

Economisch-Statistische Berichten

Uranium of zware waterstof?

★

Mevr. Dra. M. J. 't Hooft-Welvaars
Fiscaalrechtelijke toepassing der
theorie van de vervangingswaarde

★

Dr. W. J. van de Woestijne
Depressiepolitiek in de onderneming

★

C. Vermey
De vrachtenmarkt in 1957

★

Dr. J. D. de Haan
De bedrijfseconomische opleiding
in de Verenigde Staten

★

G. C. A. Mulder, B. Sc., Ps. D.
Surinaamse kanttekeningen

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

43e JAARGANG

No. 2118

WOENSDAG 5 FEBRUARI 1958



COLLECTIEVE
PENSIOEN-VERZEKERING

H. BRONS Jr.
MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON 11 19 80*

MAURITSWEG 23
ROTTERDAM



Spuistraat 172

Amsterdam

KAS-ASSOCIATIE N.V.

Bewindvoering

BETALEN · BEWAREN · BEHEREN

Behoeft Uw staf uitbreiding?

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

Advertentie-afd. — Postbus 42 — Schiedam



R. Mees & Zoonen
Bankiers en
Assurantie-makelaars

Rotterdam

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

Adviezen inzake
levensverzekeringen
en pensioencontracten

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut

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

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

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

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-W.

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

Losse nummers 75 ct.

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

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

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

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; L. M. Koyck; H. W. Lambers; J. Timbergen; 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.

Uranium of zware waterstof?

Onlangs heeft de ex-secretaris van „de drie wijzen”, de heer M. Kohnstamm, te Delft gesproken over de energiebronnen van Europa. Eén ontwikkeling is, naar uit het gesprokene bleek, zeer duidelijk: aardolie neemt steeds meer de plaats in van steenkool. In 1913 vormde de steenkoolproductie nog 90 pCt. van de wereldenergieproductie, in 1955 was dit percentage nog slechts 47. In de toekomst zal dit getal zeker nog sterk dalen. De Hoge Autoriteit der E.G.K.S. sprak in het laatste verslag haar bezorgdheid uit over het zeer lage peil der investeringen in de kolenmijnen der Zes. Bovendien wordt de kolenextractie belemmerd door een geringe mogelijkheid tot produktiviteitsverhoging. Men schat de toename van de produktiviteit in de gehele Westeuropese economie voor de komende twintig jaar op 75 pCt., terwijl in dezelfde periode een produktiviteitsstijging in de kolenmijnen van slechts ca. 30 pCt. mogelijk wordt geacht. Aan gezien de lonen der mijnarbeiders op zijn minst de algemene stijging van de produktiviteit zullen moeten bijhouden en de loonkosten meer dan 50 pCt. van de kostprijs uitmaken is een fikse prijsstijging van steenkool wel zeker.

Steenkool is dus niet bepaald de energiebron van de toekomst. Intussen lijkt het, alsof ook de aardolie een dergelijk lot niet zal ontgaan. In de Verenigde Staten zijn de meest toegankelijke olievelden reeds lang geleden ont sloten. West-Europa zal naar schatting over twintig jaar ongeveer tweemaal zoveel olie nodig hebben als het gehele Midden-Oosten op het moment produceert. Veel zal geëist worden van de overige olievelden. Het lijkt dan ook waarschijnlijk, dat men zich in de komende decennia in toenemende mate op de kernenergie zal werpen en het is interessant zich af te vragen, welk lot deze energiebron op den duur beschoren zal zijn. Is eventueel reeds nu in het zeer verre verschiet een nieuwe energieleverancier zichtbaar?

Dr. Edward Teller, ook wel genoemd „de vader van de H-bom”, geeft in „The Lamp” op beide vragen een antwoord¹⁾.

¹⁾ „Atomic energy in the year 2000”, „The Lamp”, orgaan van de Standard Oil Cy of N.J., vol. 39 no. 3.

Hij meent, dat we ons tot het jaar 2100 in elk geval geen zorgen behoeven te maken. Op het ogenblik moeten we ons nog behelpen met het dure U-235, dat in een verhouding van 1 : 140 in normaal uranium voorkomt. In de toekomst zal evenwel de rest van het uranium omgezet kunnen worden in plutonium, dat ook als nucleaire energiebron kan worden gebruikt. Wanneer deze theoretische mogelijkheid praktische werkelijkheid zal zijn geworden zal de prijs van atoomenergie aanzienlijk kunnen dalen, omdat geen uranium meer verloren behoeft te gaan. Ten slotte kan ook nog thoriüm, dat op zijn minst even veel in de aardkorst voorkomt als uranium, voor splitsingsdoeleinden worden gebruikt.

Het antwoord op de tweede vraag — nl. welke nieuwe energiebron wellicht de atoomsplitsing zal gaan vervangen — is even belangwekkend. Het nieuwe energieproductieproces zal waarschijnlijk gebaseerd zijn op atoomsamenvoeging in plaats van atoomsplitsing. Het zal zeker aanvankelijk te duur

zijn voor industriële doeleinden, maar het heeft het grote voordeel, dat de grondstof, nl. zware waterstof, goedkoop en praktisch onuitputtelijk is. Op 5.000 waterstofatomen vindt men één „zwaar” waterstofatoom; de oceanen zullen ons overvloedige hoeveelheden grondstof kunnen verstrekken.

Nog even terug naar de twintigste eeuw. Dr. Teller meent, dat het gebruik van atoomenergie voor transportmiddelen, als schepen, treinen, auto's en vliegtuigen, niet alleen gevaarlijk, maar ook oneconomisch zal blijken te zijn. De cijfers, die hij geeft voor de kosten van conventionele en kernenergetische elektriciteitsproductie, hebben wij in de tabel vergeleken met die van de Nederlandse energienota. Voorlopig blijven de ouderwetse energiebronnen in de Verenigde Staten nog zeer goedkoop in vergelijking met de atomaire. In West-Europa is veel meer aanleiding tot het bouwen van atoomreactors dan in Amerika het geval is; niet omdat de nieuwerwetse methode goedkoper is, maar omdat de ouderwetse veel duurder is dan aan de overzijde van de oceaan.

¹⁾s-Gravenhage.

K. ZIJLSTRA, ec. drs.

Produktiekosten van 1 kWh in kernenergetische en conventionele centrales in West-Europa en de Verenigde Staten a)

	Kernenergiecentrale in W.-Eur. (gem. in centen)	Conventionele centrale in W.-Eur. (in centen)	Kernenergiecentrale in de Verenigde Staten (gem. in \$-cents)	Conventionele centrale in de Verenigde Staten (in \$-cents)
Brandstofkosten	0,85	3,00	0,20	0,20
Kapitaal- en overige kosten	3,75	1,40	1,00	0,40
Totale kosten	4,60	4,40	1,20	0,60

a) Afgeleid uit de Nota inzake de kernenergie, 4 juli 1957, en uit het artikel van Dr. Edward Teller.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Uranium of zware waterstof?, door Drs. K. Zijlstra	103	Surinaamse kanttekeningen, door G. C. A. Mulder, B. Sc., Ps. D.	114
Fiscaalrechtelijke toepassing der theorie van de vervangingswaarde, door Mevr. Dra. M. J. 't, Hooft—Welvaars	104	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. M. P. Gans ..	117
Depressiepolitiek in de onderneming, door Dr. W. J. van de Woestijne	108	Notities:	
De vrachtenmarkt in 1957, door C. Vermey	110	Verzadiging van de Engelse T.V.-markt?	106
De bedrijfseconomische opleiding in de Verenigde Staten, door Dr. J. D. de Haan	112	Inkomsten en uitgaven van een courantenconcern	111
		Statistieken	118

In dit artikel gaat schrijfster na, of het uitgangspunt van de inleiders ter vergadering van de Vereniging voor Belastingwetenschap, Prof. Dr. H. J. v. d. Schroeff en de heer J. Kooiman, t.w. dat de theorie van de vervangingswaarde de principiële, economisch verantwoorde grondslag geeft voor het berekenen van de winst, d.w.z. van de vermogenstoename welke voor vertering vatbaar is met instandhouding van de bron waaruit de winst vloeit, ook als consequentie heeft dat het fiscale winstbegrip op de vervangingswaardeleer gebaseerd moet worden, en zo ja, welke macro-economische consequenties dit zou kunnen hebben. Zowel volledige indexatie van de bedrijfsinkomsten als het wegvallen van een nuttige fiscale built-in stabilizer zijn macro-economische nadelen. Er wordt op gewezen, dat de principiële overgang naar een ander fiscaal winstbegrip niet automatisch mag betekenen een verlaging van de belastingopbrengsten uit de bedrijfssector.

Fiscaalrechtelijke toepassing der theorie van de vervangingswaarde

Enkele opmerkingen naar aanleiding van de algemene vergadering van de Vereniging voor Belastingwetenschap op 25 januari 1958

Uitgangspunt.

De fiscaalrechtelijke toepassing van de vervangingswaardeleer brengt een hele serie problemen mee. Wanneer men het eens is met de vervangingswaardetheorie zelf als grondslag voor de winstbepaling en richtsnoer bij de bedrijfsvoering, kan men allereerst nagaan of het voor het bedrijfsleven in principe wenselijk zou zijn deze leer ook te bezigen voor het fiscale winstbegrip. Vervolgens moet men bezien of deze toepassing voor fiscus en bedrijfsleven technisch uitvoerbaar is, en een praktische oplossing trachten te geven voor alle moeilijkheden die zich daarbij voordoen. Ten slotte moet men zich realiseren dat elke maatregel die een fiscaal aspect heeft, daardoor automatisch van macro-economische betekenis wordt (wat de toepassing van de vervangingswaardeleer ook zonder fiscaal aspect al is). Men moet dan trachten te beoordelen of een maatregel die op zichzelf voor het bedrijfsleven juist zou zijn, geen consequenties meebrengt of repercussies oproept welke het nuttig effect teniet doen of zelfs in zijn tegendeel doen omslaan. Dit laatste zou het zonder meer invoeren van een dergelijke maatregel onverantwoord maken, en ertoe nopen zich te bezinnen op wijzigingen of aanvullingen die de nadelige neveneffecten wegnemen.

De inleiders ter vergadering, Prof. Dr. H. J. v. d. Schroeff en de heer J. Kooiman, gingen ervan uit dat de theorie van de vervangingswaarde de principiële, economisch verantwoorde grondslag geeft voor het berekenen van de winst, d.w.z. van de vermogenstoename welke voor vertering vatbaar is met instandhouding van de bron waaruit de winst vloeit. Wij willen ons, om onvruchtbare discussies te vermijden, bij deze opvatting aansluiten en tevens aannemen dat een andere methode van kostprijsberekening, bijv. op basis van de aanschaffingswaarde, nadelig is, zowel voor het enkele bedrijf als voor de gehele maatschappij. Indien nl. de verkoopprijs slechts de historische kosten goedmaakt, betalen de consumenten te

weinig. De herinvesteringen in de bedrijfssector moeten dan uit nieuw kapitaal geschieden, zodat de besparingen in de maatschappij, die in een inflatie toch al te klein zijn, nog meer te kort zullen schieten. Bovendien leidt de prijsvervalsing de produktie in een verkeerde richting. Toepassing van de vervangingswaardetheorie zou althans het tekort schieten van bruto-bedrijfsbesparingen voorkomen, en zodoende op zijn minst de inflatie niet verergeren.

Wij willen nu nagaan of dit uitgangspunt ook als consequentie heeft dat het fiscale winstbegrip op de vervangingswaardeleer gebaseerd moet worden, en zo ja, welke macro-economische consequenties dit zou kunnen hebben. Wij zullen daarbij uitsluitend aandacht wijden aan algemene (dus niet aan specifieke) prijsbewegingen, en ook niet ingaan op eventuele technische moeilijkheden die toepassing van de vervangingswaardeleer mee zal brengen.

Voert het fiscale winstbegrip op basis van de historische kostprijs tot vermogensinterring?

Daar winstberekening op basis van de historische kostprijs door de bedrijven zelf tot uitkering van schijnwinsten, dus tot vermogensinterring zou voeren, waren inleiders van mening dat basering van het fiscale winstbegrip op de historische kostprijs ook tot vermogensinterring voert. Om deze reden zou het fiscale winstbegrip gewijzigd moeten worden. Nu voert, strikt genomen, belasting van schijnwinsten maar onder twee voorwaarden tot vermogensinterring:

1. indien enerzijds de schijnwinsten in verhouding tot de eigenlijke winst, en anderzijds het belastingtarief, zo hoog zijn, dat méér wordt wegbelast dan 100 pCt. van de eigenlijke winst ¹⁾;

¹⁾ Om na te gaan welke orde van grootte schijnwinsten en belastingtarief zouden moeten hebben om tot vermogensinterring te voeren, willen we enige voorbeelden geven. Stel eigenlijke winst 100, schijnwinst 20, fiscale winst dus 120. Bij een belasting-

2. indien afwenteling van de belasting op de schijnwinsten niet mogelijk is.

Een belasting op schijnwinsten is inderdaad een belasting op vermogen in deze gedachtengang. Zulks behoeft echter nog niet te betekenen dat vermogensinering plaatsvindt. (Prof. Mr. J. G. Koopmans merkte in het debat op dat de vermogensbelasting ook niet bedoeld is om een deel van de vermogens weg te belasten, maar om uit het inkomen betaald te worden. Het vermogen is hier slechts de belastingmaatstaf. Prof. v. d. Schroeff merkte hiertegen op, dat in die gevallen waarin een deel van het vermogen maatstaf is, dan toch de naam „winstbelasting” niet gebruikt mag worden). Over het algemeen hebben tot nu toe noch het belastingtarief, noch de schijnwinsten een omvang aangenomen die het bedrijfsleven tot vermogensinering gebracht heeft. Het ware dus wellicht juister in dit verband te spreken van een *potentiële* dreiging van vermogensinering bij de huidige fiscale winstbepaling.

