

Economisch-Statistische Berichten

Polonaise

★

Ir. S. H. de Jong en Ir. J. Steenhuis
Prijzen van niet-bouwrijp bouwterrein
in Zuid-Holland

★

G. Miconi

De recente economische ontwikkeling
en perspectieven van Italië

★

Dr. W. J. van de Woestijne
Bouwresearch — het economisch onderzoek

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

44e JAARGANG

No. 2194

WOENSDAG 29 JULI 1959

Bij het **PROVINCIAAL ELECTRICITEITSBEDRIJF VAN NOORDHOLLAND te BLOEMENDAAL** komt vacarant de functie van

ECONOMISCH ADJUNCT-DIRECTEUR,

Zijn onder leiding en toezicht van de Directie te verrichten taak omvat o.m. de financiële, administratieve en bedrijfs-economische organisatie van het bedrijf, alsmede de interne controle. Met de dagelijkse leiding van de administratie en van het bedrijfseconomisch bureau zijn academisch gevormde functionarissen belast. Ook het adviseren van de Directie omtrent efficiency, tarieven, alsmede economische vraagstukken met betrekking tot de electriciteitsvoorziening (mede in landelijk verband) behoren tot zijn arbeidsveld. Salarisgrenzen: f. 19.590,— — f. 21.450,— p. j. (exclusief 4% vacanti toeslag en f. 208,— huurcompensatie). Opleiding en ervaring dienen in overeenstemming te zijn met de gestelde taak. Sollicitanten moeten bereid zijn zich eventueel aan een psychologisch onderzoek te onderwerpen. Zij, die voor deze functie in aanmerking wensen te komen, dienen hun sollicitatie, voorzien van een beschrijving omtrent opleiding en ervaring met een recente pasfoto en onder opgave van referenties binnen 1 maand in te dienen bij de Directie te Bloemendaal, Ign. Bispincklaan 19 onder motto EAD op gesloten enveloppe.



- 1e fonds: **UNILEVER**
- 2e fonds: **PHILIPS**
- 3e fonds: **VLISCO**
- 4e fonds: **KON. PETROLEUM**
- 5e fonds: **A.K.U.**
- 6e fonds: **ZWANENBERG-ORGANON**

Iets geheel nieuws!

Met ingang van 14 maart publiceert Bel-Bel 1 maal per maand een fonds-analyse over een periode van 10 jaar, verwerkt tot grafiek, waaruit indicaties zijn te halen met betrekking tot de koersbeoordeling

VRAAGT GRATIS PROEFNUMMER AAN DE ADMINISTRATIE AFD. 7 - POSTBUS 42 - SCHIEDAM

Adviezen

bij de keuze

van

beleggingen

en het sluiten van

auto-, w.a.-,

fraude-

en

berovingsverzekering

R. MEES & ZONEN

ROTTERDAM



ECONOMISCH-STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van het Nederlandsch-Economisch Instituut

Adres voor Nederland: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6. Telefoon redactie: 0 1800 of 0 10 52939. Administratie: 0 1800 of 0 10 38040. Giro 8408.*

Bankiers: *R. Mees en Zonen, 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-6.*

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 een kalenderjaar.

Losse nummers 75 ct.

Aangetekende stukken in Nederland aan het Bijkantoor Westzeedijk, Rotterdam-6.

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).*

Advertentietarief *f. 0,30 per mm. Contracttarieven 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.*

Polonaise

Onlangs verscheen in een Duits tijdschrift de volgende mededeling: „In grosser Zahl werden von Polen neue, unbenutzte Maschinen aus der Bundesrepublik, Frankreich, Grossbritannien, Österreich, der Schweiz, der Tschechoslowakei, der deutschen Sowjetzone, Ungarn und Polen zum Verkauf angeboten.... Polen muss diese Maschinen und Einrichtungen deshalb verkaufen, weil die Wirtschaftspläne inzwischen geändert wurden und für diese Anlagen und Einrichtungen in Polen keine Verwendungsmöglichkeiten mehr bestehen.... Das in Österreich vorliegende polnische Verkaufsangebot sieht den Verkauf im Werte von 16,5 Mill. Dollar vor, doch handelt es sich hier nur um einen Teil der zum Verkauf bestimmten Lager. Ein Verkauf ist auch in andere westliche Länder als Österreich möglich.... Die Güter sind sehr preisgünstig zu erwerben, teils mit ansehnlichen Rabatten nach der Übernahme, teils durch Gewährung eines längeren Kredites...“¹⁾

Ook in de vrije wereld komt verkoop van „tweede hands“ machines veelvuldig voor. Vaak gaat het om goederen, die alleen nog maar geschikt zijn voor de schrootmiddelen, die afgestoten worden om plaats te maken voor installaties, waarbij de laatste technische vindingen zijn toegepast. De kostprijverlaging, die door de vervanging ontstaat, zal in de meeste gevallen het verlies, dat bij verkoop van de oude machine wordt geleden, overcompenseren. We mogen evenwel aannemen, dat de ten verkoop aangeboden machine in ieder geval een zekere periode heeft gedraaid. Dit is niet het geval bij deze Poolse uitverkoop. Er wordt namelijk uitdrukkelijk op gewezen, dat het om ongebruikte produktiemiddelen gaat.

Men kan nauwelijks veronderstellen, dat politieke motieven achter deze handelspolitiek schuilen. Het is wel meer gebeurd, dat men in het communistische blok een producent met zijn eigen voortbrengsels beconcurrerde, maar dat vereist een goede timing. Had men het de Westeuropese ijzer- en staalindustrie werkelijk een beetje lastig willen maken, dan had men de uitverkoop een jaartje eerder moeten adverteren. Toen waren de vooruitzichten voor de afzet immers veel minder rooskleurig dan nu.

Ongetwijfeld liggen motieven van economisch-organisatorische aard aan deze ongewone export ten grondslag. In het zesjarenplan 1950-1956 was de prioriteit van de basisindustrieën te ver doorgedreven. De economische politiek werd in 1954 herzien. Besloten werd het investeringsvolume te stabiliseren en meer aandacht te gaan schenken aan de verhoging van de levensstandaard. Het plan voor 1956 tot 1960 werd vervangen door een nieuw

plan, dat aan de veranderde behoeften voldeed. De invoer van machines en installaties zou worden gereduceerd, terwijl de uitvoer van deze goederen zou worden verhoogd. Men voorzag een verdrievoudiging van 1955 tot 1960²⁾.

Uit nevenstaande tabel blijkt, dat de Poolse uitvoer van machines naar het Westen inderdaad niet onaanzienlijk is gestegen. Vergeleken met de grote stijging die de invoer te zien heeft gegeven, is de absolute toeneming van de uitvoer echter zeer gering. Hieruit zou men kunnen afleiden dat de behoefte aan machinerieën toch nog zo groot is, dat de opbrengst van de machine-uitverkoop waarschijnlijk wel zal worden besteed voor de aankoop van... machinerieën. Wij hopen, dat het ditmaal de goede zullen zijn.

¹⁾ „V.W.D. Montan“, Frankfurt a/M., 10 juni 1959.
²⁾ „Economic Bulletin for Europe“, vol. 9, no. 3; „The Polish economy since 1950“.

Handel in machinerieën van Polen met 16 Westelijke landen a)
(in mln. \$)

	invoer	uitvoer
1953	47,2	0,3
1954	33,5	0,8
1955	31,4	1,8
1956	38,8	2,7
1957	58,0	3,9

a) Deze groep komt, op een enkele uitzondering na, overeen met de landen van de O.E.E.S.
Bron: Economic Bulletin for Europe, 1955-1958.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Polonaise, door Drs. K. Zijlstra	595	Ingezonden stukken:	
Prijzen van niet-bouwrijp bouwterrein in Zuid-Holland, door Ir. S. H. de Jong en Ir. J. Steenhuis	596	Kostprijzen in de praktijk en kostprijstheorie, door A. de Koning, Drs. L. J. M. Roozen, W. G. A. Geel, P. W. Das en Drs. B. van der Meer, met een naschrift van Drs. J. van der Linden	601
De recente economische ontwikkeling en perspectieven van Italië, door G. Miconi	598	Boekbespreking:	
Bouwresearch — het economisch onderzoek, door Dr. W. J. van de Woestijne	600	Léon Gorny: Les économies régionales en France bespr. door Drs. M. C. Verburg	609
		Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. J. C. Brezet ..	610

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; L. M. Koyck; H. W. Lambers; J. Tinbergen; 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. Van deputte; A. J. Vlerick.

