk recht beoordeeld moet worden, of een commanditaire vennootschap op aandelen rechtspersoon is, besproken bij de behandeling van de buitenlandse

belastingplicht voor de vennootschapsbelasting (blz. 77), maar zij heeft daarvoor geen enkele betekenis, nu art. 3 Besluit op de Vennootschapsbelasting 1942 als buitenlands belastingplichtig noemt: „...rechtspersonen, commanditaire vennootschappen op aandelen, ...”. Bouwsma neemt deze formule trouwens op blz. 76 zelf op.

Het is nu eenmaal de taak van de recensent vooral zijn aanmerkingen naar voren te brengen. Ik vermeld echter uitdrukkelijk, dat mijn aanmerkingen in betekenis verre ten achter staan bij de waardering die ik voor het boekje heb. Naast het veel uitgebreidere handboek van J. B. J. Peeters, Internationaal belastingrecht in Nederland, Amsterdam, 1954 e.v., dat trouwens nog niet voltooid is, zal het naar mijn indruk in de praktijk voor al die gevallen waarin men niet het eerst naar een uitputtend commentaar grijpt, van groot nut zijn.

Voorburg.

Mr. J. VAN SOEST.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### De geldmarkt.

Hadden de banken de afgelopen weken als tegen een berg opgezien tegen de storting op de Nationale Woningbouwlening die 15 november moest geschieden, wat de druk van deze storting op de geldmarkt betreft bleek deze druk slechts een magere muis te baren. Van een gespannen situatie op de markt was nl. geen sprake. Call was ruim voorhanden en noteerde onveranderd  $3\frac{1}{2}$  pCt. De korte termijnen schatkistpapier deden  $3\frac{1}{2}$  à  $3\frac{3}{4}$  pCt., en zelfs lang papier was gezocht. Kortom het was al ruimte wat de klok sloeg.

Men had de indruk dat er reeds zozeer op genoemde storting was geanticipeerd (vooral door het verstrekken van call en „call”-fixe aan de Bank voor Nederlandsche Gemeenten) dat er op de afrekeningsdag niet veel meer behoefde te geschieden dan wat debiteren en crediteren voor onderlinge verrekeningen door de boekhouders der betrokken instellingen. Zelfs resteerden er bij de banken na de stortingsdag nog ruime bedragen aan middelen, zodat een verkrapping niet alleen uitbleef, maar ook voor de naaste toekomst niet meer werd verwacht. Het Rijk, niet onkundig van deze situatie en blijkbaar het ijzer willende smeden nu het heet was, kondigde nog dezelfde dag een nieuwe tender op driemaandsschatkistpromessen aan (inschrijving 18 november).

De politiek van de Schatkist t.a.v. het opnemen van kort krediet leverde gedurende de verslagweek nogal wat gesprekstof op. Zo werd het vermoeden geuit, dat het grote tegoed van het Rijk bij De Nederlandsche Bank (11 november meer dan f. 200 mln., dit ondanks het feit, dat de enorme betalingen van vennootschapsbelasting thans tot het verleden behoren) verband zou houden met terugbetalingen door de B.v.N.G. van genoten rijksvoorschotten. Een aanwijzing in deze richting vormde de onthulling in de Memorie van Antwoord bij de Algemene Financiële Beschouwingen der Tweede Kamer omtrent „het verstrekken door het Rijk, met name in de afgelopen maanden, van belangrijke voorschotten aan de Bank voor Nederlandsche Gemeenten uit hoofde van de aan deze instelling verstrekte liquiditeitsgarantie”.

Meer aandacht nog trok het door het Rijk bij de Deutsche Bank voor een jaar opgenomen krediet van f. 200 mln. Uit naarstige bestudering van Duitse dagbladen was nl.

bekend geworden dat hier een valuta-adder onder het gras school in de vorm van een Nederlandse koersgarantie voor het geval van devaluatie, iets waarover het officiële communicé in alle talen had gezegen.

Terwijl de jongste opnamen van kort krediet in het buitenland door het Rijk (in totaal ca. f.  $\frac{1}{2}$  miljard) voor de geldmarkt momenteel een verlichting vormen, zal in de toekomst nl., bij de aflossing daarvan, uiteraard de keerzijde van deze medaille boven komen. In dit verband is de conclusie van „De Maasbo'de” interessant, dat het Rijk in 1958 zal moeten „potten”, om de voor aflossing benodigde guldensbedragen bijeen te krijgen. De toevoeging van dit blad dat, naar mag worden aangenomen, De Nederlandsche Bank vermoedelijk wel een morele druk op de Schatkist in deze richting zal uitoefenen is (althans voor de rijpere lezers) in dezen voorts een pikant detail.