Voorts wijdden noch de inleiders, noch de vergadering, ook maar één woord aan de mogelijkheid van belastingafwenteling op de afnemers van het produkt. De stelling van de inleiders komt er in feite op neer dat bij het huidige systeem niet meer alleen de ondernemerswinst, dus de „rent”, belast wordt, maar ook bepaalde kostenbestanddelen. Over het algemeen gaat men ervan uit dat een belasting, die niet op een „rent” geheven wordt, licht afgewenteld wordt. Dat deel van de inkomsten- en vennootschapsbelasting, dat over schijnwinsten (dus over kostenbestanddelen) geheven wordt, zou dus voor afwenteling in aanmerking komen. Indien dit gebeurt, verliest de conclusie van de inleiders ten aanzien van vermogensinering grotendeels haar betekenis. Wil men dus, als voorstander van de vervangingswaardetheorie, het fiscale winstbegrip hierbij doen aansluiten, dan zal men waarschijnlijk sterkere argumenten moeten aanvoeren dan dat van de vermogensinering.

De uiterste consequentie van de vervangingswaardetheorie.

In één van zijn stellingen ging inleider J. Kooiman, bij zijn streven tot doorvoering van de vervangingswaarde-

(vervolg van noot 1 op blz. 104)

tarief van 83 pCt. wordt dan de eigenlijke winst geheel wegbelast. Stel eigenlijke winst 100, schijnwinst 60, fiscale winst 160. Bij een tarief van 63 pCt. wordt dan de eigenlijke winst geheel wegbelast. Bij het huidige tariefplafond van ca. 50 pCt. begint vermogensaantasting zodra de schijnwinst groter wordt dan de eigenlijke winst.

leer, tot de uiterste consequentie: bij prijsstijging moet het „normatieve” bedrag van kas en debiteuren — eventueel gecorrigeerd voor een normatieve hoogte van crediteuren — omhoog gebracht worden om dezelfde bedrijfsomvang te handhaven. Met hetzelfde geldvermogen, gestoken in kas en debiteuren (zoals de heer Kooiman het noemt „in de geldsfeer”), kan slechts een kleiner deel van de reële transacties plaatsvinden. Voor kas en debiteuren zou dus een „manco” geconstateerd moeten worden, waardoor een deel van de winst, zoals de fiscus die berekent, schijnwinst wordt, nl. dat vermogensbeslag dat kas en debiteuren nu extra behoren te leggen op de beschikbare middelen (in macro-economische terminologie: de stijging van de transactiekassen, nodig om deze bij waardedaling van het geld op gelijk reëel peil te houden, en de overeenkomstige stijging van debiteuren).

Wanneer dit toegestaan zou worden, naast toepassing van de vervangingswaardeleer op alle andere bedrijfsmiddelen, zou dus een volledige indexatie van bedrijfsvermogen en -inkomsten bereikt zijn ²⁾. Dit is zonder twijfel in het directe belang van het bedrijfsleven. In tijden van prijsstijging is het verbinden van eigen inkomsten aan een indexcijfer datgene waar elke maatschappelijke groepering naar streeft. Men zou hier echter kunnen gaan twijfelen of dit groepsbelang nog wel identiek is met het algemeen belang, en of dus dit punt geen macro-economische bezwaren tegen het loslaten van het fiscale winstbegrip op basis van de historische kostprijs oproept.

²⁾ Misschien schuilt er in het systeem van de heer Kooiman zelfs het gevaar van een meer dan volledige indexatie. De heer Kooiman wil nl., indien wij hem goed begrepen hebben, de normatieve voorraad ten aanzien waarvan een manco geconstateerd zou moeten worden, aannemen op de hoogte van de gebruikelijke seizoenspiek, ook als deze niet samenvalt met de balansdatum. Bestaat dan niet de mogelijkheid dat macro-economische consolidatie een surplus aan zou wijzen boven de herwaardering die werkelijk nodig is? Voor dezelfde goederen, in verschillende stadia van uitrijping, beweegt de seizoenspiek zich van de ene fase in de bedrijfskolom naar de volgende. Wanneer nu niet alleen de seizoenspiek opgewaardeerd wordt bij dat bedrijf waar hij zich op de balansdatum bevindt, maar ook bij alle voorgaande en volgende fasen een manco wordt geconstateerd dat eveneens tot een fiscale aftrek aanleiding geeft, is er dan niet van dubbelstelling sprake? Eenzelfde gevaar ontmoetten wij bij het individuele bedrijf dat zelf zijn seizoenspiek financiert. Wanneer deze zich niet voordoet op de balansdatum, zullen de financieringsmiddelen, nodig voor de seizoenspiek, zich bevinden in de andere activa, waarschijnlijk in kas of debiteuren. Wanneer deze nu ook opgewaardeerd worden, is dan het berekenen van het voorraadmanco over de seizoenspiek niet dubbel op?

(Advertentie)

BLOEMERS & Co.

ROTTERDAM

2E WESTEWAGENHOF 1
TELEFOON 120223 (K 1800)

POSTBUS 65

KEIZERSGRACHT 814
AMSTERDAM - TEL. 64793 (K 20)

BEDRIJFSVERZEKERING

De belastingheffing op basis van de historische kostprijs als „built-in stabilizer”.

Het geheel losmaken van het fiscale winstbegrip van de historische kostprijs zou uit macro-economisch gezichtspunt nog meer bezwaren meebrengen. De belastingheffing op basis van dit winstbegrip heeft nl. het grote voordeel als „built-in stabilizer” te fungeren ³⁾. In de hausse zou de belasting op winsten aanzienlijk, en tijdig, moeten stijgen. Daar zulks langs parlementaire weg vrijwel niet te verwezenlijken is, zou men de fiscale winstberekening volgens de historische kostprijsmethode, die dit automatisch verwezenlijkt, mogen beschouwen als een geluk bij een ongeluk. Dezelfde built-in stabilizer treedt op in de particuliere inkomenssfeer. Inkomens die toenemen ten gevolge van inflatie, vallen in een hogere progressie. Hoewel dus het reële inkomen niet gestegen is, wordt een groter deel wegbelast. (Als men tot een werkelijke symmetrie tussen beide sectoren zou willen komen, zou men in de particuliere sfeer ook elk vermogensaccres, dat voortvloeit uit inflatie, dienen te belasten).

Het feit dat het „nominalisme” van de fiscus in tijden van prijsstijging tot een verkapt hoger tarief leidt, is nuttig uit een oogpunt van conjunctuurpolitiek. Men kan het bestaan van een dergelijke verkapte tariefsverhoging betreuren als „oneerlijk”, en een democratische maatschappij onwaardig. Wanneer men echter om deze (en

³⁾ Zie een opmerking in de minderheidsnota, ondertekend door de heren Dr. N. Bolkestein en Drs. D. Roemers, gevoegd bij het Rapport van de commissie voor de fiscale conjunctuurpolitiek. Geschrift no. 88 van de Ver. voor Belastingwetenschap, 1954.

Verzadiging van de Engelse T.V.-markt?

De verkoop van televisietoestellen in Engeland, die zich aanvankelijk op een peil bevond, dat gemiddeld 2 pCt. boven dat van 1956 lag, daalde in november jl. zo sterk, dat in die maand nog geen 75 pCt. van de omzet in november 1956 werd bereikt. Het is volgens „The Economist” van 18 januari jl. niet onwaarschijnlijk, dat deze plotselinge daling de eerste aanwijzing is, dat de markt voor televisietoestellen haar verzadigingspunt nadert. Doordat één op de twee Engelse gezinnen reeds een televisietoestel bezit, was de vervanging van oude toestellen door nieuwe reeds een belangrijke bron van inkomsten voor de televisie-industrie geworden. Tot voor kort was het ook niet zo moeilijk de eigenaren van een klein en oud toestel ervan te overtuigen, dat zij het beter konden ruilen voor een groter en mooier toestel, waarop meer programma's konden worden ontvangen; het verbouwen van oude toestellen was nl. niet lonend. Degenen, die moderne toestellen met een middelgroot beeldscherm bezitten, schijnen echter niet zo'n haast te maken met het inruilen tegen een groter en mooier apparaat. Teneinde dan ook de verkoop nieuw leven in te blazen laat één der ondernemingen haar handelaren thans een inruilprijs voor oude toestellen betalen, die meer dan tweemaal zo hoog is als voorheen.

andere) redenen een nuttige „built-in stabilizer” overboord zet, zal men die toch dienen te vervangen door een andere. Ons arsenaal van conjunctuurpolitieke middelen is nog niet zo groot dat we er veel van kunnen missen.

Argumenten voor fiscaalrechtelijke toepassing der theorie van de vervangingswaarde.

Voordat we nu nader op bovengenoemde macro-economische bezwaren tegen het invoeren van een fiscaal winstbegrip, gebaseerd op de theorie der vervangingswaarde, ingaan, moeten we toch eerst die argumenten noemen die vóór zulk een invoering pleiten. Naast het argument, door inleiders genoemd, nl. de vermogensinterring — hetgeen ik zou willen verzwakken tot potentiële dreiging van vermogensinterring — zouden de volgende argumenten te noemen zijn, die echter niet met zoveel woorden op de vergadering ter sprake werden gebracht:

a. belasting op schijnwinsten is een verkapt hoger tarief, hetwelk in een democratie onaanvaardbaar is;

b. mogelijke afwenteling van belasting op schijnwinsten naar de afnemers is een verkapte verschuiving van belastingdruk, in de richting van kostprijsverhogende belastingen, hetgeen men eventueel in een democratie ook onaanvaardbaar zou kunnen vinden;

c. de ondernemers die nog zouden leven in de geldillusie, die dus op onjuiste wijze hun kostprijs berekenen en daardoor te goedkoop aanbieden, worden in deze geldillusie gestijfd door de opvattingen van de fiscus. Een verandering van het fiscale winstbegrip in de richting van de vervangingswaardeleer zou hen vrijwel automatisch tot een juister kostprijsberekening en bedrijfsvoering brengen;

d. de mogelijkheid bestaat dat belasting volgens het nominalistische fiscale winstbegrip een *ongelijke*, en dus onrechtvaardige, verdeling van de belastingdruk *binnen de bedrijfssector* ten gevolge heeft. Immers, loonintensieve bedrijven kunnen bij inflatoire prijsstijging de gestegen lonen direct als kosten calculeren, kapitaalintensieve bedrijven mogen de eveneens gestegen afschrijvingen niet als kosten beschouwen. De schijnwinsten zullen dus groter zijn naarmate de kapitaalintensiteit hoger is, zodat het nominaal overal gelijke tarief in dit geval zwaarder drukt. (Dit geldt voor de hausse; het omgekeerde geldt voor de depressie); ⁴⁾

e. de administratie zou eenvoudiger worden in die gevallen, waarin de interne en fiscale calculatie gelijkgeschakeld konden worden.

Mochten deze, en eventuele andere, argumenten ertoe leiden dat men inderdaad de voorkeur geeft aan een fiscaal winstbegrip dat gebaseerd is op de vervangingswaardeleer, dan zal men moeten trachten die aanvullende maatregelen te nemen die de reeds terloops genoemde macro-economische bezwaren neutraliseren.

De structurele wijziging als gevolg van een andere fiscale winstbepaling.

Vanuit macro-economisch standpunt zou men als volgt kunnen redeneren: er wordt jaarlijks een bruto nationaal

⁴⁾ Merkwaardigerwijze schuilt in deze ongelijkheid van belastingdruk misschien ook nog een macro-economisch „geluk bij een ongeluk”. De hausse wordt mede mogelijk gemaakt door het achterblijven van de marktrente bij de evenwichtsrente. Een hogere rente zou het zwaarst drukken op kapitaalintensieve bedrijven. Wanneer deze achterwege blijft, vormt hun relatief zware belasting een soort surrogaat.

produkt voortgebracht. Hiervan moeten om te beginnen worden afgetrokken de herinvesteringen, zonder twijfel op vervangingswaardebasis. Het overblijvende netto nationaal produkt moet verdeeld worden tussen consumptie en nieuwe investeringen, en elk van deze beide nog eens tussen de particuliere sectoren en de Overheid. Deze verdeling komt automatisch tot stand door prijs- en inkomensvorming enerzijds, belastingsysteem anderzijds. Men kan het op verschillende manieren met de verdeling niet eens zijn. Men kan bijv. de verdeling tussen consumptie en investeringen te ongunstig achten voor de toekomstige ontwikkeling, zodat men een verschuiving in de richting van de investeringen zou wensen. Men kan ook het deel van de Overheid in consumptie en/of investeringen te groot of te klein vinden. Men mag echter niet één sector bij de kop pakken, die op andere wijze willen belasten en zich verder niets aantrekken van de overige sectoren. Zelfs uit het oogpunt van groepsbelang is dit een ontoelaatbare methode, daar de repercussies in andere sectoren wel degelijk invloed zullen uitoefenen op de eigen sector.