Aan de hand van cijfermateriaal omtrent de prijzen van niet-bouwrijp bouwterrein zowel gedurende de jaren 1950 t/m 1952, dus tijdens de prijsbeheersing, als in het tijdvak 15 augustus 1956 t/m einde 1958 gaan schrijvers na hoe deze prijzen zich na de vrijlating per 15 augustus 1956 in de provincie Zuid-Holland hebben ontwikkeld. Bij groepering van de gemeenten naar bevolkingsomvang blijkt dat de prijs per m² in de kleine gemeenten vrij sterk is opgetrokken, doch is gedaald in de steden met meer dan 50.000 inwoners. Op basis van de C.B.S.-indeling van de gemeenten naar urbanisatiegraad, wordt voorts onderzocht of eventuele niveauverschillen in bouwterreinprijzen, samenhangende met het karakter der gemeenten, naar voren komen. Daar rond 70 pCt. van de aangekochte oppervlakte ruw bouwterrein in de gemeenten ligt met minder dan 20 pCt. agrarische beroepsbevolking, waar de prijsstijging vrij gering was, is de prijsstijging volgens schrijvers zeker niet verontrustend te noemen. De gemiddelde prijsstijging voor Zuid-Holland bedroeg 12 pCt.

Prijzen van niet-bouwrijp bouwterrein in Zuid-Holland

Over de jaren 1950 t/m 1952, dus tijdens de prijsbeheersing, werd door ons een statistisch overzicht samengesteld van de prijzen van bouwterrein voor de provincie Zuid-Holland¹⁾. Dit geschiedde, omdat van agrarische zijde hiervoor belangstelling bestond; immers, de landbouw is in belangrijke mate de „leverancier” van het ruwe bouwterrein. Bovendien was het toen reeds te voorzien, dat de prijsbeheersing van niet-landbouwgronden zeer vermoedelijk tot een einde zou komen. Voor een beoordeling van eventuele prijsstijgingen na opheffing van de prijsstop, kan genoemd statistisch overzicht dan tevens als uitgangspunt dienen.

Voor de landbouwgronden had men zich in 1953 reeds van de prijsfixatie op het peil 1940 losgemaakt, omdat ook voor deze gronden een waardering op die basis niet meer mogelijk bleek. Met de inwerkingtreding van de Wet op de vervreemding van landbouwgronden (18 december 1953) werd het starre stelsel van de gefixeerde prijsstop verlaten. Voortaan gold voor de landbouwgronden, dat hun waarde zou worden bepaald door kapitalisatie van de netto-pachtwaarde. Weliswaar zijn de pachtprijzen beheerst, maar zij worden periodiek gewijzigd, rekening houdende met het verloop van de bedrijfsuitkomsten en de eigenaarslasten.

Een dergelijk systeem is voor het onbehuiste bouwterrein niet mogelijk, omdat dit geen gebruikswaarde en dus evenmin een huurwaarde bezit. De te kapitaliseren grondrente zou dus moeten worden afgeleid van de te verwachten huuropbrengst van de te bouwen woningen. Doch deze laatste kan, in verband met de huurprijsbescherming, bezwaarlijk meer het uitgangspunt van een berekening van de grondrente van bouwterrein vormen. En ook al zou dit na de nodige correcties nog mogelijk blijken, dan dient men te bedenken, dat bij een dergelijke berekening de grondrente de restpost vormt. Het bezwaar van een restpost is bekend, zij is belast met de onzekerheden in de schattingen en berekeningen van voorgaande aftrekkosten.

¹⁾ Ir. S. H. de Jong en Ir. J. Steenhuis: Statistische samenvatting van de prijzen van bouwrijp en niet bouwrijp bouwterrein (1950 t/m 1952) voor de provincie Zuidholland. De Pacht, oktober 1954.

Het enige wat men met zekerheid weet, is dat de waarde van toekomstig bouwterrein hoger moet liggen dan de agrarische waarde, omdat theoretisch een overgang van gronden uit de agrarische sector naar een andere bestemming slechts denkbaar is, wanneer zij als gevolg hiervan een hoger rendement zullen afwerpen.

In tegenstelling tot de landbouwgronden, waarbij een zekere flexibele regeling mogelijk bleek, had men bij de bouwterreinprijzen geen andere keus, dan het handhaven van een starre prijsstop of het vrijlaten van de prijzen. Zoals bekend, is het laatste geschied. Ingevolge de Wet tot vervallen-verklaring van het vervreemdingsbesluit niet-landbouwgronden (Stb. 385, 1956) werd de prijsbeheersing van bouwgrond per 15 augustus 1956 beëindigd.

Voor het toekomstige bouwterrein was het dus van belang om vast te stellen, wat als zodanig kon worden beschouwd. Daarom werd bij wijziging van de „Wet op de vervreemding van landbouwgronden” in 1956 (Stb. 385) een scheiding tussen landbouwgronden en niet-landbouwgronden aangebracht. Land gelegen in een geldend uitbreidingsplan (of wederopbouwplan), waaraan een niet-agrarische bestemming in het plan is gegeven, wordt niet beschouwd als land in de zin van de Wet op de vervreemding van landbouwgronden. Het valt dus niet onder de prijsbeheersing van landbouwgronden, m.a.w. het is vrij. Voorts valt land, waarvan de verkrijger aannemelijk maakt, dat hij het voor niet-agrarische doeleinden zal gebruiken, en tevens uit een verklaring van B. en W. (of van G.S., indien de gemeente partij is) blijkt, dat geen geldende bestemmingsregeling zich daartegen verzet, eveneens buiten de prijsbeheersing van landbouwgronden. Bij de laatste wijziging van de wet in 1958 (Stb. 599) is ten slotte nog bepaald, dat land, dat in een plan in voorbereiding een niet-agrarische bestemming heeft, eveneens „vrij” is. In hoeverre het land geacht wordt laatstgenoemde bestemming te hebben verkregen, is ter beoordeling van G.S.

Voor het tijdvak 15 augustus 1956 t/m 1957 (dus over anderhalf jaar) werden door ons gegevens verzameld over de prijzen van niet-bouwrijp bouwterrein in Zuid-Holland, teneinde na te gaan, in hoeverre de opheffing van de prijs-

stop aanleiding zou hebben gegeven tot prijsverhoging ²⁾. Het bleek ons toen, dat voor geheel Zuid-Holland de gemiddelde absolute stijging van de prijs per m² ruw bouwterrein niet aanzienlijk was, nl. 11 ct. per m² of 11,2 pCt. Hoewel in de kleine gemeenten de gemiddelde prijs per m² vrij sterk was opgetrokken, werd deze stijging weer gecompenseerd door de daling van de prijs in de grotere steden (50.000 inwoners en meer). Een en ander blijkt uit de onderstaande tabel.

TABEL 1.

Gemiddelde prijs per m² niet-bouwwrijp bouwterrein per groepen van gemeenten naar de bevolkingsomvang (Zuid-Holland)

groepen van gemeenten met een aantal inwoners van:	prijs in glds. per m ²		prijsstijging in pCt. van 1950/'52
	1950/'52	1956/'57	
< 5.000	0,64	1,00	56,3
5.000 — < 10.000	0,79	0,94	26,5
10.000 — < 20.000	1,08	1,42	31,5
20.000 — < 50.000	1,18	1,72	45,8
50.000 — < 100.000	1,08	0,93	-13,9
100.000 en meer	1,26	1,00	-20,6

In 1958 publiceerde het C.B.S. een indeling van de gemeenten naar urbanisatiegraad ³⁾. Het leek ons van belang om het verzamelde materiaal voor de kooprijzen van ruw bouwterrein eens te groeperen volgens deze nieuwe indeling van het C.B.S. Wij hoopten hierdoor te bereiken, dat eventuele niveauverschillen in bouwterreinprijzen, samenhangende met het karakter van de gemeenten, beter naar voren zouden komen. In verband met de verdeling van het cijfermateriaal over de verschillende groepen, leek het ons gewenst, ook nog de gegevens over het jaar 1958 op te nemen ⁴⁾. Ondanks deze toevoeging is het aantal gevallen in enkele groepen toch nog te gering gebleken, om aan de gemiddelde prijs veel waarde te kunnen toekennen.