### De kapitaalmarkt.

In Wallstreet liepen gedurende de verslagweek de huisiers aanvankelijk met lange gezichten rond. Het aandelenkoersniveau scheen zijn wekenlange stabiliteit vaarwel te hebben toegeroepen en toen donderdag Dow Jones Industrials op 427,9 was gekomen vroegen sommigen zich reeds af, of het vorige laagterecord van deze index (419,8 op 22 oktober) niet spoedig zou worden doorbroken. Deze zwakke stemming veranderde echter op de laatste beursdag van de week als een blad aan een boom, toen een viertal Federal Reserve Banks bekend maakte, dat zij hun disconto met  $\frac{1}{2}$  pCt. hadden verlaagd. Uit deze discontoverlaging, de eerste sinds 1954, concludeerden velen, dat de Federal Reserve Board zijn inflatiebestrijdingslied aan de wilgen had gehangen. Mede op grond van berichten over hogere bewapeningsuitgaven monterde de beurstemming hierdoor plotseling flink op.

In Amsterdam, waar laatstgenoemd herstel ten gevolge van het tijdsverschil met New York op de vrijdagbeurs nog niet bekend was, was de stemming in de aandelensector gedurende de verslagweek niet bepaald florissant. Koninklijke, tegenwoordig een Amerikaans fonds, was naar analogie van Wallstreet vele dagen aan de flauwe kant. Over aandelen Unilever circuleerden (vrij ongeloofwaardige) geruchten over een a.s. stock-dividend en zelfs over een emissie die, kenmerkend voor de zwakke grondstemming van de markt, tot baisse-transacties aanleiding gaven. Aandelen AKU vormden met een koersstijging een uitzondering. Hier was sprake van vraag van Duitse zijde, in welk land het kapitaalverkeer met het buitenland de laatste tijd steeds meer wordt geliberaliseerd.

De depressievrees bij het beleggende publiek, die zozeer verantwoordelijk is voor de koersdaling van de binnenlandse aandelen gedurende de afgelopen maanden, vertoonde geen tekenen van vermindering nu bij de begrotingsdebatten van regeringszijde werd gesteld, dat er met de conjunctuur hier te lande niets ernstigs aan de hand is, ja dat er wat de investeringen betreft nog een iets verdere teruggang in de particuliere sector nodig is.

De obligatiemarkt bleef goed op peil, met per saldo vermoedelijk zelfs wat meer koersstijgingen dan -dalingen. De nieuwe zes-procenters van De Bijenkorf kwamen tijdelijk zelfs boven de 105 pCt. De 6 pCt. obligatie-emissies bleven er als koek in gaan, met ruime overtekening en geringe toewijzing. Het Utrechtse elektriciteitsbedrijf PEGUS, dat kort geleden met succes f. 10 mln. niet vervroegd aflosbare 6 pCt. 15-jarige obligaties uitgaf, kondigde de emissie van nog f. 10 mln. van dergelijke stukken aan.

Terwijl de gemeenten reeds lang rood van boosheid waren over het feit, dat het rentegamma voor hen in feite een emissieverbod vormt, zijn diegenen onder hen, die een elektriciteitsbedrijf als gemeentelijke tak van dienst exploiteren, nu bovendien groen van jaloersheid geworden, omdat zij niet, maar in de n.v.-vorm gegoten centrales wél kapitaal tegen hogere dan gammavoorwaarden mogen opnemen.