Laten wij een ogenblik aannemen dat bij het bestaande belastingstelsel de bestaande verdeling tussen consumptie en investeringen juist zou zijn uit een oogpunt van gewenste structurele groei, terwijl de in feite bestaande inflatie uitsluitend te wijten zou zijn aan een te omvangrijke overheidssector, die alle partijen liever zouden willen missen, en die inflatoir gefinancierd wordt. Voorts veronderstellen wij dat de belasting op schijnwinsten niet afgewenteld wordt op de afnemers. Het invoeren van het vervangingswaardebeginsel op fiscaal gebied zou in deze inflatoire situatie inhouden dat de belastingopbrengsten uit het bedrijfsleven lager werden, en de reële winsten na aftrek van belastingen dienovereenkomstig groter.

Wanneer de Overheid de gevolgen van deze belastingverlaging voor haar eigen huishouding compenseerde door verdere geldschepping, zou de inflatie hollend voortgaan. Zelfs wanneer de Overheid deze verlaging van haar inkomsten opving door een overeenkomstige verlaging van haar uitgaven, zou toch de verdeling van het nationale inkomen scheef getrokken worden ten gunste van de bedrijfswinsten. Bij toepassing van de bestaande „verdelingsnormen” zou dit zonder twijfel loonstijging ten gevolge hebben, waardoor het bedrijfsleven het flexibele kwaad van belasting op schijnwinsten — een kwaad dat nl. in de depressie in zijn tegendeel omslaat — vervangen zou zien door het starre kwaad van een permanent hoger loonpeil. In beide gevallen zouden de gevolgen van de overgang naar een ander fiscaal winstbegrip inflatoir zijn.

Invoering zou slechts mogelijk zijn:

1. in een situatie waarin de Overheid en alle andere maatschappelijke groepen van mening zijn dat de bedrijfssector te zwaar belast wordt. De Overheid zou in dat geval, om de totale belastingopbrengst gelijk te houden, in een andere richting compenserende maatregelen kunnen treffen, wanneer de overige groepen zich niet hiertegen konden of wilden verzetten;

2. indien de Overheid het tarief van de winstbelasting dusdanig verhoogde, dat ten slotte de bedrijfssector hetzelfde belastingbedrag zou moeten opbrengen als voorheen.

In beide gevallen is dan echter de fiscale built-in stabilizer verdwenen, zodat ook nog noodzakelijk zou zijn een tarief te creëren dat automatisch verhoging onderging in de hausse en verlaging in de depressie. Daar het veranderen van het fiscale winstbegrip aan de bedrijven volledige indexatie zou toestaan, zou zulks uit hoofde van de fiscale billijkheid ook tot de particuliere sfeer uitgebreid moeten worden. Voor particuliere inkomens zou men dus tot correctie van nominale inkomens met behulp van indexcijfers moeten overgaan, ook met automatische tariefsverhoging en -verlaging in de hausse, resp. de depressie.

Wanneer de belasting op schijnwinsten wel wordt afgewenteld op de afnemers zou een geheel andere situatie ontstaan. De Overheid zou dan verandering van het fiscale winstbegrip kunnen toestaan, de bedrijven zouden minder belasting betalen, echter ook lager prijzen moeten berekenen. Het eenvoudigst ware dan de prijzen gelijk te houden door een bedrag aan omzetbelasting te heffen gelijk aan de gedeerde winstbelasting, waardoor tevens het verlies aan belastingopbrengst zou worden voorkomen. Ondertussen zou ook dan indexatie van de particuliere inkomens geboden zijn, met herziening van de tarieven van de inkomstenbelasting.

Slotopmerkingen.

In het bovenstaande is geenszins gestreefd naar volledigheid, noch in de argumenten pro en contra, noch in de mogelijke structurele wijzigingen. Wel is getracht erop te wijzen dat de principiële overgang naar een ander fiscaal winstbegrip niet automatisch mag betekenen een verlaging van de belastingopbrengsten uit de bedrijfssector. Daar echter die overgang in een inflatoire situatie zonder twijfel zo'n verlaging mee zou brengen, zou het wellicht aanbeveling verdienen wanneer de Vereniging voor Belastingwetenschap, naast haar discussies over het principe en de technische toepassing, ook dieper inging op de macroeconomische consequenties, d.w.z. op mogelijke compensaties van de verschuiving in de inkomensverdeling.

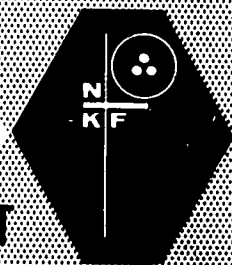
Amsterdam.

M. J. T. HOOFT-WELVAARS.

(Advertentie)

Met papier en met plastic geïsoleerde kabels voor hoogspanning, laagspanning en telecommunicatie. Kabelgarnituren, koperdraad en koperdraadkabel. Staalraad en staalband.

N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEK · DELFT



Nu de conjunctuur in Nederland is omgeslagen is het gewenst zich zo objectief mogelijk en in alle ernst op het vraagstuk van de depressiepolitiek te bezinnen. De depressie moet gebruikt worden als een grote schoonmaakperiode waarin het gehele bedrijf in al zijn onderdelen kritisch en deskundig op zijn efficiency wordt onderzocht. Zo moet het streven van de bedrijfsleiding, van hoog tot laag, gericht zijn op een reële verbetering van de arbeids-, materiaal-, machine- en ruimteefficiency. Dit is voor het versterken van de positie van het bedrijf met het oog op een volgende hausse van veel meer belang dan het verlagen van lonen of het aantasten van sociale maatregelen, voor zover deze redelijk zijn. Het bedrijfsdoel moet er in een depressie niet alleen op zijn gericht deze zo goed mogelijk door te komen, maar vooral om zo sterk mogelijk de depressie uit te treden. Als het Nederlandse bedrijfsleven zo de depressie gebruikt, kan de toekomst met vertrouwen tegemoet worden gezien.

Depressiepolitiek in de onderneming

Het feit, dat de conjunctuur in Nederland „omgeslagen” is, wordt nu wel algemeen erkend. De ondernemer bevindt zich, vrijwel onverwacht, in een geheel ander klimaat en moet op die verandering reageren. Minder algemeen is men zich van het feit bewust, dat de gezamenlijke ondernemers door hun handelen een niet onbelangrijke invloed op de conjunctuur uitoefenen. Dit legt op de individuele ondernemer een speciale sociale verantwoordelijkheid, waaraan hij zich niet onttrekken kan met de dooddoener, dat zijn individuele invloed slechts zeer gering is. Bovendien dient men zich te realiseren, dat de wijze waarop een ondernemer thans op de depressie reageert, van groot belang is voor de positie die zijn onderneming zal innemen als straks weer betere tijden aanbreken. Komt deze relatief sterk of relatief zwak uit de depressie?

Het aantal managers in het bedrijfsleven, bij de Overheid of in de arbeidersvakbonden, dat eigen managers-ervaring uit een depressieperiode heeft, is klein. Het jaar 1938 ligt 20 jaar achter ons, het omslagjaar 1929 zelfs 29 jaar. Als wij aannemen, dat men ongeveer 30 jaar oud moet zijn om managers-ervaring opgedaan te kunnen hebben, dan hebben alleen zij, die thans 50 jaar en ouder zijn kennis van 1938, terwijl voor ervaring van het gebeurde in 1929 thans een leeftijd van 59 jaar vereist is. Het is dus duidelijk, dat het overgrote deel van onze huidige managers geen depressie-ervaring heeft. Dit kan tot gevolg hebben, dat men aanvankelijk de ernst van de situatie onderschat, terwijl als de moeilijkheden toenemen, de kans bestaat van een overschatten van die gevaren. Het een noch het ander is een goed uitgangspunt voor een doeltreffende politiek. Het is daarom gewenst, zich zo objectief mogelijk en in alle ernst op het vraagstuk van de depressiepolitiek te bezinnen.

Kenmerkend voor een hausse is de snelle expansie. Door verschillende omstandigheden, o.a. door de zgn. „najijsing” van de kosten, lijkt die toestand dan nog gunstiger dan hij reeds is. Hierdoor kunnen principieel foutieve investeringen aanvankelijk toch nog in hun resultaat meevallen. Ook allerlei kleinere inefficiënties ontstaan in zo'n situatie gemakkelijk en blijven onbestreden. Er zou dringende behoefte aan een grote schoonmaak zijn, maar tijdens de hausse voelt men daaraan geen behoefte, terwijl ook de dringende vraag naar produkten en dus de overbelasting

van allerlei functionarissen en afdelingen, zulk een schoonmaak technisch moeilijk maakt.

Aan het einde van de hausse staan zo de bedrijven met grote omzetten, grote totaalwinst, maar matige winst in verhouding tot de gestegen omzet, er schijnbaar nog goed voor. Maar de liquiditeit is verzwakt; vaak heeft men nog produktiemiddelen in bestelling en mede door de vele kleine inefficiënties is in feite de interne positie van het bedrijf verzwakt. Dit alles wreekt zich wanneer de expansie een einde neemt. Zelfs als de afzet niet daalt, maar constant blijft, komen dan moeilijkheden naar voren. De concurrentie wordt scherper, de prijzen krijgen een dalende tendens, de afnemers gaan hoger eisen stellen aan kwaliteit en levertermijnen; zij betalen iets langzamer en de toch reeds verzwakte liquiditeitspositie wordt daardoor nog meer aangetast.

In dat geval wreekt zich, dat de administratie meestal niet op een scherpe bewaking van de liquiditeit is ingesteld. Toch kan vaak met eenvoudige middelen door de administratie een „liquiditeitsbarometer” worden geleverd. Door met korte tussenpozen de ontwikkeling van de liquiditeit te volgen, liefst door middel van een grafiek, kan men zich onaangename verrassingen op dit gebied besparen. Het tijdig voorzien van extra grote spanningen is een eerste vereiste voor het nemen van doeltreffende maatregelen. Hieraan moet evenwel het opstellen van een „liquiditeitsbarometer”, aangepast aan de speciale eisen van het bedrijf in kwestie, vooraf gaan.

Een aanwijzing, dat de positie van een onderneming achteruit gaat, is dat de verhouding tussen debiteuren, voorraden grondstoffen en gereed produkt enerzijds en de nieuw binnenkomende orders anderzijds, ongunstiger wordt. Het is een normaal verschijnsel, dat ondanks zulke duidelijke aanwijzingen de stemming in het begin nog optimistisch blijft. Dit wordt begunstigd omdat de officiële uitlatingen van Regering, grote afnemers en grote leveranciers zeker nog niet pessimistisch zijn! Wie innerlijk twijfelt, zwijgt of verbloemt zijn opvattingen, opdat niet door een geest van pessimisme de toestand verergerd wordt. Men hoopt, dat deze met enkele maanden wel vanzelf zal verbeteren. In plaats van direct op de veranderde situatie te reageren, wacht men liever nog wat af. Als die maanden om zijn, blijkt de toestand niet verbeterd, maar verslech-

terd te zijn. Kostbare tijd is verloren gegaan. Dan wordt het van stilstaan ineens hollen en hoopt men door enkele forse maatregelen de zaak weer in handen te krijgen. Tevergeefs. Natuurlijk kunnen soms enkele grote en vaak pijnlijke maatregelen noodzakelijk zijn, maar de werkelijke verbetering moet van een grote reeks zgn. kleine maatregelen komen, zoals steeds bij efficiency-verhoging het geval is.

De neiging bestaat om bij de verzwakking van de afzet en de stijging van de concurrentie iedere order, hoe klein ook, te accepteren, zolang de variabele kosten maar goedgemaakt worden. Natuurlijk streeft men naar verlaging van de kosten; in die zin neemt het kostenbewustzijn zonder twijfel toe. Maar men is zo gebrand op behoud van de afzet, dat de vraag, of een bepaald deel van de productie nog in gunstige verhouding tot de daarvoor te maken offers staat, als onpraktisch teruggedrukt wordt. En toch is het dan juist de tijd om te scheiden tussen orders en klanten op wier bezit men *duurzaam* prijsstelt en die waarmee dat niet het geval is. Als uit een onderzoek blijkt, dat 10 pCt. van de omzet verantwoordelijk is voor 30 pCt. of meer van de kosten, dan is het duidelijk waar de kosten het meest rationeel verminderd kunnen worden. Het bewust aanvaarden van een vermindering van de omzet is vaak een juistere politiek dan het handhaven of vergroten van een onrendabel deel van de omzet. Ook hier zal een deskundig onderzoek een doelmatig gerichte politiek voorafgaan.

Terwijl de hausse de tijd is van de vergroting van de zaak in de breedte, kenmerkt een depressie zich door verbeteringen in de diepte. Zolang er nog sprake van expansie is, kunnen artikelen die in te kleine series gemaakt worden, of klanten die eigenlijk de kosten van het reizigersbezoek niet goed maken, aangehouden worden. Het eigen bedrijf kan de kosten wel dragen en, wat belangrijker is, de onrendabele artikelen en klanten kunnen misschien in voldoende mate groeien. Tijdens een depressie behoeft op die groei niet meer gerekend te worden. Men weet iets beter waar men staat. Uitkammen van het assortiment en afvoeren van wat geen voldoende mogelijkheden biedt; is dan ook een van de eerste maatregelen in een depressie.