TABEL 2.

Gemiddelde prijs per m² niet-bouwwrijp bouwterrein (tijdvak 15 augustus 1956 t/m 1958) per groepen van gemeenten naar de urbanisatiegraad (Zuid-Holland)

groepen van gemeenten		aantal gevallen	aantal ha	prijs in glds. per m ²
I. Plattelandsgemeenten	a) > 50 pCt. agrarische beroepsbevolking	91	51	1,33
	b) 40 — < 50 " " "	159	483	0,91
	c) 20 — < 40 " " "	228	306	1,27
	Totaal	478	840	1,06
II. Verstedelijkt platteland	a) Geïndustrialiseerde plattelandsgemeenten			
	1) grootste woonkern < 5.000 inwoners	148	230	1,03
	2) " " " 5.000 — < 20.000 inwoners	119	315	0,97
	b) Specifieke forensengemeenten	65	250	1,41
c) Heterogeen samengestelde gemeenten	8	9	1,89	
Totaal	340	804	1,13	
III. Gemeenten met een stedelijk karakter	a) Plattelandsstadjes 2.000 — < 10.000 inwoners	43	74	1,30
	b) Kleine steden 10.000 — < 30.000 " " "	49	205	1,31
	c) Middelgrote steden, woonkern 30.000 — < 50.000 inwoners	8	12	1,64
	d) " " " 50.000 — < 100.000 " " "	77	647	1,04
	e) Grote steden 100.000 en meer inwoners	79	421	1,01
Totaal	256	1.359	1,09	
TOTAAL GENERAAL		1.074	3.003	1,09

²⁾ Ir. S. H. de Jong en Ir. J. Steenhuis: Prijzen van niet-bouwwrijp bouwterrein in Zuidholland na opheffing van de prijsstop. De Pacht, september 1958.

³⁾ Typologie van de Nederlandse gemeenten naar urbanisatiegraad (Uitg. Mij. W. de Haan N.V., 1958).

⁴⁾ Ook deze gegevens werden, evenals de voorgaande, met toestemming van het Ministerie van Financiën, ontleend aan het register no. 50 van de Inspecties van Registratie en Successie.

In tabel 2 is nu de indeling van de gemiddelde prijzen van het niet-bouwwrijp bouwterrein gegeven over het tijdvak 15 augustus 1956 t/m 1958.

Bezieet men de gemiddelde prijs per m² van de drie hoofdgroepen, t.w. „Plattelandsgemeenten“, „Verstedelijkt platteland“ en „Gemeenten met een stedelijk karakter“, welke resp. f. 1,06, f. 1,13 en f. 1,09 bedragen, dan is hierin vrijwel geen verschil te constateren. De onderverdelingen geven meer verschillen te zien. Bij de plattelandsgemeenten valt het op, dat de middengroep (40 — 50 pCt. agrarische beroepsbevolking) sterk afwijkt van de twee overige groepen van plattelandsgemeenten. De oorzaak hiervan is in belangrijke mate gelegen in het feit, dat in genoemde middengroep enige gemeenten, gelegen op de Zuidhollandse eilanden, voorkomen. Hier nu hebben belangrijke grondaankopen plaats gevonden tegen een gemiddelde prijs van f. 0,77 per m². Hierdoor is de gemiddelde prijs per m² van de middengroep van plattelandsgemeenten vrij sterk beïnvloed.

De algemene conclusie voor de plattelandsgemeenten is, dat zolang het gaat om betrekkelijk geringe aankopen, t.b.v. dorpsuitbreiding, de gemiddelde prijs per m² relatief hoog kan liggen. Vinden echter op grote schaal aankopen plaats, zoals dit op de Zuidhollandse eilanden het geval was, naar men mag aannemen voor havenuitbreiding e.d., dan is de prijs naar verhouding lager.

Bij de geïndustrialiseerde plattelandsgemeenten van hoofdgroep II (verstedelijkt platteland) is er vrijwel geen verschil in de gemiddelde prijs per m² ruw bouwterrein tussen de kleine en grotere woonkernen. De specifieke forensengemeenten vertonen een aanzienlijk hoger gemiddelde (f. 1,41 per m²). Het aantal gevallen en de oppervlakte van de verkochte bouwgrond zijn voor de heterogeen samengestelde gemeenten te gering, om aan het gemiddelde cijfer van deze groep veel waarde te hechten.

De plattelandsstadjes en kleine steden (hoofdgroep III) geven vrijwel een zelfde gemiddelde (f. 1,30 per m²), dat dus overeenstemt met het gemiddelde van de plattelandsgemeenten a en c van hoofdgroep I. Aan het gemiddelde cijfer van de middelgrote steden met woonkern 10.000 — 30.000 inwoners kan om dezelfde reden als bij de specifieke forensengemeenten, weinig waarde worden toegekend. De

groep middelgrote steden met woonkern 50.000 — 100.000 inwoners en die der grote steden, geven vrijwel eenzelfde gemiddelde prijs per m² (f. 1,04 en f. 1,01). Deze laatste wijkt ook weer weinig af van die der geïndustrialiseerde plattelandsgemeenten van hoofdgroep II.

Uit het bovenstaande kan de algemene conclusie worden getrokken, dat de geïndustrialiseerde plattelandsgemeenten en de grotere en grote steden een vrijwel gelijk gemiddelde prijspeil voor het ruwe bouwterrein vertonen (rond f. 1 per m²). Aanmerkelijk hoger, doch ook met weinig onderling verschil, ligt het peil in de plattelandstadsjes, kleine steden en de plattelandsgemeenten (rond f. 1,30). Op de uitzondering van de groep plattelandsgemeenten met 40 — 50 pCt. agrarische beroepsbevolking werd reeds hierboven gewezen. Deze uitzondering bevestigt echter de regel, nl. dat bij de grondaankopen voor kennelijk stedelijke doeleinden, het het prijspeil lager ligt.

De in de tabellen 1 en 2 vermelde prijzen zijn gewogen gemiddelden. Daar de prijs van de verschillende grondaankopen nog vrij sterk kan variëren, leek het ons nog van belang om de prijsfrequentie na te gaan. Men kan dan zien tussen welke grenzen een belangrijk deel van de objecten ligt. In tabel 3 is de procentuele prijs spreiding voor een aantal prijsklassen in het tijdvak 15 augustus 1956 t/m 1958 vermeld, en wel voor de hoofdgroepen van gemeenten, volgens de hierboven vermelde indeling van het C.B.S.

TABEL 3.

Spreiding van de prijzen van niet-bouwrijp bouwterrein (tijdvak 15 augustus 1956 t/m 1958) per groepen van gemeenten naar de urbanisatiegraad (Zuid-Holland)

prijsklasse in glds. per m ²	groepen van gemeenten a)			
	plattelandsgemeenten	verstedelijkt platteland	gem. met een sted. karakter	totaal Zuid-Holland
< 0,50	4,8	9,1	8,2	7,0
0,50 — < 0,75	16,1	16,5	19,9	17,1
0,75 — < 1,00	11,7	14,7	18,4	14,2
1,00 — < 1,25	18,4	21,5	13,3	18,2
1,25 — < 1,50	12,1	8,5	10,5	10,6
1,50 — < 1,75	8,6	5,9	10,1	8,1
1,75 — < 2,00	4,2	3,2	3,9	3,8
2,00 — < 2,25	7,7	5,6	3,5	6,1
2,25 — < 2,50	2,1	1,8	2,3	2,0
2,50 — < 2,75	3,6	1,2	3,5	2,8
2,75 — < 3,00	1,1	0,9	0,4	0,8
3,00 en meer	9,6	11,1	6,0	9,3

a) De cijfers geven de percentages van de totale verkochte oppervlakte aan, die in de onderscheiden groepen van gemeenten, in de verschillende prijsklassen is verhandeld.