Aand. indexcijfers A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	1 nov. 1957	8 nov. 1957	15 nov. 1957
Algemeen .....	181,8	182,4	179,6
Internat. concerns .....	258,2	258,7	255,2
Industrie .....	131,6	133,7	131,6
Scheepvaart .....	128,2	129,0	127,6
Banken .....	107,7	110,5	107,7
Indon. aand. ....	76,6	74,0	71,3
<b>Aandelen</b>			
Kon. Petroleum .....	f. 164,50	f. 163,20	f. 159,50
Unilever .....	334½	336¾	329¾
Philips .....	234	242¼	242½
A.K.U. ....	151¼	150	154
Kon. N. Hoogovens .....	253	249	250
Van Gelder Zn. ....	180¼	186½	183
H.A.L. ....	141	144	142¾
Amsterd. Bank .....	189	197	190¼
H.V.A. ....	94	92¼	91
<b>Staatsfondsen</b>			
2½ pCt. N.W.S. ....	53	53	53
3½ pCt. 1947 .....	79¼	79½	80½
3½ pCt. 1955 I .....	79¼	79¾	79½
3 pCt. Grootboek 1946 .....	80¼	80¼	80¼
3 pCt. Dollarlening .....	87	85½	86¾
<b>Diverse obligaties</b>			
3½ pCt. Gem. R'dam 1937 VI ...	82	80¾	81
3½ pCt. Bk.v.Ned.Gem.1954 II/III	73¼	74¾	75¼
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen .....	79½	81	80
3½ pCt. Philips 1948 .....	86¾	87¼	88¼
3½ pCt. Westl. Hyp. Bank .....	75½	76¾	76¾
<b>New York</b>			
Aandelenkoersgemiddelde			
Dow Jones Industrials .....	434,7	434,1	439,4
		J. C. BREZET.	



### Statistician wanted by international organization in Geneva

Requirements: University degree in statistics, social science or economics and actual experience of at least two years in statistical research on demographic, social or economic problems. Fluency in English, working knowledge of German. Knowledge of French and other languages valuable. Starting salary 15,400 Swiss francs net per year plus family allowances, if applicable. Requests for detailed information and application forms should reach the European Office of the United Nations, Room 246, Palais des Nations, Geneva before 2 December 1957. All correspondence must be in English or French.

Het Provinciaal Electriciteitsbedrijf van Noord-Holland te Bloemendaal vraagt voor haar Bedrijfs-economisch Bureau een

### functionaris

voor het zelfstandig behandelen van statistische en wiskundig-economische vraagstukken.

Salaris afhankelijk van bekwaamheid.

★

Uitvoerige, schriftelijke sollicitaties met recente pasfoto, welke niet wordt teruggezonden, te richten aan de Directie, Ing. Bispincklaan 19 te Bloemendaal.

### Attention Marketing and Sales Experts

If you have executive experience in Marketing and Sales, with preferably an university background, and if you are aged 25—38, speak English, and have an inquiring, alert and adaptable mind, an important position is offered to you by a leading International Market Research organisation, which is currently expanding its operations in the Netherlands.

The post is that of Client Contact Executive, and the qualifications are an ability to discuss Marketing issues with our clients' senior executives, and to present to them our research data in a confident manner. Background knowledge of Agriculture, Mathematics, Statistics or Economics would be helpful, but more important is the ability to apply common sense and logic in the interpretation of basic data.

This is a senior appointment and will carry a salary commensurate with the responsibilities involved.

Applications in English, all of which will be acknowledged, should be addressed to

**GENERAL MANAGER**  
**ATTWOOD STATISTICS LIMITED**  
Groothandelsgebouw A-4 — Rotterdam

### Cotton Council International

(U.S. corp.)

zoekt voor haar vestiging in Europa, voor de afdeling marktonderzoek, een

### ECONOOM

(academisch gevormd)

voor het onderhouden van contacten tussen de genoemde vestiging en de katoen-instituten in de grote landen van West-Europa. Verwacht wordt, dat hij, op grond van zijn kennis en ervaring, een coördinerende taak kan vervullen tussen de economen van de diverse instituten en die van de Cotton Council. Dit impliceert, dat hij grotendeels een ambulante functie heeft. Als voorlopige standplaats is Arnhem aangewezen. Beslist vereist is een prima beheersing van de Engelse taal.

Met de hand geschreven brieven in de Engelse taal, met volledige inlichtingen over leeftijd, opleiding en praktijk en vergezeld van een recente pasfoto te richten aan de directeur van het Nederlands Katoen Instituut te Arnhem, Zijpendaalseweg 12.

### Ponskaartengebruikers!

AANGEBODEN: **LICHTKASTEN**

Zo goed als nieuwe

Inlichtingen:

**INKOOPCOMBINATIE NEDERLAND N.V.**  
**AMSTERDAM — POSTBUS 428 — TELEFOON 41474**