Verder is het dan de tijd om systematisch de strijd aan te binden tegen alle ingeslopen inefficiënties en te vermijden kosten. De hausse is immers steeds een tijd waarin veel „fiscale kosten” gemaakt worden. Hebben deze evenwel hun vaste plaats in het kostenbudget gevonden, dan worden zij niet meer als fiscale kosten herkend. Hun opsporing eist dus een kritisch onderzoek van de onkostenrekening. Zelfs als een verbetering niet leidt tot directe verlaging van de gelduitgaven, mag deze niet achterwege blijven, want vroeger of later blijkt het financiële resultaat. Het opsporen van al deze inefficiënties eist een grondig onderzoek van het gehele bedrijf. Zonder actieve medewerking van alle middelbare en hogere functionarissen is hier weinig succes te verwachten. Het is een kwestie van mentaliteit.

Een depressie is meestal niet de tijd waarin vele en belangrijke nieuwe uitvindingen worden gedaan, maar het is wel de tijd waarin men intensief in de bedrijven gaat toepassen wat reeds technisch en organisatorisch bekend was. Een verhoging van de arbeidsproductiviteit is daarvan het gevolg en dus een versterking van de positie waarmee een nieuwe opleving kan worden ingegaan. In dit verband moet worden opgemerkt, dat de vaak verkondigde stelling dat de bedrijven in een depressie niet zouden moeten in-

vesteren, onjuist is. Wel is het zo, dat de bewaking van de eigen liquiditeit de grootste voorzichtigheid bij investeringen eist. Maar er is een groot verschil tussen zeer voorzichtig en met overleg investeren en een streep zetten door ieder investeringsplan. Vele Nederlandse bedrijven hadden in 1938 een moderner en vooral een beter aangepast en harmonischer productie-apparaat dan in 1930. Wie er tijdens de depressie niet in slaagt tot een zuinige maar harmonische opbouw van zijn productie-apparaat te komen, zal van de daarop volgende hausse weinig plezier hebben.

Het streven van de bedrijfsleiding, van hoog tot laag, moet in de allereerste plaats gericht zijn op een *reële* daling van de produktiekosten, door vermindering van de offers aan arbeidstijd, machinetijd en materialen, op een uitschakeling van alle overbodige handelingen etc. Dat eist grote aandacht, maar het is voor het versterken van de positie van het bedrijf met het oog op een komende hausse van veel meer belang dan het verlagen van de lonen of het aantasten van sociale maatregelen, voor zoverre deze redelijk zijn. Deze laatste opmerking is noodzakelijk, omdat in sommige bedrijven de arbeidsschaarste geleid heeft tot „personeelavonden” etc., die maar weinig met goede sociale voorwaarden verband houden. Natuurlijk zullen er gevallen zijn, waarin aan het verlagen van de geldlonen en misschien zelfs van de reële lonen, niet te ontkomen valt.

Het ten gronde laten gaan van het bedrijf, uit medelijden met het personeel, is wel de slechtste dienst die men aan de arbeiders kan bewijzen. Maar het verlagen van de lonen kan nooit in de plaats komen van een reële verbetering van de arbeids-, materiaal-, machine- en ruimte-efficiëntie! *Alleen door een reële, en niet alleen financiële, vermindering van de produktie-offers versterkt men de positie van het bedrijf voor de toekomst.* Op verlaging van de uurlonen moet men gewoonlijk bij een nieuwe hausse terugkomen en dit geeft dan geen baat. Hier komt nog iets bij. De ervaring uit de jaren dertig heeft aangetoond, dat die bedrijven die toen een sociaal verantwoorde personeelpolitiek hebben gevoerd, in de laatste hausse daarvan de vruchten hebben geplukt.

Hoewel een depressieperiode zich uiteraard kenmerkt door een verscherpte concurrentie, zien wij ook dat juist dan de ondernemers vaak tot een praktische samenwerking komen. Indien deze meer gericht is op een technisch samengaan dan op prijsbescherming, kan deze tot een duurzame versterking van het bedrijf leiden. Teneinde teleurstelling te voorkomen dient steeds grondig onderzocht te worden waar zulk een technische samenwerking tot een reële kostenverlaging kan leiden, en hoe de samenwerking moet worden geëffectueerd.

Bij de maatregelen, die men in een depressie neemt om de dan acute moeilijkheden te overwinnen, dient men levens te denken aan de omstandigheden op technisch, financieel en sociaal gebied waarmee men een later volgende hausse in wil treden. Het bedrijfsdoel moet er in een depressie dan ook niet alleen op gericht zijn die moeilijke tijd zo goed mogelijk door te komen, maar vooral om zo sterk mogelijk de depressie uit te treden. De depressie moet gebruikt worden als een grote schoonmaakperiode waarin het gehele bedrijf in al zijn onderdelen kritisch en deskundig op zijn efficiëntie wordt onderzocht. Dit is thans te meer noodzakelijk, omdat wij een ongewoon lange reeks van goede jaren achter de rug hebben en in goede jaren, ondanks alles, de kans op het ontstaan en blijven voortduren van

Lagen bij de intrede van 1957 de vrachten — mede onder invloed van de sluiting van het Suezkanaal — nog op een zeer behoorlijk niveau, spoedig trad een daling in. Door de abnormale droogte in Australië bleven de graanverscheppingen van dit continent beneden de verwachtingen; de gunstige maisoogst in Zuid-Afrika, de ertsverscheppingen uit India en de suikerverscheppingen uit Brazilië naar China boden hiervoor geen voldoende compensatie. Ook is de laatste jaren een aantal zgn. „bulk carriers” in de vaart gebracht, o.a. voor vervoer van erts en suiker, die een deel van de ladingen voor het trampschip overnemen. De eerste slachtoffers van de vrachtdaling waren de tijdens de oorlog gebouwde vrachtschepen, die relatief duur in exploitatie zijn. Hoewel geen voorspellingen te doen zijn, wordt in scheepvaartkringen rekening gehouden met de mogelijkheid, dat op zijn vroegst a.s. herfst een zeker herstel van de vrachtenmarkt kan worden verwacht.

De vrachtenmarkt in 1957

In een Engels scheepvaartblad werd in een beschouwing over de gang van zaken in het afgelopen jaar opgemerkt, dat rederijen, welke schepen emplooi vinden — resp. thans trachten te vinden — in de algemene vrachtvaart, geneigd zullen zijn zich af te vragen of de even onverwachte als ernstige terugslag op de vrachtenmarkt werkelijkheid is of dat men slechts slachtoffer is van een benauwde droom! Inderdaad rechtvaardigt de snelle overgang van ongekende welvaart naar een diepe depressie deze vragenderwijze gemaakte opmerking.

De voortdurend levendige vraag naar ruimte voor het vervoer van kolen en graan droeg er reeds vóór de sluiting van het Suezkanaal in 1956 toe bij, dat het evenwicht tussen vraag naar en aanbod van scheepsruimte uiterst precair was. Toen het Kanaal voor de scheepvaart werd gesloten en de schepen genoodzaakt waren de langere route via de Kaap te volgen, ontstond dan ook een acuut tekort, dat tot een verdere aanzienlijke stijging der vrachten leidde.

Vóór het nieuwe jaar echter twee maanden oud was, waren de vrachten in de zo belangrijke transatlantische sector wederom tot het niveau van vóór de Suezkanaal-sluiting gedaald en dezelfde oorzaken, die op de tankvrachtenmarkt tot een drastische vermindering der vraag naar scheepsruimte leidden, deden mutatis mutandis ook de vrachten in de zgn. wilde vaart in de loop van 1957 scherp teruglopen.

De abnormale droogte, waardoor de Australische oogst ongunstig werd beïnvloed, had ten gevolge, dat de vraag naar scheepsruimte voor het vervoer van graan beneden de verwachtingen bleef. Hiermede viel tevens een der „uitwijk”-mogelijkheden voor emplooi zoekende schepen in het Verre Oosten gedeeltelijk weg. Enige compensatie bood Zuid-Afrika, dat op een zeer gunstige maisoogst kon bogen, terwijl van India vrij regelmatig ruimte voor het vervoer van erts kon worden bevracht.

(vervolg van blz. 109)

inefficiënties groot is. Als het Nederlandse bedrijfsleven zo de depressie gebruikt, kunnen wij met vertrouwen de toekomst tegemoet zien.

Amsterdam.

Dr. W. J. VAN DE WOESTIJNE.

Voor het eerst in de annalen der scheepvaart werden enkele ladingen suiker van Brazilië naar China verscheept. Ook voor het vervoer van erts van Brazilië naar het Verenigd Koninkrijk/Continent werd een aantal schepen bevracht, zij het dat ruim aanbod ook hier de vrachten in de loop van het jaar deed dalen. De omvang der zaken in de timecharter-sector ten slotte was teleurstellend. De bedrijvigheid en daarmee tevens het vrachtenpeil worden in deze afdeling goeddeels beheerst door de behoefte aan extra tonnage der lijnrederijen. Waar het aanbod van lading op verschillende trajecten verminderde, terwijl bovendien een aantal nieuwe, grotere en snellere lijnschepen in de vaart werd gebracht, was de eigen tonnage veelal voldoende om in de behoefte te voorzien.

Reeds eerder werd er op gewezen, dat de laatste jaren een aantal zgn. „bulk carriers”, schepen welke speciaal voor het vervoer van erts zijn ingericht, door industriële bedrijven in Engeland en Duitsland in de vaart zijn gebracht. Weliswaar leidden de geringere bedrijvigheid en de onzekerheid ten aanzien van het toekomstige conjunctuurverloop gedurende de laatste maanden van het afgelopen jaar tot een beperking der vraag naar ruimte voor ertsvervoer, maar verwacht mag worden dat ertsbevrachters in de komende jaren, naast de eigen tonnage, ook regelmatig ruimte van derden voor de aanvoer hunner erts-ladingen zullen bevrachten.

Naast de „bulkcarriers” voor erts- en kolenvervoer dient volledigheidshalve nog te worden gewezen op het door de Engelse importeurs van ruwe suiker in de vaart brengen van schepen, welke speciaal zijn ingericht voor het vervoer der zgn. „bulk”-suikerladingen. Ook hier voorziet de eigen tonnage overigens slechts in een deel der behoefte aan scheepsruimte, zodat voor de aanvoer van ruwe suiker van de verschillende productiecentra ook in de toekomst een beroep moet worden gedaan op het trampschip voor algemene doeleinden.

De eerste slachtoffers van de baisse op de vrachtenmarkt waren de tijdens de oorlog gebouwde vrachtschepen, die, zoveel minder economisch in exploitatie dan het moderne vrachtschip, uit de vaart moesten worden genomen, toen de kolenvrachten beneden het voor deze schepen geldende minimum van circa 40/- per ton daalden. In feite zijn de

vrachten in vrijwel alle sectoren der vrachtenmarkt in de loop van 1957 gedaald tot het onbevredigende peil van het voor de vrachtaart weinig gunstige jaar 1954, waarbij als nadelige omstandigheid komt, dat de exploitatiekosten sedert laatstgenoemd jaar niet onbelangrijk zijn gestegen. Zelfs die rederijen welke, terecht, gebruik hebben gemaakt van de mogelijkheid om tijdens de jongste hausse voor een deel der vloot lonend emplooi gedurende enkele jaren te sluiten, zullen zich niet zonder bezorgdheid afvragen, hoe lang de huidige hoogst onbevredigende toestand, die op den duur onvermijdelijk van invloed zal zijn op de financieringsmogelijkheden voor vlootvernieuwing, resp. -uitbreiding, zal duren. Behoudens enkele gevallen toch, waar langdurige contracten konden worden gesloten, zullen ook deze schepen geleidelijk weder op de open markt voor emplooi zijn aangewezen.

Inkomsten en uitgaven van een courantenconcern

In een jaar van scherpe concurrentie heeft de groep van de Daily Express, aldus vermelden de jaarstukken van de Beaverbrook Newspaper Ltd., een nieuw record aan advertentie-opbrengsten geboekt. De tot deze groep behorende couranten — Daily Express, Sunday Express, Evening Standard en Glasgow Evening Citizen — ontvingen namelijk £ 795.121 of 7 $\frac{1}{4}$ pCt. meer voor geplaatste advertenties dan in het vorige boekjaar. Als gevolg van kostenstijgingen waren de netto-inkomsten van het concern, na aftrek van belastingen, echter bijna £ 200.000 lager. De winst was niettemin voldoende voor een onveranderde dividenduitkering. Aan de betreffende jaarstukken ontleen wij nog het volgende staatje:

	In ponden	in pCt.
Inkomsten		
uit hoofde van courantenverkoop aan het publiek	15.731.197	55,49
uit hoofde van advertenties	11.841.254	41,77
uit publikaties	354.580	1,25
diversen	420.965	1,49
Totaal	28.347.996	100,00
Uitgaven		
papier en inkt	8.236.179	29,05
salarissen en sociale lasten	7.060.268	24,91
provisie courantenverkoop	5.461.812	19,27
bezorgkosten, incl. alle vervoer	2.010.684	7,09
provisie advertentiebureaus	1.654.383	5,84
produktiekosten (excl. papier en inkt)	889.882	3,14
uitgaven voor nieuws'en reportages	809.512	2,86
propaganda en publiciteit	327.598	1,16
algemene onderhoudskosten	596.477	2,10
diversen	1.301.201	4,58
Totaal	28.347.996	100,00

De ontvangsten uit courantenverkoop ad £ 15,7 mln. waren net voldoende voor de betaling van papier en inkt, de provisie courantenverkoop en de bezorgkosten. In Nederland, waar bezorging in abonnement verreweg het belangrijkste is en de straatverkoop gering is, doet zich veelal hetzelfde voor, nl. dat de kosten van nieuwsverwerving, redactie, advertentiewerving, zetten en drukken met alle daaraan verbonden personele en materiële kosten, alsmede de winst, in de advertentie-opbrengst moeten worden gevonden.