Hieruit blijkt, dat voor de plattelandsgemeenten, de prijsvariatie van het ruwe bouwterrein voor een belangrijk deel (bijna 80 pCt.) ligt in de prijsklassen van f. 0,50 tot f. 2,25 per m². Voor het verstedelijkt platteland concentreert de prijzen zich voor een aanzienlijk deel tussen < f. 0,50 en f. 1,50. Bij de gemeenten met een stedelijk karakter is de concentratie het grootst tussen de prijsklassen < f. 0,50 en f. 1,75 (nl. 80 pCt.), waarvan bijna 40 pCt. der objecten ligt tussen f. 0,50 en f. 1,— per m².

Na toevoeging van het jaar 1958 aan de verzamelde gegevens over het tijdvak 15 augustus 1956 t/m 1957, rijst wederom de vraag of de prijzen van het ruwe bouwterrein na het loslaten van de prijsstop, belangrijk zijn gestegen. Daar wij van de gegevens tijdens de prijsstop nog beschikken over een indeling der gemeenten naar het percentage van de agrarische beroepsbevolking, was een vergelijking met het materiaal na de prijsstop mogelijk. Deze is in onderstaande tabel weergegeven.

TABEL 4.

percentage agrarische beroepsbevolking in de verschillende gemeenten	gemiddelde prijs in glds. per m ²		stijging + of — in pCt. 1950/52
	1950 t/m 1952	15 aug. 1956 t/m 1958	
> 50 pCt.	1,05	1,33	+ 27
40 — < 50 „	1,02	0,91	— 11
20 — < 40 „	0,80	1,06	+ 33
< 20 „	1,01	1,10	+ 9
Zuid-Holland totaal	0,97	1,09	+ 12

Uit tabel 4 blijkt, dat in de gemeenten met meer dan 50 pCt. agrarische beroepsbevolking de stijging gemiddeld f. 0,28 per m² bedroeg, d.i. 27 pCt. Dit is dus vrij aanzienlijk te noemen. Dit laatste geldt eveneens voor de gemeenten met 20—40 pCt. agrarische beroepsbevolking. Op de uitzondering, die de gemeenten met 40—50 pCt. agrarische beroepsbevolking vormen, is hierboven reeds gewezen. Ten slotte bleek de stijging in de gemeenten met minder dan 20 pCt. agrarische beroepsbevolking, vrij gering te zijn. Wanneer men nu weet, dat rond 70 pCt. van de aangekochte oppervlakte ruw bouwterrein, in de gemeenten ligt met minder dan 20 pCt. agrarische beroepsbevolking, dan is de prijsstijging zeker niet verontrustend te noemen. Dit blijkt ten overvloede uit het gemiddelde van de provincie Zuid-Holland, waar de prijsstijging f. 0,12 per m² of 12 pCt. bedroeg.

Ir. S. H. DE JONG.
Voorburg.

Ir. J. STEENHUIS.
Wassenaar.

De recente economische ontwikkeling en perspectieven van Italië*)

De economische situatie in Italië was in 1958 en gedurende de eerste maanden van 1959, althans wanneer men haar beziet tegen de achtergrond van de minder gunstige internationale conjunctuur, over het algemeen bevredigend te noemen. De vertraging in de stijging van de produktie was in Italië minder geaccentueerd dan in de voornaamste Westerse landen. Nu moet men er echter bij de bestudering van de Italiaanse conjunctuur en bij het trekken van ver-

gelijkingen met andere landen rekening mee houden dat de structuur van dit land belangrijk afwijkt van die van sterk geïndustrialiseerde landen. In Italië bestaat nl. een zeker dualisme in die zin, dat er naast elkaar twee fundamenteel verschillende economische structuren voorkomen, t.w.

— een moderne, industriële en agrarische economie met een — van syndicalistisch standpunt bezien — goed

*) Dit artikel is vrij vertaald uit het Frans. Red.

georganiseerde arbeidersklasse en verschijnselen van een ontwikkeld kapitalisme;

— een economie die grotendeels als „Naturalwirtschaft” kan worden getypeerd, berustend op groepen gezinnen die vaak nog in eigen behoeften voorzien, met een achterlijke en buitengewoon versnipperde landbouw, met kleine ambachtsbedrijven en met aanzienlijke wrijvingsverschijnselen bij de overgang van de oerproductie (land- en mijnbouw) naar de veredelingsproductie en de distributie-, diensten- en financiële sector.

Eerstgenoemde structuur overheerst in Midden- en Noord-Italië, in het bijzonder in de zgn. „industriële driehoek” (Milaan, Turijn, Genua), de tweede komt voornamelijk voor in de uitgestrekte zuidelijke streken en op de eilanden.

Vanwege dit dualisme nu zijn bijv. werkloosheidscijfers, d.w.z. gegevens omtrent het aantal personen dat werkgelegenheid zoekt, als indicator voor de conjunctuur in Italië van veel minder belang dan in vele andere landen. Een conjuncturele opleving kan hier juist een toeneming van het aantal werkzoekenden veroorzaken. Neemt de werkgelegenheid toe, dan zal nl. een aantal arbeidskrachten pogingen in het werk stellen om van de „primitieve” naar de „ontwikkelde” sectoren over te gaan. De personen die zich met dit doel bij de arbeidsbureaus laten inschrijven kunnen dus niet worden beschouwd als „werklozen” in de gebruikelijke zin van het woord. Omgekeerd kan een duidelijke daling van de werkloosheid in bepaalde streken betekenen, dat de werkgelegenheid afneemt.

Het zuiden van Italië, d.w.z. Zuid-Italië en de eilanden, is zeer gevoelig voor de gang van zaken in de landbouw in het algemeen en in het bijzonder voor die met betrekking tot bepaalde gewassen. In verband met de natuurlijke gesteldheid van de bodem en de gebrekkige organisatie der landbouwbedrijven zijn de mogelijkheden van teeltwisseling en uitbreiding van het aantal produkten beperkt. Het industriële noorden daarentegen is veel directer betrokken bij de ontwikkeling van de algemene Westerse conjunctuur.

De onevenwichtigheid tussen Noord en Zuid stelt Italië voor de noodzaak een actieve expansiepolitiek te voeren. Het doel daarvan is bovenbedoeld „dualisme” geleidelijk te overwinnen door het productie- en consumptieniveau van het Zuiden op te voeren tot dat van het Noorden en het bestrijden der werkloosheid in haar diverse vormen. Met deze taakstelling voor ogen moeten de productie-resultaten van het afgelopen jaar — hoewel absoluut gezien geenszins achterblijvend bij die in vele andere landen — als onvoldoende worden beschouwd. In 1958 is nl. minder kapitaal gevormd dan nodig zou zijn voor de gestelde taak.



Wij zullen thans in het kort de resultaten van 1958 bespreken. Het bruto nationaal inkomen steeg in dat jaar, in reële cijfers, met 4,1 pCt., tegen 5,6 pCt. in 1956 en 1957 en een gemiddelde van 5 pCt. tussen 1950 en 1957. De bruto agrarische productie nam echter toe met ca. 11 pCt. Deze record-toename is van grote betekenis, aangezien in Italië nog ongeveer één derde van de beroepsbevolking in de landbouw werk vindt (het hoogste percentage van alle E.E.G.-landen), terwijl minder dan één kwart van het nationaal produkt van de landbouw afkomstig is. In dit verband zij eraan herinnerd dat zeven jaar geleden de Italiaanse bevolking nog voor 42 pCt. agrarisch was,

hetgeen bewijst dat zich in Italië een belangrijke structuurverandering aan het voltrekken is.

De industriële productie daarentegen is slechts met 2,7 pCt. toegenomen, vergeleken met 7 pCt. in 1957. De productie van duurzame produktiemiddelen is zelfs enigszins (0,3 pCt.) gedaald. Overigens is de produktiestijging gerealiseerd gedurende het laatste gedeelte van het jaar. De woningbouw boekte een lichte vooruitgang. In de sector der openbare werken en in die der openbare nutsbedrijven heerste grote bedrijvigheid (toeneming 16 pCt.), daar de door de Regering — in het kader der anti-cyclische conjunctuurpolitiek — opgestelde programma's versneld tot uitvoering werden gebracht. De bedrijvigheid in de distributiesector ten slotte was bevredigend (de toeneming 8 pCt.). Deze sector ontwikkelt zich snel in Italië, ondanks het feit dat hier nog tal van problemen, o.a. de geringe produktiviteit in bepaalde branches, om een oplossing vragen.