Het grote aantal bouwopdrachten, dat gedurende de hausse werd geplaatst — verleden jaar nam de tonnenmaat der trampvloot reeds met circa 12 pCt. toe — impliceert een aanzienlijke uitbreiding der vervoerscapaciteit, waarbij er op moet worden gewezen, dat de geleidelijk in de vaart komende schepen niet alleen sneller zijn, maar ook een niet onbelangrijk groter draagvermogen hebben. Het merendeel dezer schepen zal in de loop van dit jaar worden opgeleverd en de vraag rijst of de uitbreiding, welke aan de bestaande vloot is gegeven, niet te ver is gegaan.

Onderstaand vergelijkend overzicht van hoogste en laagste vrachten in 1956/57 geeft een beeld van de daling, welke zich in het afgelopen jaar heeft voltrokken. Deze daling blijkt eveneens uit het gemiddelde indexcijfer der sterlingvrachten in deze beide jaren, t.w. in 1956: 157 tegenover 112,7 in 1957.

	1956		1957	
	Hoogste vracht	Laagste vracht	Hoogste vracht	Laagste vracht
Graan:				
West-Australië/ Ver. Koninkrijk, gestorte tarwe ex silo	220/-	150/-	210/-	73/6
St. Lawrence/ Ver. Koninkrijk	115/-	79/6	97/6	40/-
La Plata Rivier/ Ver. Koninkrijk	180/-	135/-	187/6	67/6
U.S. Gulf/Ver. Koninkrijk	152/6	97/6	140/-	45/-
Kolen:				
Hampton Roads/ Rotterdam-Ant- werpen	119/6	67/-	106/-	24/6
Suiker:				
Cuba/Verenigd Koninkrijk ..	175/-	107/-	170/-	68/9
Erts:				
Marmagoa/Con- tinent (vrij in en uit)	160/-	85/-	181/-	42/3

Voorspellingen omtrent de vermoedelijke gang van zaken in de naaste toekomst zijn waardeloos, gelogenstraft als zij gewoonlijk worden door de feitelijke ontwikkeling. De Westeuropese kolen- en graanvoorraden zijn voldoende om in de normale behoefte te voorzien. Een alsnog volgende strenge winterperiode kan hierin uiteraard wijziging brengen. Intussen oefenen monetaire maatregelen enerzijds en de onmiskenbare teruggang in de industriële bedrijvigheid zowel in de Verenigde Staten als in verschillende Westeuropese landen anderzijds invloed op de behoefte aan scheepsruimte.

Als typisch internationaal georiënteerd bedrijf is de scheepvaart afhankelijk van de algemene conjunctuur. Geen welvend rederijbedrijf zonder prospererende wereldhandel! Veel, zo niet alles, hangt dan ook af van de ontwikkeling der conjunctuur waaromtrent geen betrouwbare prognose mogelijk is. In het algemeen kan men slechts stellen, dat de vrijwel ononderbroken economische bedrijvigheid sedert het einde van de oorlog — de perioden van neergang waren kortstondig — vroeger of later moest plaats maken voor een geleidelijker groeitempo. Of de huidige recessie slechts een „reculer pour mieux sauter” is, dan wel van langer duur en ernstiger aard dan haar voorganger, zal de toekomst leren.

De bedrijfseconomische opleiding heeft in de Verenigde Staten plaats op colleges en undergraduate schools; graduate afdelingen, welke een onderdeel uitmaken van de undergraduate schools en graduate schools welke geheel op zichzelf staan. Zij heeft ten doel de student op te leiden voor „professional leadership” in de onderneming en de industriële samenleving. De opleiding in de zgn. „business administration” is nog betrekkelijk jong en wordt door andere faculteiten nog meer als vakstudie dan als wetenschap gezien. Aan de hand van het studieprogramma van een universiteit geeft schrijver een indruk van de inhoud der bedrijfseconomische studie. Het onderwijs wordt gegeven aan groepen van 8 tot 40 studenten. De colleges bestaan veelal uit „overhoren” en bespreken van de stof uit een handboek. Schrijver schetst de voor- en nadelen, welke aan de in de Verenigde Staten gevolgde methode van onderwijs zijn verbonden.

De bedrijfseconomische opleiding in de Verenigde Staten

In dit artikel willen wij ingaan op het doel, de inhoud en de methode van het bedrijfseconomisch onderwijs in de Verenigde Staten ¹⁾. In Nederland bestaat namelijk o.i. nog vaak een onjuiste opvatting over de waarde van de Amerikaanse opleiding in verhouding tot die in Nederland.

Algemene beschouwing.

Voor alles dient men de Amerikaanse opleiding te zien tegen de achtergrond van de Amerikaanse samenleving en de heersende mentaliteit. Het is ongetwijfeld waar dat de Amerikaan in het algemeen praktischer, minder beschouwend is aangelegd dan de Nederlander, hetgeen ook in de studie tot uiting komt. Ook de nadruk welke in het Amerikaanse studentenleven op sport wordt gelegd, o.a. teneinde de student in groepsverband te leren werken, staat hiermee in verband. Daarnaast is het gezelligheidsleven van de studenten sterk ontwikkeld, waarbij het feit dat velen op of om de campus (universiteitsterrein) wonen ongetwijfeld een grote rol speelt. In tegenstelling tot wat wij in Nederland gewoon zijn wordt dit sociale contact veelal door de universiteit geleid en gecontroleerd en moet voor allerlei sociale activiteiten eerst goedkeuring gevraagd worden. De ontwikkeling van verantwoordelijkheidsbesef en onafhankelijkheidszin bij de studenten wordt hier o.i. door geremd en een „schoolse geest” bevorderd.

Zoals bekend kan het schoolsysteem in de Verenigde Staten als volgt worden ingedeeld: de elementary school, de high school, het „college” (ook undergraduate school

genoemd, nl. wanneer men ter plaatse tevens graduate onderwijs kan volgen) en de graduate school. De scholen na de high school vormen de universitaire opleiding.

De studie aan het college vormt een afgerond geheel, veelal met een zekere specialisatie in commerciële functies, technische functies, onderwijs, toneel etc. gedurende de laatste twee van de vier studiejaren. De waarde van de bachelors graad, welke men na aflopen van het college (undergraduate school) behaalt, verschilt zeer wat de verschillende „colleges” betreft, doch kan o.i. in veel gevallen (wij denken hier vooral aan de undergraduate schools van de grotere universiteiten) gelijkgesteld worden met het Nederlandse kandidaatsdiploma. Het „masters”-examen, dat men na het verkrijgen van de bachelorsgraad in een of twee jaar studie, aan een „graduate” afdeling of „graduate” school kan afleggen, ligt ongeveer tegen ons doctoraal examen aan. De eisen voor de doctorsgraad (doctor of philosophy) welke men daarna kan verwerven, komen voor zover ons bekend in zwaarte zeker overeen met de Nederlandse.

De bedrijfseconomische opleiding (de zgn. business administration) heeft plaats op

- a. de colleges en undergraduate schools;
- b. de graduate afdelingen welke een onderdeel uitmaken van de undergraduate schools.

Opgemerkt dient te worden dat deze graduate afdelingen de laatste jaren een sterke groei ondergaan, waardoor zij zich tot meer zelfstandige scholen gaan ontwikkelen

- c. de graduate schools, welke geheel op zichzelf staan, zoals de Harvard en Columbia business schools.

Doel van de bedrijfseconomische opleiding.

Als het doel van het „graduate” bedrijfseconomisch onderwijs wordt gezien het opleiden van de student voor „professional leadership” in de onderneming en industriële samenleving. Daarbij tracht men

- de student zelfstandig te leren denken;
- hem kennis bij te brengen van o.a. management, marktwezen en financiering;
- hem door middel van zgn. case-studies deze kennis te leren toepassen.

¹⁾ De schrijver studeerde aan de Nederlandsche Economische Hoogeschool te Rotterdam en aan de Ohio State University te Columbus, Ohio.

(vervolg van blz. 111)

Intussen houdt men in scheepvaartkringen rekening met de mogelijkheid, dat op zijn vroegst in het najaar — sommigen spreken zelfs van 1959 — een gunstiger verhouding tussen vraag en aanbod, d.w.z. een hernieuwde periode van ruimer emplooi en minder ongunstige vrachten kan worden verwacht, waaruit volgt dat de vooruitzichten voor de naaste toekomst weinig bemoedigend worden geacht.

Rotterdam.

C. VERMEY.

Ten aanzien van het eerstvermelde punt zijn wij van oordeel, dat de Amerikaanse opleiding tekort schiet ten gevolge van het overladen programma en de vele examens. Ordway Tead typeert dit gebrek raak, als hij schrijft: „The problem of college or university instruction in administration tends to be one of too early and too intensive specialisation, of rote learning of „successful” practices and accepted techniques of accepting and passing on uncritically the prevailing philosophy of business and „free enterprise”²⁾.

Hierbij dient men in het oog te houden dat de opleiding in de zgn. „business administration” nog betrekkelijk jong is en dat haar academische standing eigenlijk eerst thans erkenning gaat vinden. Door andere faculteiten wordt zij nog meer als een vakstudie dan als een wetenschap gezien. In dit verband valt er wellicht een parallel te trekken met de ontwikkeling van het bedrijfseconomisch onderwijs in Nederland. Hier immers groeiden uit de „vakscholen” voor handel en bedrijfsleven ook gedeeltelijk de huidige instellingen voor hoger economisch onderwijs. Een ontwikkeling die ook in de naamswijziging van Handelshogeschool in Nederlandsche Economische Hogeschool tot uitdrukking komt.

Bezien wij thans de inhoud van de bedrijfseconomische studie.

De inhoud van de studie.

De bedrijfseconomische studie levert in het begin moeilijkheden op voor de buitenlandse student, omdat zij uiteraard sterk op de Amerikaanse verhoudingen is afgestemd en vooral onderwerpen als de wetgeving, kartelproblematiek en de verhouding tussen werkgevers en werknemers een nieuwe benadering eisen. Met betrekking tot de inhoud van de studie willen wij ons beperken tot het studieprogramma van de Ohio State universiteit, welke met 25.000 studenten, naast de universiteit van Michigan, de leidende universiteit van het Midden-Westen is. Teneinde de colleges voor de mastersgraad of doctorsgraad te mogen volgen is vereist dat de student het examen voor de bachelor's graad (of als Nederlander het kandidaatsexamen) succesvol heeft afgelegd. Voor de „graduate” studie kiest men een hoofdvak bijv. industrial management, waarin men aan het eind van zijn studie voor de mastersgraad een schriftelijk en mondeling examen aflegt. Bovendien moet men een uitgebreide op research gebaseerde thesis (werkstuk) inleveren. Om te sterke specialisatie tegen te gaan is men verplicht om college te volgen en examens af te leggen in ten minste twee andere vakken, bijv. algemene economie en marktwezen. Opgemerkt moet nog worden dat de scheiding tussen de algemeen economische opleiding (Master of Arts) en de bedrijfseconomische opleiding (Master of Business Administration) veel scherper is dan in Nederland.

Het zou te ver voeren de vele „courses” (75) welke men kan volgen afzonderlijk te vermelden. Wij mogen hier volstaan met een samenvatting te geven van de belangrijkste vakken:

1. financieelwezen, o.a. de financiële structuur van de bedrijven, alsmede investeringsanalyse;
2. verzekeringswezen: het Amerikaanse verzekeringswezen en de verschillende soorten van verzekering;
3. bankwezen, o.a. de organisatie ervan en de effecten- en geldmarkt (voor verdere specialisatie volgt men cursussen in het department of economics);

²⁾ Advanced Management, May 1951, blz. 24.

4. statistiek, nadruk wordt gelegd op de *toepassing* van de statistische methoden;
5. verkeerswezen, het leiden en beheren van vervoersbedrijven en de opbouw van het verkeerswezen;
6. marktwezen; uitvoerig wordt ingegaan op groot- en kleinhandel, organisatie van de verkoop, theorie en toepassing van de reclame en de marktanalyse;
7. accounting; dit omvat o.a. „courses” in balansanalyse, cost-accounting, tax-accounting, accountancy, budgeting en controllership;
8. industrial organisation en management; dit omvat een algemene „course”, die het gehele terrein bestrijkt, nader uitgewerkt in bijzondere „courses” als:
 - a. inkoop, opslag en inventarisatie van grondstoffen;
 - b. loon- en salarisadministratie;
 - c. organisatie van de produktie zoals routing, planning, scheduling.

Van hen, die industrial management als hoofdvak nemen, wordt het volgen van colleges in tijd- en bewegingsstudie geëist en van colleges in het lezen van blauwdrukken gewenst geacht, welke beide in het „engineerings department” gegeven worden. Omgekeerd kunnen de technische studenten colleges volgen in bedrijfseconomische onderwerpen. In de „graduate” colleges wordt veel aandacht besteed aan de grondslagen van de planning, organisatie en controle van de onderneming uit het gezichtspunt van de hoogste bedrijfsleiding. Naast kennis van een handboek wordt bekendheid vereist met de voornaamste managementliteratuur. De student verkrijgt deze door het maken van rapporten waarin hij aan de hand van deze literatuur de oorzaken nagaat van bijv. de slechte organisatie van een gefingeerd bedrijf en middelen aangeeft om deze te verbeteren.