De internationale economische betrekkingen hebben voor het eerst sedert de oorlog een actief saldo op de lopende rekening van de betalingsbalans opgeleverd. Dit feit moet ten dele worden toegeschreven aan factoren van algemene aard, zoals de verbetering van de ruilvoet tussen eindprodukten en grondstoffen (resp. 70 pCt. van de Italiaanse exporten en bijna $\frac{2}{3}$ van de Italiaanse importen uitmakend), en ten dele aan factoren die meer specifiek op het land betrekking hebben, zoals de daling van bepaalde importen en de voortdurende stijging van de post dienstverleningen.

Wat de consumptie betreft, deze is opnieuw toegenomen en wel met 3,8 pCt. ten opzichte van 1957. De investeringen daarentegen zijn op hetzelfde peil gebleven, dit ondanks de versnelde uitvoering van openbare werken en van de investeringsprogramma's van ondernemingen waaraan de Staat deelneemt en van gemeentebedrijven.



Begin 1959 bevond de Italiaanse economie zich in een fase van gematigde expansie. De in de afgelopen maanden door de industrie behaalde resultaten wijzen op een duidelijke tendentie tot vooruitgang. De verdere ontwikkeling gedurende dit jaar laat zich dus gunstig aanzien. Over het gehele jaar genomen mag een gemiddelde stijging van de productie van minstens 5 pCt. vergeleken met 1958 worden verwacht, en onder zeer gunstige omstandigheden — bijv. een verdere toeneming van de buitenlandse vraag, waardoor ook het klimaat voor investeringen zou verbeteren, zelfs een toeneming van 6 à 7 pCt. Ook voor de landbouw menen wij een tamelijk optimistisch geluid te mogen laten horen. Al zullen de uitzonderlijke resultaten van 1958 niet kunnen worden geëvenaard, verwacht mag toch worden dat de agrarische produktie niet ver beneden die van vorig jaar zal liggen.

Afgezien van onvoorziene omstandigheden ziet het er naar uit, dat het reëel inkomen dit jaar iets hoger zal zijn dan dat van 1957; de verwachte stijging blijft evenwel nog beneden de norm van 5 pCt., die in het plan-Vanoni als noodzakelijk wordt beschouwd voor een evenwichtige expansie van de Italiaanse economie. Wat de binnenlandse vraag betreft is er alle reden om aan te nemen, dat deze zal blijven toenemen. Zij wordt nl. gesteund door de gevoerde expansiepolitiek; terwijl de financiële positie der werknemers — wier consumptiequote zeer hoog is — is verbeterd en nog zal verbeteren. Zo hebben de ambtenaren

bijv. onlangs salarisverhogingen gekregen, welke de begroting met minstens 60 mrd. lire zullen belasten. Voor talrijke collectieve arbeidsovereenkomsten die dit jaar aflopen zullen loonsverhogingen worden toegestaan. Ten slotte zal de werkgelegenheid in de niet-agrarische sectoren, waarin vorig jaar ongeveer 210.000 arbeiders werden opgenomen, waarschijnlijk opnieuw toenemen:

Minder gemakkelijk is het, voorspellingen te doen omtrent de investeringen. Deze zijn gevoeliger voor de internationale ontwikkeling en de uitvoer dan de consumptie. In beginsel zouden de investeringen gelijke tred moeten houden met het verbruik. Een vrij belangrijke toename der particuliere investeringen — evenals trouwens het weer aanvullen der voorraden — schijnt echter pas mogelijk op het moment van de seizoenopleving in de herfst. Tot dusver is het derhalve de Overheid, die op dit terrein de belangrijkste rol speelt.

Het spreekt vanzelf dat de door ons uitgesproken ver-

wachtingen mede gebaseerd zijn op het herstel van de wereldconjunctuur, waarop alle momenteel beschikbare inlichtingen duiden. Immers, ondanks het „dualisme” dat wij in de structuur van Italië hebben geconstateerd, verkrijgt dit land steeds meer het karakter van een „open markt”, waardoor het bijzonder gevoelig wordt voor de internationale ontwikkeling.

Een voortgezette verbetering van de algemene conjunctuur en een opleving van de wereldgrondstoffenhandel zouden ongetwijfeld de Italiaanse importen en investeringen doen toenemen en bijgevolg het tekort op de handelsbalans vergroten. Het prijsniveau, dat zich thans in een dalende fase bevindt, zou zich vermoedelijk weer in tegenovergestelde richting gaan bewegen. Onder deze omstandigheden zouden de voor 1959 geraamde produktieresultaten waarschijnlijk worden overtroffen, hetgeen Italië's structurele problemen onmiskenbaar sneller tot een oplossing zou brengen.

Rome.

G. MICONI.

Bouwresearch - het economisch onderzoek

Het Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid (E.I.B.) heeft onder bovenstaande titel zijn werkprogramma gepubliceerd. In het algemeen geeft de publikatie van wat men van plan is te gaan doen en zelfs, zoals in dit geval, van wat men in feite doet, geen aanleiding om er een boekbespreking of een artikel aan te wijden. Het is beter het werk voor zichzelf te laten spreken. Niet het research-programma, maar de uitkomsten van de research zijn van belang. Dat wij in het geval van het E.I.B. van deze regel afwijken, vindt zijn grond in het feit, dat dit programma zelf kennelijk het resultaat van research is en als inventarisatie van problemen van de bouwnijverheid zijn eigen waarde heeft.

In genoemde brochure hebben de rechter- en de linkerbladzijden hun eigen functie. Links vindt men de „achtergronden” van het onderzoek, wij zouden ook kunnen zeggen de gebieden, waarin de problemen liggen. Op de overeenkomstige rechterbladzijde vinden wij dan de uitgekristalliseerde problemen en de onderzoekingen, die daaruit volgen. De linkerbladzijden laten zich lezen als een, zij het gecompliceerd, boek over de plaats van het bouwbedrijf in onze samenleving.

Begonnen wordt met de kringloop van de maatschappelijke voortbrenging en de plaats, die de bouwproductie daarbij inneemt. Stellen wij de nationale bestedingen op 100, dan vormen daarvan de consumptiegoederen globaal 75 en de investeringsgoederen (voor vervanging plus uitbreiding) 25. Een klein deel van de bouwproductie wordt gerekend tot de voortbrenging van consumptiegoederen. Het is evenwel verantwoord om de bouwproductie in relatie tot de produktie van investeringsgoederen te brengen. Doet men dit, dan blijkt de bouwproductie voor de helft in de totale behoefte aan investeringsgoederen te voorzien. Hieruit blijkt, dat de bouwnijverheid de investeringsindustrie bij uitstek is. Daarmede is de strategische plaats van de bouwnijverheid in het economisch en meer speciaal in het conjunctureel gebeuren aangegeven. Een van de onderwerpen van onderzoek is dan ook de relatie tussen bouwproductie en totale maatschappelijke produktie. Het komt ons voor, dat daarbij wel een iets zwaarder accent op de con-

juncturele betekenis van de bouwnijverheid gelegd mag worden dan uit dit programma van het E.I.B. volgt. Hier staat tegenover, dat men met Von Böhm Bawerk kan stellen, dat het hoofdstuk over de conjunctuur het laatste of op een na laatste van een handboek moet zijn. Ter verklaring van het programma van het E.I.B. zou men dus kunnen aanvoeren, dat wij eerst veel meer van het bouwbedrijf moeten weten, alvorens dit laatste of voorlaatste hoofdstuk op verantwoorde wijze te kunnen schrijven!

Na het hoofdstuk over de bouwnijverheid in relatie tot de maatschappelijke produktie worden wij geconfronteerd met drie hoofdstukken, resp. gaande over de bouwproductie, de omvang en samenstelling van het produktie-apparaat en het evenwicht tussen de omvang van de bouwproductie en die van het produktie-apparaat.