Een belangrijk onderdeel van dit vak is het personeelsbeleid. Behalve de personeelsproblemen in de onderneming (training, selectie enz.) worden ook de verhouding met de vakverenigingen alsmede de arbeidswetgeving bestudeerd. Ook wordt aandacht besteed aan het leidinggeven, waarbij bijv. een bepaalde situatie door middel van een geluids-film wordt weergegeven, waarna de studenten een oplossing van het gestelde probleem moeten geven.

Voorts verdienen hier nog vermelding de „executive development courses”, nl. voor hen die reeds geruime tijd in de praktijk werkzaam zijn, waartoe behalve aan de Ohio State universiteit (sinds 1955) vele andere universiteiten (31 in 1957) gelegenheid bieden. Hoe snel deze ontwikkeling zich voltrekt blijkt wel uit het feit, dat in 1954 slechts 15 universiteiten dergelijke „courses” hadden ingesteld. Met deze cursussen wordt o.a. beoogd, het analytisch vermogen van de deelnemers te verbeteren. Daarnaast spelen de verbreding van het inzicht, het wegnemen van bedrijfsblindheid en het verkrijgen van een zekere despecialisatie eveneens een rol. Gezien de belangstelling welke in het Amerikaanse bedrijfsleven voor deze cursussen bestaat, rijst de vraag in hoeverre een dergelijke opzet aan Nederlandse universiteiten en hogescholen wenselijk en te verwezenlijken zou zijn.

Sprekend over de inhoud van de studie willen wij even ingaan op de research. Iedere graduate business school of department heeft meestal een eigen research-afdeling, waar onderzoekingen worden verricht op het gebied van markten, verzekeringswezen, personeelsbeleid etc. veelal in opdracht van het bedrijfsleven (vaak lokaal), leger of marine. De bereidwilligheid waarmee voorts het bedrijfsleven aan research, ook op economisch terrein, bijv. bij onderzoek-

kingen voor een dissertatie, medewerking verleent, is groot. Dit punt van samenwerking tussen industrie en hoger onderwijs verdient o.i. alle aandacht.

Methode van onderwijs.

Wanneer wij nu vervolgens de methode van onderwijs bezien, dan valt allereerst op te merken dat, zoals de meeste lezers bekend zal zijn, het studiejaar in de Verenigde Staten verdeeld wordt in halfjaarlijkse of driemaandelijke perioden. Ook 's zomers bestaat veelal de gelegenheid college te lopen. De colleges worden zowel overdag als 's avonds gegeven. Van deze laatste wordt druk gebruik gemaakt door hen, die op latere leeftijd alsnog hun opleiding willen verbeteren. Het college lopen is verplicht en hierop wordt tamelijk streng gelet, zelfs bij de doctorale colleges. De gemiddelde „undergraduate” student in business administration heeft per week ongeveer 22 uur college, de „graduate” student 15 uur. Het onderwijs wordt gegeven aan groepen van 8 tot 40 studenten, waardoor op „undergraduate” peil vaak meerdere parallelklassen gevormd moeten worden. Dit heeft tot gevolg dat met veel assistenten en assistent-professoren gewerkt moet worden.

De colleges bestaan veelal uit het „overhoren” en bespreken van de stof uit een handboek (textbook). Aan het einde van iedere driemaandelijke periode moet in de gevolgde vakken of onderdelen daarvan, veelal ongeveer vijf, een schriftelijk examen worden afgelegd. (Bijna alle examens zijn schriftelijk, waardoor de professoren voldoende tijd voor research en college geven beschikbaar hebben). Hiernaast wordt voor verschillende vakken een scriptie geëist.

De voordelen van de bovengenoemde methode zijn:

1. het bestaan van een nauw persoonlijk contact tussen professor en student;
2. het samengaan van de bestudering van de stof en de discussie erover;
3. het streven (graduate peil) de student zeer veel te laten lezen, opdat hij bekendheid krijgt met de bestaande literatuur;

4. de sterke nadruk, welke wordt gelegd op het maken van rapporten en scripties, hetgeen voor een werkring in het Amerikaanse bedrijfsleven van veel belang is.

De nadelen zijn:

1. de grote druk waaronder wordt gestudeerd: iedere dag heeft men „huiswerk” en de vrije uren moet men besteden aan het maken van scripties en de voorbereiding voor examens. Voor deze druk worden twee argumenten aangevoerd, t.w. de student wordt erdoor voorbereid op de praktijk, waar hij ook vaak onder spanning zal moeten werken, terwijl hij voorts snel de hoofdzaken leert zien: Tijd voor meer zelfstandig wetenschappelijk werk ontbreekt (aannemende dat men het maximaal toegestane aantal colleges volgt), waaronder de kwaliteit van de studie lijdt;
2. de vele examens en de vergaande leiding bij de studie. Daarentegen is o.i. in Nederland, waar de student in het algemeen zelf zijn studie regelt(de), het gevaar van inefficiënt studeren zeker niet denkbeeldig.

In het kader van de bespreking van de methode van onderwijs willen wij ook nog even ingaan op de zgn. „case method” (het bestuderen en bespreken van gevallen uit de praktijk). De „case method” van de Harvard University is gebaseerd op het principe, dat „Men cannot learn to make sound decisions when facing new situations and to transform the decisions into action by accumulating and memorizing facts. One must learn to do by doing”. Ter aanvulling van de theorie kunnen dergelijke „case studies” ongetwijfeld nuttig zijn. Onze ervaring met „case studies” is echter niet gunstig, omdat de discussie veelal uitliep op een „in de ruimte” praten, aangezien de studenten zich niet voldoende voorbereiden. Er valt altijd wel iets over een „case” te zeggen.

Wij spreken ten slotte de hoop uit dat dit artikel, grotendeels gebaseerd op persoonlijke ervaringen, een bijdrage mag zijn tot een beter inzicht in het ongetwijfeld interessante Amerikaanse onderwijssysteem op bedrijfseconomisch gebied.

's-Gravenhage.

Dr. J. D. DE HAAN.

Surinaamse kanttekeningen

(Vierde kwartaal 1957)

In vergelijking tot het slechte derde kwartaal valt er in deze periode in het algemeen een kleine opleving te bespeuren. Hoewel de bauxietverscheppingen van de Surinaamse Bauxiet Mij. (Alcoa) iets verder terugliepen werd opnieuw een totaal record gevestigd dank zij de snelle uitbreiding van de Billiton Mij. wier verscheppingen met 933.288 ton bijna het dubbele van 1956 bereikten. Het totaalcijfer voor 1957 van beide maatschappijen was 3.498.796 ton tegen 3.469.117 ton in 1956.

Ook de abnormale droogte is voorbij, al zijn de regens nog steeds schaarser dan normaal. Het dagblad „Het Nieuws” berekende, dat de totale droogteschade voor land- en bosbouw ongeveer Hf. 20 mln. bedraagt, waaronder een schade van 30 mln. kg in de rijstbouw. Zoals reeds in de vorige kanttekeningen werd bericht¹⁾,

is de gehele export van bevolkingsrijst lamgelegd en zelfs verboden. Daarenboven zag het Land zich genoodzaakt grote partijen in het buitenland te bestellen. Daar alle Westindische rijstverbouwende gebieden in dezelfde situatie verkeren moest de rijst overzee aangekocht worden, wat grote financiële offers met zich brengt.

Bij deze droogte is op een niet verwachte wijze gebleken, hoe groot het belang voor Suriname is van het werk van de Stichting Machinale Landbouw. Dit is als een proefbedrijf te zien voor de bevolkingslandbouwers, die dit jaar hebben geleerd, welk een waarde een goed bevoeiingssysteem voor de rijstbouw heeft. De rijstonderneming te Wageningen heeft nl. alleen door hogere bevoeiingskosten van de droogte geleden. De produktie leed echter geen schade. Inmiddels is goedkeuring gehecht aan een uitbreiding van de eerste polder met 900 ha, waarbij volgens de M.v.A. het rende-

¹⁾ Zie „E.-S.B.” van 4 december 1957.

ment van 37 tot 56 pCt. zal stijgen. Vermoedelijk is hier vanuit financieringsstandpunt gesproken en zal, wanneer de met de beginfouten gemoeide bedragen geheel worden afgeschreven, dit percentage een veel gunstiger beeld geven.

Financiën.

Het totaal van Gewone en Buitengewone Dienst van de Landbegroting 1958 sluit met een tekort van Sf. 0,1 mln. (1956:-1,7; 1957:-1,1), waarbij er evenwel rekening mee moet worden gehouden, dat dit jaar een lening ad Sf. 1 mln. zal worden gesloten. In werkelijkheid is dus het tekort even groot als over 1957. Ditmaal is, in tegenstelling met de voorafgaande jaren, de gehele begroting van het Tienjarenplan opgenomen, dus i.p.v. een uitgavenpost ad Sf. 4 mln. komt deze thans voor als een uitgavenpost ad Sf. 12 mln., waartegenover de Nederlandse bijdrage ad $2 \times$ Sf. 4 mln. Onder de buitengewone uitgaven komt een post ad Sf. 585.000 voor ten behoeve van de aflossing van een lening van het Welvaartsfonds aan de N.V. Scheepvaart Maatschappij Suriname, waarvan alle aandelen zich in het bezit van het Land bevinden. Deze n.v. bleek evenwel niet in staat deze verplichting na te komen.

De begroting van het Tienjarenplan zelf is ditmaal in een andere vorm gegoten dan de voorafgaande jaren. Het is in verband met de toepassing van art. 24 van de Nederlandse Comptabiliteitswet n.l. niet meer mogelijk, eventuele achterstand in de realisaties te laten „overlopen”. Bovendien moet ook met de uitvoering meer spoed worden gemaakt in verband met de uitvoering van het Brokopondoplan, daar een gelijktijdige topactiviteit tot diverse knelpunten aanleiding zou geven. Het vermoedelijke totaal der realisaties 1954-'57 bedraagt Sf. 39,1 mln. en de begroting voor 1958 Sf. 12 mln., totaal Sf. 51,1 mln. van de gehele planbegroting ad Sf. 127 mln. Rekening houdend met het feit, dat 1954 eigenlijk een aanloopjaar was, en dus vier Planjaren verlopen zijn, zal in 1958 het oorspronkelijk geraamde peil zijn bereikt. Van deze realisaties behoort 29 pCt. tot de direct-productieve sector, 47 pCt. tot de indirect-productieve en 18 pCt. tot de sociale sector. Beheer en onvoorziene uitgaven maakten ieder 3 pCt. uit.

De *bieromzetbelasting* werd gewijzigd, met dien verstande dat de omzetprogressie werd verlaagd. De vestiging van de tot het Amstel-concern behorende Parbrouwerij bleek dermate een succes te zijn, dat reeds spoedig tot uitbreiding moest worden overgegaan. Thans was een verdere uitbreiding niet meer lonend ten gevolge van de belastingprogressie. Teneinde een groeiende industrie niet aan deze beperking te binden, werd de progressie in de hogere regionen verlaagd.

Niet in de Landsbegroting kwam tot uiting de op 31 december gepubliceerde salarisverhoging van het Landspersoneel. Deze bedraagt in de meeste gevallen 15-30 pCt. en zal in totaal Sf. 1 à $1\frac{1}{2}$ mln. kosten. Deze verhoging is een uitvloeisel van een reeds enkele jaren lopende loonronde, waarbij het Land bij de particuliere bedrijven was achtergebleven. Daar de verhogingen bij die bedrijven reeds een jaar of langer geleden plaatsvonden, is het niet denkbeeldig, dat er opnieuw een opwaartse druk zal komen.

Algemeen Bureau voor de Statistiek.

De directeur van dit bureau werd benoemd tot Hoofd

van de Statistische Afdeling van de Caraïbische Commissie te Port-of-Spain, zodat hij zijn functie in Suriname moest neerleggen. Onder zijn leiding werd in enkele jaren het verzamelen der statistische gegevens sterk verbeterd en verschenen naast de gebruikelijke handelsstatistieken ook verscheidene andere publikaties.

Gedurende het derde kwartaal nam de invoer wederom toe en wel van Sf. 17,9 mln. tot Sf. 20,7 mln. Deze stijging kwam vrijwel geheel voor rekening van post 71: machines, behalve elektrische, die met bijna Sf. $2\frac{1}{2}$ mln. naar boven sprong. Het totaal der verbruiksgoederen bleef nagenoeg gelijk.

Gedurende de eerste drie kwartalen liepen in de Surinaamse havens (Paramaribo, Nickerie en Albina) 1.005 schepen binnen met een totale inhoud van 2.544.000 brt.²⁾ De belangrijkste vlaggen waren (in 1.000 brt.):

Panama	1195	Noorwegen	171
Liberia	439	Ver. Koninkrijk	150
Nederland	382	Ver. Staten	95

De „goedkope” vlaggen namen 65 pCt. van het totaal voor hun rekening; in hoofdzaak waren dit bauxiet-tankers.

In de *sociale sector* was vooral de ILO-conferentie voor de mijnbouw te Genève van belang. Het was hier namelijk de eerste maal sedert de afkondiging van het Statuut, dus voor het eerst in de geschiedenis, dat Suriname het gehele Koninkrijk op een internationale conferentie vertegenwoordigde. Van zijn reis naar Europa maakte de arbeidersleider Pengel gebruik, in Nederland contacten met de vakbeweging te leggen. Als resultaat hiervan zullen vermoedelijk binnenkort een of meer leiders uit Suriname naar Nederland vertrekken ter opleiding bij het vakbondskader aldaar.

De handel in 'Oost- en West-Indië.