Terwijl de linkerbladzijde het gebied aangeeft, waar het probleem ligt, vinden wij op de rechterbladzijde, dus uitgekristalliseerd uit het evenwicht tussen bouwproductie en produktie-apparaat, als research-probleem vermeld: bouwkosten en bouwrijzen. Hieraan ligt de economische visie ten grondslag, dat bouwkosten en bouwrijzen in hun relatie tot de omvang van bouwproductie en produktie-apparaat moeten worden behandeld. Voor een econoom moge zich deze relatie vanzelf opdringen, maar wie de discussies volgt over de oorzaken van het oplopen van de kosten in de woningbouw, krijgt de indruk, dat daarbij de invloed van de omvang der bouwproductie, in relatie tot de plaatselijk beschikbare capaciteit, wel eens uit het oog verloren wordt.

Misschien wel het sterkst variërende element in de actuele bouwcapaciteit wordt door de arbeid gevormd. Bouwproductie, werkgelegenheid en arbeidsvoorziening vormen dan ook het volgende gebied van onderzoek. Hoewel bij de werkgelegenheid en de arbeidsvoorziening uiteraard de mens betrokken is, is hij dat hier toch meer als eenheid van arbeidscapaciteit dan als sociaal-zedelijk wezen. Ongeveer aan het slot, en onzes inziens terecht vóór de paragraaf over de bouwtechniek, komt de mens weer centraal te staan, nl. in het sociologisch onderzoek in de bouwnijverheid.

Keren wij terug tot de omvang van de bouwproductie,

dan zien wij, dat de Overheid hier rechtstreeks, dus als opdrachtgeefster, een grote invloed heeft. Van de overheidsbestedingen vindt een kwart in de bouwproductie plaats. De totale invloed van de Overheid op de omvang van de bouwproductie gaat door de politiek van subsidies, vergunningen enz. nog veel verder. Maar, hoe deze omvang van de bouwproductie zelf weer op het nationaal inkomen terugwerkt, is niet voldoende bekend. Het is onzes inziens niet onwaarschijnlijk, dat de noodzaak van bestedingsbeperking in 1957 aan deze onvoldoende kennis moet worden toegeschreven. Terecht is daarom het E.I.B. bezig met voorbereidingen tot het opstellen van een economisch model voor de bouwnijverheid, dat opgenomen moet zijn in een economisch model van de Nederlandse volkshuishouding.

In dit complex zal de omvang van de bouwproductie in zijn veelzijdig verband tot het nationaal inkomen en de nationale produktie moeten worden gesteld. Maar, als men daarmee ernst maakt, stuit men op twee bezwaren. De statistiek laat ons in de steek en van de bouwtechniek is te weinig bekend. Dit vereist enige toelichting. Sinds jaar en dag wordt er statistisch materiaal, het bouwbedrijf betreffende, verzameld en gepubliceerd; sinds tientallen eeuwen wordt er gebouwd. En nog zouden de statistiek en de kennis van de bouwtechniek onvoldoende zijn? Ja, inderdaad, voor economische onderzoeken is deze kennis onvoldoende. Tot voor enkele jaren kenden wij bijv. het aantal bouwvakarbeiders niet binnen een foutenmarge van 25 pCt. En wat de techniek betreft, deze wordt van technisch standpunt uit gezien grondig bestudeerd, maar de bouwtechniek in haar relatie tot de nationale economie is nog maar nauwelijks object van onderzoek geweest.

Het belang hiervan springt in het oog als wij ons realiseren, dat de ontwikkeling van de bouwkosten, waarvoor begrijpelijk een zeer grote belangstelling bestaat, voor een belangrijk deel bepaald wordt door de ontwikkeling van de techniek, maar het bepalen van die invloed kan alleen geschieden als wij de technische ontwikkeling in haar economische consequenties bestuderen. Het zou dan ook wel eens kunnen zijn, dat het E.I.B. aan een aldus gericht onderzoek naar de bouwtechniek een hoge prioriteit zou moeten geven, omdat anders het gevaar bestaat, dat andere onderzoeken, bijv. naar de betrekkingen tussen bouwproductie en maatschappelijk inkomen, onvoldoende fundamenteel zouden hebben.

Wij zijn hiermede aan het einde gekomen van onze beschouwing over de brochure „Bouwresearch — het economisch onderzoek” van het Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid te Delft. Uit deze brochure blijkt, dat het E.I.B. voor het eerst, althans in Nederland, de bouwproblematiek in een economisch kader stelt en tot oplossing tracht te brengen. Naar twee kanten stuit men daarbij op lacunes. De economische theorie is niet zonder meer op het bouwbedrijf toe te passen en de kennis van en omtrent het bouwbedrijf is ook niet zonder meer voor economische onderzoeken geschikt. In beide lacunes tracht het E.I.B. blijkens deze brochure te voorzien en wel op een systematische wijze. De weg 'zal zwaar en lang zijn, maar als het gelukt op het tot nu toe bereikte niveau voort te gaan en de voor het vele werk geschikte krachten te vinden en te behouden, dan mogen wij er ook rijke resultaten van verwachten.

Amsterdam.

Dr. W. J. v. d. WOESTIJNE.

INGEZONDEN STUKKEN

Kostprijzen in de praktijk en kostprijsstheorie

De heer A. de Koning te Slikkerveer schrijft ons:

In het nummer van 10 juni jl. heeft Drs. Van der Linden getracht de gevaren van de integrale kostprijs nog eens te accentueren. Prof. Limperg heeft in 1950 gewezen op de gevaren van het omgekeerde — de marginale kostprijs. Dit artikel zouden wij dus kunnen zien als een hernieuwde aanval op de integrale kostprijs. Door het weglaten van de vaste kosten — meent de schrijver — verkrijgt men met minder rekenwerk betere resultaten. De oorzaak van de slechtere resultaten ligt bij de kostprijsstheorie. Drs. Van der Linden heeft hierbij in de eerste plaats gedacht aan wat velen noemen: *de eerste hoofdfunctie van de kostprijs* (= de kostprijs t.b.v. de prijsbepaling of prijsbeoordeling).

Het weglaten van de vaste kosten is geen nieuw gezichtspunt. Reeds sinds Prof. Goudriaan het begrip grensprijs naar voren bracht, heeft dit juist bij de practici grote weerklank gevonden. Ook hier zijn regels van de kunst ontstaan! Uit de kostprijsstheorie van de heer Van der Linden blijkt dat deze zeer sterk overeenkomt met de variabele kostenrekening van Goudriaan. Geval I behoeft dus geen moeilijkheden op te leveren. In geval II zijn de vaste kosten niet de oorzaak van de foute beslissing, maar de gedachte dat het meerdere produkt geen prijs doet. Kortom, deze twee voorbeelden motiveren nog niet het weglaten van de vaste kosten. Bovendien suggereren zij, dat bij de integrale

kostprijsberekening geen scheiding tussen vaste en variabele kosten plaatsvindt.

Het onderscheid tussen tijdgebonden en verbruiksgebonden is theoretisch zeer scherp gesteld. Ik vrees echter, dat in de praktijk op dit gebied vaak arbitraire beslissingen moeten worden genomen. Daarnaast zijn er tijdgebonden produktiemiddelen, waarbij de produktie geheel volgens de plannen verloopt, zoals men die heeft opgesteld vóór de aanschaf van de betreffende produktiemiddelen. In dit geval kan men de vaste kosten gerust in de kostprijs calculeren. De vaste lasten en de reserveringen worden inderdaad gezien op de periodieke verlies- en winstrekening, maar hier zal toch een berekening aan te pas moeten komen. De grootte van de afschrijving is een moeilijker probleem dan het omslaan over de produkten. Ook bij het calculeren van de afschrijving in de kostprijs komt dit via een omweg op de V en W-rekening.

Verder is de scheiding vast-variabel vaak niet duidelijk.

De schrijver geeft zijn slotconclusie aan de hand van een viertal voorbeelden. Afgezien van de rekenfout in voorbeeld D ($125 \times f. 0,04$ moet zijn $150 \times f. 0,04$) zijn de berekeningen juist uitgevoerd. Toch wil ik aan de hand van een voorbeeld aantonen, dat het weglaten van vaste kosten evenzeer tot onjuiste conclusies kan leiden.

Voorbeeld: stel, een fabrikant moet kiezen tussen twee produktiemethoden A en B (*aanschaffing*).

A: aanschaffingskosten f. 50.000; variabele kosten per eenheid produkt f. 10.

B: aanschaffingskosten f. 5.000; variabele kosten per eenheid produkt f. 11..

Beide machines gaan 10 jaar mee. De jaarproduktie is voor A en B dezelfde, nl. 1.000 eenheden. Het is hier overduidelijk dat de vaste kosten wel degelijk een rol spelen.

Nog een belangrijk punt, dat in dit betoeg niet tot zijn recht is gekomen, is dat de kostprijs behalve als eerste hoofdfunctie ook andere functies heeft. Ik denk met name aan de tweede hoofdfunctie (= de kostprijs t.b.v. de efficiencycontrole). Heel vaak zijn beide functies gecombineerd. De vaste kosten moeten voor de bepaling van de bezettingsverschillen toch verwerkt worden.

De producent is niet altijd in staat zijn verkoopprijs vast te stellen op basis van zijn kostprijs. Een bespreking van dit onderwerp zou echter te ver voeren.

Wat is nu de conclusie?

1. De integrale kostprijs *kan* men niet altijd gebruiken als grondslag voor de aanbiedingsprijs. Dit wil nog niet zeggen, dat deze kostprijs theorie foutief is. Bij het berekenen van een kostprijs moet het gezonde verstand ook een rol spelen. De calculator heeft in geval I niet meer dan zijn plicht gedaan. Hij mag zich niet bemoeien met de prijs-politiek. (M. J. van der Ploeg: De administratie als hulpmiddel bij het bedrijfsbeheer, blz. 57). Het is met de kostprijs als met een mes; niet ieder gebruikt het nuttig.

2. De pure integralist wijkt zelf ook wel eens af van de integrale kostprijs.

3. Er zijn gevallen, waarin het juist nodig is om de vaste kosten op te nemen (regiewerk).

4. Besparing van rekenwerk komt niet altijd voor.

5. Dit artikel is weer een waarschuwing om de integrale kostprijs niet door dik en dun te gebruiken. Men moet elk geval op zichzelf beoordelen. Afschaffen zou andere moeilijkheden met zich brengen. Wij moeten ons voor ogen houden: „different costs for different purposes”.

Drs. L. J. M. Roozen te Blaricum schrijft ons:

U veroorlove mij, bij het artikel „Kostprijzen in de praktijk en kostprijs theorie” in het nummer d.d. 10 juni 1959 van Uw blad de volgende kanttekeningen te maken:

1. De onderscheiding tussen tijdgebonden en verbruiksgebonden voorraden is geenszins nieuw. Zij komt neer op de onderscheiding tussen constante en variabele kosten. De constante kosten zijn al een aardige poos bekend als kosten die de eigenschap vertonen, dat zij (in totaal) niet of niet evenredig toe- of afnemen met de omvang van de produktie. Die eigenschap is van de aanvang af niet slechts onderkend bij de kosten van duurzame produktiemiddelen doch ook bij tal van andere kosten. De voorbeelden van schrijver zijn beslist niet nieuw.

2. Schrijver geeft wel een merkwaardige interpretatie van de stelling, dat de integrale kostprijs de basis is voor de aanbiedingsprijs. Namelijk deze, dat de integralist onder alle omstandigheden zal weigeren tot ruil (verkoop) over te gaan, als hij niet ten minste een opbrengst verkrijgt, die gelijk is aan de integrale kosten. Hierdoor komt hij tot de dwaasheden, die hij achtereenvolgens de directeur van de machinefabriek (het duistere voorbeeld van de grondstofverwerkende fabrikant laat ik onbesproken) en de heer M.,

en daarmee de „kostprijs theorie”, in de schoenen schuift.

Het is bijv. zonder meer duidelijk, dat de directeur van de machinefabriek onverstandig handelt, door een order van f. 10.000 te weigeren, wanneer hij met leegloop heeft te kampen en zijn variabele kosten slechts f. 2.000 zijn. Hij zou echter nog veel onverstandiger zijn, wanneer hij zich zou wijsmaken, dat die order hem f. 8.000 winst oplevert, zoals schrijver ons wil doen geloven. De waarheid is, dat hij, door de order te accepteren, *zijn verlies met f. 8.000 weet te beperken*, nl. tot f. 1.000 (f. 11.000 — f. 10.000) i.p.v. f. 9.000 (f. 11.000 — f. 2.000) bij weigering van de order. Insgelijks gaat in het voorbeeld „Keuze van het produktiemiddel” ook de „braaf en wetenschappelijk calculerende” M. met de trein, omdat hij redeneert: „of ik nu met de trein ga of met de auto, de reis *kost mij in elk geval reeds f. 4*; door mee te rijden met de auto verhoog ik mijn kosten met (of liever: verspil ik) f. 3 extra; dus ga ik met de trein”.

Hetzelfde geldt mutatis mutandis voor de andere voorbeelden.

3. Met de stelling: „de integrale kostprijs is de basis voor de aanbiedingsprijs” is populair en kort omschreven bedoeld, dat een producent in het algemeen (er zijn ook uitzonderingen!) er op bedacht moet zijn, dat bij de ruil zijn offer bepaald wordt niet (alleen) door de variabele maar door de variabele plus de constante kosten. Daarbij wordt niet een incidentele ruil voor ogen gehouden, *doch de voortgezette reeks van ruilingen in de continuïteit, waarvoor het bedrijf is opgezet*.

Voor zover het van hem afhangt moet hij dus zorgen, dat de prijs bij de ruil niet onder de integrale kostprijs komt te liggen. Lukt hem dat niet individueel (met name is dat het geval bij concurrentie en overcapaciteit in een bedrijfstak), dan moet hij trachten te komen tot een afspraak met zijn concurrenten. Lukt ook dat niet, dan zegt de door schrijver gewraakte theorie, dat de producent, hoewel verstandig handelende door zich dan maar aan te passen bij een marktprijs die tenminste ook een deel van zijn constante kosten dekt, zich niet moet wijsmaken, dat hij dit *op den duur* kan volhouden en nog minder, dat hij winst heeft behaald.

Voorts waarschuwt de theorie voor het incidenteel aanbieden beneden integrale kostprijs (bijv. onder expansiedrang), omdat dan op dezelfde markt prijsbederf optreedt, die ook de prijzen van de overige ruilingen omlaagtrekt.

4. Ik concludeer, dat schrijver kritiek heeft geleverd op een theorie, die, voorzover mij bekend, nog nimmer door iemand is verdedigd. Mocht het de bedoeling van schrijver zijn, commentaar te leveren op de theorie van de integrale kostprijs, dan raad ik hem aan, daarvan eerst terdege studie te maken. Moge hij dan zelve, nadat wij ons op zijn uitnodiging hebben verbaasd te vernemen waar zijn dwaling heenvoerde, zich verwonderen over de oorsprong daarvan.

De heer W. G. A. Geel te Deventer schrijft ons:

Hoewel Drs. Van der Linden interessante gezichtspunten opent, geloof ik toch, dat hij met zijn kritiek op de integrale kostprijs berekening het kind met het badwater wil weggooien. Ook ontkomt hij niet aan een zekere „mishandeling” van de principes der integrale kostprijs theorie, met name t.a.v. de voorraden werkeenheden in duurzame produktiemiddelen.

Het beste is dat aan te tonen met de door Drs. Van der Linden zelf gekozen voorbeelden met het spoorabonnement.

Drs. Van der Linden heeft als „werkeenheid” van het „duurzame produktiemiddel spoorabonnement” gekozen de kilometerprijs bij een geschatte af te leggen afstand van 2.500 km in 20 reisdagen. Deze keuze is principieel onjuist (evenals trouwens van reizen). Juist om het „tijd”-element volledig tot uitdrukking te brengen dient hier als werkeenheid gekozen te worden de gemiddelde dagprijs. Bij 20 reisdagen komt deze op f. 5. En nu vallen de redeneringen van M wel heel anders uit:

Dag A. Keuze van produkt. 300 km reizen en f. 30 verdienen of in de woonplaats blijven en f. 20 verdienen. M dient te redeneren: in ieder geval moet ik vandaag weer f. 5 in het potje doen. Reizen betekent f. 30—f. 5 = f. 25 netto opbrengst; niet reizen f. 20 — f. 5 = f. 15 netto. Derhalve reizen!