De door de Indonesische Regering geschapen situatie en de daardoor te verwachten handelsverliezen doet velen in Europa en de Verenigde Staten afvragen, of het hebben van handelsbelangen in tropische gebieden nog wel verantwoord is. Een gevolg hiervan is, dat in landen zoals ook Suriname een zekere terughoudendheid van de overzeese handelspartners merkbaar is.

Het is typerend, dat een 20 jaar geleden een beïnvloeding over en weer tussen Suriname en het toenmalige Nederlands-Indië één ondenkbaarheid was. De Oost- en Westindische handel hadden geen contact. Het contact bestond hoofdzakelijk op persoonlijk niveau. Enige tienduizenden Javanen leefden als contractarbeider of immigrant op het Surinaamse platteland en een duizendtal Surinamers werkten als Gouvernementsambtenaar of militair in de Oost. Daarnaast waren de suikeronderneming van de N.H.M. en het bedrijf van de NIGEM te Paramaribo de enige commerciële uitzonderingen.

Misschien is het feit, dat de organisatie van de handel in de West ten gevolge van de politieke versplintering in kleine eenheden een geheel andere is dan die van de handel in de dichtbevolkte grote Oostaziatische gebieden, er de oorzaak van geweest, dat tot de laatste wereldoorlog de grote Oostindische handelshuizen geen enkele belangstelling toonden voor de West. Suriname telt vele kleine importeurs; hun aantal is sedert de oorlog nog sterk gestegen. Van overwegende invloed zijn

²⁾ De tonnage was in 1953: 4.149.000 en in 1955: 3.091.000 ton.

evenwel de zgn. Grote Zeven, die gezamenlijk ongeveer de helft van het importhandelsvolume verwerken. Van deze zeven hebben 'enkelen belangen in andere West-indische gebieden, doch niemand in Oost-Azië. Het Nederlandse kapitaal overweegt bij deze ondernemingen.

Gedurende de oorlog vestigde de Billiton een produktiebedrijf in Suriname, in 1948 nam de N.H.M. het kapitaal van de Surinaamsche Bank over en sedertdien begonnen verscheidene grote Indische handelshuizen in anticipatie van economische en politieke moeilijkheden in Indonesië zich voor de West interesseren. Lindeteves en Varekamp vestigden een eigen kantoor te Paramaribo; R. S. Stokvis richtte met één van de Zeven de Stokvis-Benjamin-Suriname N.V. op; de Molukse en Hage-meijer verwierven een aanmerkelijk belang in jonge aldaar gevestigde handelsvennootschappen, terwijl ook Borsumij, Tels en anderen door middel van bevriende relaties een aandeel in de export naar Suriname verwierven. Begrijpelijkerwijze veroorzaakte dit reacties bij een deel van de plaatselijke handel en spanningen in de Kamer van Koophandel en tussen de Kamer van Koophandel en de Regering bleven niet uit. Reeds enkele jaren wordt gewerkt aan een nieuw vestigingsbesluit voor de handel. Gelukkig nam intussen het handelsvolume gedurende de jaren na de oorlog dermate toe, dat er tot nu toe voor iedere een plaatsje onder de zon bleef.

De positie der Indonesiërs.

Het Javaanse bevolkingsdeel van Suriname is verdeeld in twee ongeveer even grote groepen. Naar gelang van hun politieke opinie opteerden zij resp. voor de Nederlandse of behielden zij de Indonesische nationaliteit. De beide Javaanse Statenleden behoren tot de eerste groep. Eén van hen, de heer Soemita, verzocht nu naar aanleiding van de anti-Nederlandse actie van de Indonesische Regering represaillemaatregelen tegen de Indonesiërs in Suriname. Deze, op zich zelf begrijpelijke, eis zou evenwel bij sequestratie van het Indonesische grondbezit een grote ontwrichting van de kleinlandbouw en vermoedelijk ook arbeiderstekort bij de grote landbouw veroorzaken, waarom het te wensen valt, dat dergelijke maatregelen niet tot uitvoering komen.

Brokopondoplan.

Sedert het sluiten van de Richtlijnenovereenkomst³⁾ ging bijna een jaar voorbij, waarin intensieve besprekingen gevoerd werden, zowel in Suriname als in Nederland en de Verenigde Staten. Als resultaat hiervan ligt thans bij de Staten ter behandeling een ontwerp van een overeenkomst tussen Suriname en de Suriname Aluminium Co. i.o., een tot dit doel door de Alcoa nieuw gecreëerde dochteronderneming.

Hoewel het technische object, het waterkrachtwerk met annexes, hetzelfde is gebleven, is deze overeenkomst zo geheel anders dan de oorspronkelijke, dat van een totaal nieuwe opzet gesproken kan worden. Het bleek namelijk, dat Suriname niet in staat was, de voor de technische opzet benodigde gelden aan te trekken, tenminste niet op een rendabele basis. De nieuwe overeenkomst komt er in grote lijnen op neer, dat de Sur. Al. Co. het gehele project voor eigen rekening en risico opzet, waartoe Suriname om niet het benodigde

grondgebied voor 75 jaar aan de Sur. Al. Co. afstaat, waarna eveneens om niet het gehele waterkrachtwerk met annexes in het domein terugkeert. De periode van 75 jaar is vermoedelijk gekozen omdat verwacht wordt, dat tegen die tijd de Surinaamse bauxietreserves zijn uitgeput en dus de Alcoa geen belang meer heeft bij dit bedrijf.

Gesteld wordt, dat de Alcoa grote risico's loopt bij dit naar haar mening marginale bedrijf. Om tot een rendabele opzet te kunnen geraken, waren voor de Sur. Al. Co. verscheidene belastingvoorrechten noodzakelijk. Deze bestaan van Amerikaanse zijde uit de mogelijkheid die een Western Hemisphere Corporation biedt. Om van deze mogelijkheid gebruik te kunnen maken, werd de Sur. Al. Co. opgericht en zal de Surinaamse wetgeving in dezen worden aangepast. Van Surinaamse zijde zal de Sur. Al. Co. worden vrijgesteld van invoerrechten, statistiek- en consentrecht en zal deze mij. haar valuta-transacties intern mogen compenseren, waarmee het verschil tussen aan- en verkoopkoers wordt opgeheven. In de plaats van de beide laatste voordelen zal de Sur. Al. Co. jaarlijks een som ineens storten bij resp. de Landskas en de Centrale Bank. Financieel het belangrijkste is echter, dat Suriname per 1 januari 1958 de Overwinstbelasting 1949 zal intrekken. Deze brengt thans Sf. 4 mln. per jaar op ofwel de gehele Surinaamse bijdrage in het Tienjarenplan, en ruim 13 pCt. van de totale Landsinkomsten. Ook de Billiton Mij. profiteert van deze afschaffing. Verder zijn de overige belastingen, welke op de Sur. Al. Co. zouden kunnen drukken, voor de loop van de onderhavige 75 jaar aan maxima gebonden.

Suriname zal de kosten van het vooronderzoek dragen en ook die van het gereedmaken van terrein en wegen. Voor de nog uit te voeren werkzaamheden zal Suriname tot een maximum van Sf. 12 mln. een renteloze lening bij de Sur. Al. Co. kunnen aangaan. Als bijkomend voordeel zal aan de Sur. Al. Co. het exclusieve recht van exploratie van bauxiet worden gegeven voor de oostelijke helft van Suriname. Op grond van de bepalingen in de Tienjarenplanovereenkomst is voor een dergelijke overeenkomst goedkeuring van Nederland nodig, en hoewel dit nog niet is medegedeeld kan worden aangenomen, dat deze zal worden gegeven.

Uit het bovenstaande kunnen wij concluderen, dat, nu Suriname niet in staat bleek te zijn het plan zelf te financieren, besloten werd, de belangrijkste „outlet” van dit multipurpose plan met alle voor- en nadelen van dien aan één enkele buitenlandse ondernemer over te dragen. Daar ook het gehele beheer van het waterkrachtwerk onder uitsluitende zeggenschap van de Sur. Al. Co. komt, werd vastgesteld, welke rechten voor Suriname overblijven, teneinde de overige „outlet”-mogelijkheden te kunnen benutten. Van deze mogelijkheden zal het afhangen, in hoeverre Suriname economische voordelen bij deze stuwdam zal hebben. Deze additionele „outlets” dienen in de loop der jaren te worden gerealiseerd, teneinde na de looptijd der 75 jaar een rendabele basis te kunnen vormen voor een verdere exploitatie van de stuwdam.

Industrie.

In het kader van het Tienjarenplan worden voorbereidingen getroffen tot het voor Landsrekening opzetten van een melkfabriek te Paramaribo. Hiertoe werden in

³⁾ Zie: Surinaamse kanttekeningen (eerste kwartaal 1957) in „E.-S.B.” van 8 mei 1957, blz. 375 en 376.

Nederland de benodigde machinerieën aangekocht en wordt binnenkort een Nederlands specialist verwacht, die met de leiding zal worden belast. Daar momenteel de melkproductie in Suriname nog onvoldoende is, worden eveneens door het Tienjarenplan gedeelten van de nieuw te ontsluiten gebieden in de omgeving van Paramaribo voor de veeteelt bestemd. Het betreft de zgn. lege plekken tussen de thans straalsgewijze van de stad uitgaande ontsluitingsstroken langs de hoofdwegen.

In 1957 werd geen Jaarbeurs gehouden. De belangstelling hiervoor bleek te gering. De S.O. Mariënborg, c.a. brengt thans naast de bekende bruine rum ook witte consumptierum in de handel. Tevens werd een aanvang gemaakt met de koffiecultuur. Naast de uitgestrekte suikerlanden worden thans enkele percelen met Robusta-koffie beplant. Ten behoeve van de nabij gelegen strafgevangenis Nieuw Amsterdam werd een arbeidstherapie-proef genomen. Momenteel zijn 110 strafgevangenen aan het werk.

Centrale Bank.

Sedert de oprichting op 2 april 1957 nam de bankbiljettencirculatie met Sf. 4,4 mln. toe tot Sf. 15,9 mln. op 24 december 1957. Het dekkingspercentage steeg tot 127,4 pCt.

Winkels te Paramaribo.

Blijkens een gehouden telling bedroeg op 1 januari 1958 het aantal winkels te Paramaribo 1.135 op een bevolking van ongeveer 100.000 zielen, dus ongeveer 1 op 20 gezinnen. Naar landaard van de eigenaar ingedeeld vinden wij 410 Hindoestanen, 383 Chinezen, 162 Creolen, 34 Javanen en 146 anderen en n.v.'s. Het grootste deel van deze laatste groep bestaat uit Libanezen en Nederlanders. Uit deze telling blijkt een zekere verschuiving. Tot omstreeks 1900 waren de meeste winkels in Creoolse handen, terwijl gedurende de eerste helft van deze eeuw de Chinezen vrijwel overwegend de kleinhandelsfunctie verzorgden. Thans ziet het er naar uit, dat de in getalsterk sterk toenemende Hindoestanen deze functie gaan overnemen.

Bij de jaarwisseling kan worden geconstateerd, dat 1957 voor Suriname geen bijzonder goed of slecht jaar was. De bestaande tendenties hadden voortgang, zulks in afwachting van grote industriële objecten zoals het Brokopondoplan.

Paramaribo.

G. C. A. MULDER, B. Sc., Ps. D.

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt.

Misschien zijn er in de afgelopen week wel bankiers geweest, die hetzelfde gevoeld hebben als de slachtoffers van de „kleine lettertjes” in een verzekeringspolis of een rekening-courant-overeenkomst. In de bekendmaking van nieuwe tenders op schatkistpapier komt nl. de bepaling voor, dat de toewijzing „pondspondsgewijs” kan geschieden. Sinds op 7 juni 1956 de eerste tender heeft plaats gevonden, heeft de Minister van Financiën van deze clause nog nooit gebruik gemaakt. Bij de tender van 30 januari jl. is dit echter voor het eerst het geval geweest.

Zoals men weet werkt het tender-systeem aldus, dat de inschrijvers aangeven welke prijs zij voor een promesse met een nominale waarde van f. 100.000 bereid zijn te betalen; deze prijs wordt bepaald door het disconto dat de inschrijvers wensen te ontvangen. De Agent van het Ministerie van Financiën krijgt dus de beschikking over een aantal inschrijvingen tegen verschillende „biedprijzen”. Uiteraard is het voordelig voor de Schatkist om de inschrijvingen met de hoogste biedprijs — dus op de laagste discontobasis — te honoreren, maar het is dan de vraag of de bedragen die de Schatkist op die basis kan toucheren groot genoeg zijn voor haar behoeften. Indien dit niet het geval is moet zij ook de „duurdere” inschrijvingen accepteren; indien dit ten volle zou geschieden, is het echter weer denkbaar dat het in totaal toegewezen bedrag groter zou zijn dan wat de Schatkist nodig heeft. Vandaar dat deze zich het recht heeft voorbehouden in dergelijke gevallen inschrijvingen pro rata toe te wijzen.

In het onderhavige geval is deze bepaling toegepast bij de toewijzing van de 3-maands promessen: inschrijvingen op $4\frac{1}{4}$ pCt. basis werden slechts voor de helft geaccepteerd. Zij die op een lagere discontobasis hadden meegedongen konden zich dus gelukkig prijzen, niet alleen omdat zij toch dezelfde rentevergoeding ontvangen als hun hogere eisen stellende collega's, maar ook omdat zij hun inschrijving volledig gehonoreerd hebben gezien.

Dat een gedeelte van de vraag naar 3-maands promessen op $4\frac{1}{4}$ pCt. onbevredigd is gebleven, kan voor de Schatkist aangename consequenties hebben, omdat hierdoor de mogelijkheid voor een verdere daling van de geldmarktrente — allereerst op de open markt en daarna misschien weer bij een volgende tender — in kiem aanwezig is. Deze daling heeft in korte tijd reeds behoorlijke proporties aangenomen. Vergelijkt men de tender van 2 januari, waar eveneens op 3-, 6- en 9-maands papier kon worden ingeschreven, met die van 30 januari, dan blijkt dat het toewijzingsdisconto op het 3-maands papier met $\frac{1}{4}$ pCt. tot $4\frac{1}{4}$ pCt. is afgenomen; en dat voor het 6- en 9-maandspapier met $\frac{3}{8}$ pCt., tot resp. $4\frac{3}{8}$ en $4\frac{1}{2}$ pCt. Bovendien bestaat thans ruim 70 pCt. van het in totaal geplaatste bedrag ad f. 167 mln. uit 6- en 9-maandspapier, tegen iets meer dan 50 pCt. op 2 januari. De neiging om „lang” te beleggen neemt dus toe. Dit wijst er op, dat men zo lang mogelijk van de thans geldende rente tracht te profiteren, m.a.w. dat men een voortgezette daling verwacht.

Uit de weekstaat van De Nederlandsche Bank per 27 januari is gebleken dat het saldo van de Schatkist met slechts f. 91 mln. is gedaald, terwijl het Rijk toch o.a. een kwartaalsuitkering van ca. f. 270 mln. aan provinciën en gemeenten had te doen. Blijkbaar is dit bedrag, ten gevolge van de leentjebuurpolitiek van de verschillende overheids- en semi-overheidsinstanties, weer grotendeels naar de Schatkist teruggevloeid, voor zover het er dan ooit is geweest: de gemeenten konden er hun schulden aan de Bank voor Nederlandsche Gemeenten mee afbetalen. Deze laatste kon de cirkel sluiten door aflossing op voorschotten, die zij bij het Rijk krachtens de liquiditeitsgarantie heeft opgenomen.

De kapitaalmarkt.

Zoals uit het koerslijstje blijkt zijn de koersen op de Amsterdamse beurs niet onaanzienlijk gestegen. Men schrijft dit o.a. toe aan het „vlotte verloop” van de claimhandel Koninklijke, waarbij dan wel de vraag kan worden

gesteld of niet beter van een „vlotte verkoop” (naar Amerika) kan worden gesproken. Deze brengt een dubbele verlichting van de kapitaalmarkt mee: in de eerste plaats betekent export van claims import van kapitaal, dat dan voor herbelegging in Nederland beschikbaar is; in de tweede plaats wordt Nederlands bijdrage tot de f. 850 mln., welke met de emissie Koninklijke is gemoeid, hierdoor kleiner. Bij de vaste stemming voor aandelen hebben ook de bemoedigende dividenddeclaraties een rol gespeeld, alsmede het feit dat het rendement op obligaties een dalende richting heeft ingeslagen, m.a.w. de daling van de kapitaalmarktrente.

In New York schijnen de voorbereidselen begonnen te zijn in verband met een 15-jarige 5¼ pCt. lening ten laste van de gemeente Amsterdam. Het is interessant vast te stellen dat de Amerikaanse Schatkist, gebruik makende van het verbeterde klimaat op de obligatiemarkt, 3 op 3 februari een 32-jarige lening heeft uitgegeven; hier bedraagt de rentevoet 3½ pCt. In de rente op de lening Amsterdam is dus wel een flinke risicopremie begrepen. Hoe hoog zou dan de rente zijn die Frankrijk moet betalen op de \$ 274 mln., die het van de Amerikaanse Regering ter leen krijgt aangeboden, na de kruistocht van Monnet naar Washington en elders, die in totaal \$ 655 mln. aan kredieten heeft opgeleverd?

Als de lening van de gemeente Amsterdam doorgaat, kan van een tweede doorbreking van het rentegammafront worden gesproken: niet alleen kunnen de gemeenten dan collectief tegen marktvoorwaarden lenen, en wel via de Bank voor Nederlandsche Gemeenten, maar dit zal dan ook gaan gelden voor individuele gemeenten die in het buitenland kunnen en willen emitteren.

De Bank voor Nederlandsche Gemeenten heeft bekend gemaakt, de afgifte van rentespaarbrieven te zullen stopzetten, zodra er een bedrag van f. 225 mln. zal zijn geplaatst. Kennelijk verwacht men dat dit vóór 1 maart — de in het prospectus genoemde uiterste datum — het geval zal zijn, anders ware een dergelijke aankondiging overbodig geweest. Na het stopzetten van de afgifte kan de verhandeling ter beurze een aanvang nemen. Zolang die er niet is hebben de houders in wezen een onverhandelbaar object. Van het Amerikaanse type rentespaarbrief — permanente afgifte, geen beursnotering, maar wel permanente mogelijkheid tot opzegbaarheid voor de houders — schijnt men hier niet te willen weten.

Aand. indexcijfers A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	17 jan. 1958	24 jan. 1958	31 jan. 1958
Algemeen	169	173	178
Internat. concerns	237	243	252
Industrie	131	133	137
Scheepvaart	120	119	125
Banken	109	113	114
Indon. aand.	63	61	62

Aandelen	f. 143,60	f. 143,90*	f. 148,50*
Kon. Petroleum	312	325½	345
Unilever	235½	237¼	242¾
Philips	151½	156	159½
A.K.U.	242	245	258
Kon. N. Hoogovens	179	178	185
Van Gelder Zn.	139¼	138	146
H.A.L.	198	205	204¾
Amsterd. Bank	81¼	80	80¼
H.V.A.			

Staatsfondsen	61½	65½	64½
2½ pCt. N.W.S.	85½	85¼	85½
3½ pCt. 1947	83	83½	84½
3½ pCt. 1955 I	83½	83¾	84¼
3 pCt. Grootboek 1946	90¼	89¾	89
3 pCt. Dollarlening			

Diverse obligaties	17 jan. 1958	24 jan. 1958	31 jan. 1958
3½ pCt. Gem. R'dam 1937 VI ...	85	84%	87
3½ pCt. Bk.v.Ned.Gem.1954 II/III	78	80	81¼
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen	87	88½	90
3½ pCt. Philips 1948	90%	90%	90%
3½ pCt. Westl. Hyp. Bank	81	82	83½
6 pCt. Nat. Woningbouw 1957 ...	105%	106%	105%

New York

Aandelenkoersgemiddelde	444	451	450
Dow Jones Industrials			

M. P. GANS

*) ex claim.

STATISTIEKEN

HOOFDPOSTEN VAN DE GECOMBINEERDE BALANSEN VAN DE 35 REPRESENTATIEVE, RESP. 4 GROTE NEDERLANDSE HANDELSBANKEN *) *)

(in miljoenen guldens)

	35 banken *) 1957		4 banken 1957		31 banken 1957	
	okt.	nov.	okt.	nov.	okt.	nov.
Kas, Ned. Bank, kassiers, giro-inst.; uitgezette daggeldleningen	503,0	488,0	277,6	262,7	225,4	225,3
Nederlands schatkistpapier	805,5	891,7				
Nederlandse schatkistcertificaten ..	1.110,6	1.110,6	1.401,5	1.453,8	514,6	548,5
Ander overheidspapier (incl. buitenlands schatkistpapier)	26,9	36,2	3,9	5,8	23,0	30,4
Bankiers (nostro) *)	550,5	523,4	285,2	269,4	265,3	254,0
Debiteuren, Overheid *)	282,1	246,9	241,8	212,9	40,3	34,0
Debiteuren, overige *)	3.197,6	3.133,9	2.143,7	2.106,4	1.053,9	1.027,5
Deposito's en spaargelden *)	1.607,9	1.598,6	968,4	963,5	639,5	635,1
Creditsaldi van banken *)	536,3	468,3	348,9	277,4	187,4	190,9
Creditsaldi van cliënten *)	3.387,0	3.443,2	2.406,3	2.439,4	980,7	1.003,8
Opgenomen gelden **)	161,5	114,7	39,1	10,3	122,4	104,4
Balanstotaal	7.395,7	7.332,4	4.768,6	4.714,8	2.627,1	2.617,6

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

*) Amsterdamsche Bank-Incassobank; Nederlandsche Handel Mij. (Ned. bedrijf); Rotterdamsche Bank en Twentsche Bank.

*) Voor de 35 handelsbanken is een meer gespecificeerde opgave verschenen in de Ned. Staatscourant en zal worden opgenomen in de Maandstatistiek van het financieewezen.

*) Nostro-saldi bij banken in binnen- en buitenland.

*) Kredietverlening aan Nederlandse provincies, gemeenten en waterschappen.

*) Wissels, voorschotten tegen effecten en schatkistpapier; kredietverlening onder garantie van Nederlandse overheidslichamen; voorschotten aan kredietinstellingen; kredietverlening aan ondernemingen waarin is deelgenomen; kredietverlening aan derden.

*) Deposito's voor één maand of langer, spaargelden of gelieerde spaarbank.

*) Creditsaldi van banken, loro en overige creditsaldi van banken.

*) Creditsaldi van cliënten in guldens; creditsaldi in valuta.

**) Opgenomen daggeldleningen; andere opgenomen gelden.

IN- EN UITVOER¹⁾

(waarde in miljoenen guldens)

Jaar	Invoer		Uitvoer		Dekkingspercentage	
	dec.	jan.-dec. *)	dec.	jan.-dec. *)	dec.	jan.-dec. *)
1938	122	122	85	90	70	74
1954	1.124	905	812	764	72	84
1955	1.048	1.016	898	851	86	84
1956	1.121	1.179	851	906	76	77
1957	1.132	1.300	957	980	85	75

1) Bron: C.B.S.

*) Maandgemiddelden.



2 t/m 11 maart 1958

LEIPZIGER MESSE

Technische Messe en Mustermesse

Gratis Visum

TOEGANGSKAARTEN en NADERE INLICHTINGEN
worden verstrekt door:

NEDERLANDSE KAMER VAN KOOPHANDEL
VOOR DUITSLAND,

Jen van Nassaustraat 3 • 's-Gravenhage • tel. 77 7872

LEIPZIGER MESSEAMT • LEIPZIG C1 • HAINSTRASSE 18

**gemeente
enschede**



Sollicitanten worden opgeroepen naar de per 1 april 1959
vacerende functie van

directeur van de accountantsdienst

Vereist zijn de hoedanigheid van accountant niva of vaga dan wel een daarmee gelijk te stellen opleiding, benevens grondige bekendheid met bedrijfs-economische problemen en ruime ervaring op het gebied van de overheidsfinanciën. Tot aanbeveling strekken ruime ervaring in de gemeentelijke accountancy en inzicht in bedrijfsorganisatorische vraagstukken. Leeftijd bij voorkeur boven 30 jaar.

Salaris naar gelang van bekwaamheid tussen f. 1175,94 en f. 1391,12 per maand, ongeacht compensatie huurverhoging. Van de datum van indienst-treding af tot 1 april 1959 vindt aanstelling plaats in de rang van administrateur bij genoemde dienst op hetzelfde salaris.

Sollicitaties met uitvoerige inlichtingen aan burgemeester en wethouders binnen een week. Bezoek alleen na uitnodiging.

Het Landbouwschap roept sollicitanten op voor de
vervulling van de functie van

a. **adjunct-secretaris bij de Hoofdafdeling Veehouderij**

Kennis van de melkvee- en varkenshouderij in
technisch en economisch opzicht gewenst.

Gegadigden dienen landbouwkundig ingenieur
(richting veeveelt of economie) of drs. in de
economische wetenschappen te zijn. De laat-
sten behoren een agrarische achtergrond door
afkomst, ervaring of kennis te bezitten. Leeft-
tijd bij voorkeur tussen 25 en 35 jaar.

b. **adjunct-secretaris bij de Hoofdafdeling Akkerbouw**

Gevraagd wordt een landbouwkundig inge-
nieur met belangstelling voor plantenziekten-
kundige aangelegenheden.

Indeling in groep VI van de Salarisverordening Per-
soneel Landbouwschap. Salariëring nader vast te
stellen afhankelijk van leeftijd en ervaring.

Sollicitaties te richten tot het Secretariaat van het
Landbouwschap, Raamweg 26, Den Haag.



*Voor de
particuliere belegger
het
aangewezen
advies-organ*

**Verschijnt 1 keer per 14 dagen
VRAAGT GRATIS PROEFNUMMER**

Administratie Bel-Bel - Postbus 42 - Schiedam

Laat Uw
reisbureau
het U
voorrekenen

vliegen is goedkoper
dan U denkt!

De KLM verbindt
118 steden in 74 landen



5-242
KLM

metoor beton

Geld moet rollen....

Ja, geld moet rollen... Maar hoe rolt het in Uw bedrijf zo economisch mogelijk? Dat hangt in belangrijke mate af van het productieproces. Snel en praktisch moet het intern transport verlopen - zonder stagnaties, zonder tijdverlies. Daardoor is een goede, betrouwbare en sterke bedrijfsvloer nodig. Geld moet rollen... Laat het verder rollen - over de vlakke Stelcon bedrijfsvloeren!

Stelcon bedrijfsvloeren **sterk**
vlak
duurzaam

N.V. Betonfabriek De Meteor / De Steeg / Tel. Velp 08302-3344