Dag B. Keuze produktiemiddel. Afstand 100 km, opbrengst f. 30. Meerijden kost f. 3. M dient te redeneren: in ieder geval gaat weer f. 5 in het potje. Als ik meerijd kost dat f. 3 extra, dus rijd ik niet mee.

Dag C. Basis verkoopprijs. Wat moeten zij vragen voor een dag reizen voor een derde? L zegt: f. 24. Daar zijn abonnementskosten f. 5 per dag bedragen, brengt het hem netto f. 19 op. M wil f. 20 netto hebben en vraagt dus f. 20 + f. 5 abonnementskosten per dag. (Daar hij f. 5 abonnementskosten per dag berekent, zal men hem mogelijk het verste weg sturen). De prijs van L is uit de lucht gegrepen. L heeft M eenvoudig onderboden.

Dag D. Keuze tussen twee aanwendingen. 150 km reizen met f. 25 opbrengst of in de woonplaats blijven met f. 21 opbrengst. M gaat op reis, want hij krijgt dan netto f. 25 — f. 5 = f. 20, terwijl er als hij in de woonplaats blijft slechts f. 16 overschiet.

Speciaal in geval C hebben de principes van de integrale kostprijsberekening, met name de *juiste* toepassing van het begrip werkeenheden van duurzame produktiemiddelen, tot voortreffelijke resultaten geleid: M heeft nog f. 1 meer geïncasseerd dan L, die er dan ook maar een slag naar heeft geslagen.

In het in de aanvang van het artikel genoemde geval van de machinefabriek werd domweg het resultaat van integrale kostprijsberekening als aanbiedingsprijs genomen (hoewel slechts als *basis* bedoeld), zonder rekening te houden met de marktprijs. Dit is natuurlijk economisch onaanvaardbaar. De integrale kostprijsberekening kan en mag geen recept zijn, dat als zodanig, en waarvan de uitkomst, zonder meer kan worden toegepast. De denkende mens blijft ten allen tijde nodig om het recept of produktiemiddel tot de juiste conclusies of resultaten te leiden. Mijns inziens bestaat er causaal verband tussen „tijdgebonden voorraden” en produkt. Drs. Van der Linden stelt echter in het licht dat foutieve „werkeenheden” aan het produkt worden gekoppeld.

De heer P. W. Das te Eindhoven schrijft ons:

I. Het artikel van Drs. Van der Linden verdient ongetwijfeld enige reactie „uit de praktijk”. Niet slechts omdat in de titel de praktijk het eerst wordt genoemd, of omdat in het betoog de praktische, „echte” voorbeelden een zeer belangrijke rol spelen, maar ook omdat voor vele praktijkmensen het standpunt van Drs. v.d. L. inderdaad nieuw zal zijn. Bovendien pretendeert scribent een geheel op de praktijk gebaseerde theorie te geven, die, blijkens de voorbeelden, zijn aanhangers een aanzienlijk sterker marktpositie zal

doen innemen dan waarmede de aanhangers van de leer van Prof. Dr. A. Mey genoeg zullen moeten nemen.

De door Drs. v. d. L. gegeven voorbeelden bezitten de charme van de eenvoud, hetgeen voor hen die de studie niet tot dagtaak hebben ongetwijfeld een verademing betekent, gezien de vaak ingewikkelde becijferingen in de vakliteratuur. Bovendien zullen juist de praktijkmensen het meest profiteren van de besparingen aan rekenwerk en boekingen, die de toepassing van de theorie van Drs. v. d. L. met zich zal brengen.

II. Kort samengevat betoogt scribent het volgende. De ontwikkeling van de wetenschappelijke benadering van het kostprijsprobleem vertoont een fout, t.w. de gelijke behandeling van vaste en variabele kosten. Deze fout veroorzaakt niet alleen nodeloze ingewikkeldheden, maar heeft ook funeste consequenties voor de praktische toepassing. Daarna ontwikkelt Drs. v. d. L. zijn visie op het kostencomplex, uitgaande van en toetsende aan de praktijk.

Basis voor het betoog zijn de volgende waarnemingen van de werkelijkheid:

1. er zijn „verbruiksgebonden” produktiemiddelen;
2. er zijn „tijdgebonden” produktiemiddelen;
3. er zijn overgangsvormen tussen 1 en 2;
4. beide soorten produktiemiddelen zijn nodig voor de vervaardiging van het produkt, zijn daarmee „technisch verbonden”.

Het criterium voor deze onderscheiding is de factor tijd die, op zichzelf beschouwd, („niet meer en nog”) niet te veranderen is. De kosten ontstaan door het tenietgaan van de produktiemiddelen. Nu staat Drs. v. d. L. op het standpunt dat alleen indien het tenietgaan van de produktiemiddelen causaal met het ontstaan van het produkt is verbonden, deze kosten onderdeel van de kostprijs van dat produkt uitmaken. Het tenietgaan van de tijdgebonden produktiemiddelen acht scribent *uitsluitend* een gevolg van het verstrijken van de tijd. De kosten, hieraan verbonden, zijn *dus* niet causaal verbonden aan het produkt en dienen *dus* niet in de kostprijs te worden opgenomen.

Door deze theorie vervolgens ook toe te passen op de overige kosten (salarissen etc.), komt Drs. v. d. L. ten slotte tot zijn conclusie dat *dus* alleen variabele kosten echte kosten zijn.

III. Daar Drs. v. d. L. fulmineert tegen de redeneermethode van Prof. Dr. A. Mey c.s., verdient het aandacht dat het betoog van Drs. v. d. L. eveneens de gewraakte methode volgt. Tegenover het: „alle kosten van produktiemiddelen zijn in principe gelijk (kosten van voorraden); zij moeten *dus* principieel gelijk worden behandeld” stelt Drs. v. d. L.: „de kosten van produktiemiddelen zijn principieel onderscheiden (tijd- of verbruiksgebonden); zij moeten *dus* principieel verschillend worden behandeld”. Daar beide standpunten volgens dezelfde methode van redeneren tot stand zijn gekomen, kan men zich beperken tot de tegenstelling die in uitgangspunt en *dus* in conclusie bestaat.

Dat Drs. v. d. L. onze aandacht bepaalt bij het interessante aspect van de tijdgebondenheid van een complex der produktiekosten, achten wij het meest waardevolle element in het onderhavige artikel. Ook kunnen wij bepaaldelijk wel meegaan met zijn visie, dat er tussenvormen bestaan tussen tijd- en verbruiksgebonden kosten. Iedere praktijkman, die wel eens heeft geëxperimenteerd met „100 pCt., 50 pCt. en 25 pCt. vaste kosten” weet hiervan mee te praten.

Zich voorts met Drs. v. d. L. te realiseren dat de activiteit van het management (reclamecampagne) in staat kan zijn

tijdgebonden in verbruiksgebonden kosten om te zetten, is beslist zowel voor de theoreticus als voor de practicus uiterst waardevol. Wel doet een en ander onmiddellijk de vraag rijzen, of desondanks het door Drs. v. d. L. gesignaleerde onderscheid voldoende principieel is om *dus* tot een principieel onderscheiden behandeling van beide categorieën te besluiten. Vooral dringt zich de vraag op, of het onderscheid tussen tijd- en verbruiksgebonden kosten zoveel betekenisvoller is dan hun eenheid in *technisch causaal verband* met het produkt.

Men vraagt zich af waarom de waarnemingen van de werkelijkheid die wij sub. II ad. 3 en 4 memoreerden er in het verdere betoog van Drs. v. d. L. zo bekaaid afkomen. Indien men zich voorts nog realiseert dat de factor tijd zelve technisch causaal is verbonden met het totstandkomen van het produkt, zal men tot de conclusie moeten komen dat *dus* de kosten van het verstrijken van de technisch causaal aan de produktie verbonden tijd wel degelijk in de kostprijs dienen te worden opgenomen.

Mogelijk valt er alsnog een afwijkende conclusie te forceren, door niet het *technisch causaal verband* als criterium te willen accepteren, doch slechts een causaal verband van andere orde. Maar ook dan achten wij het gemaakte onderscheid van geen praktische waarde, omdat in feite het moderne management in staat is alle tijdgebonden kosten praktisch in verbruiksgebonden kosten om te zetten.

Deze activiteiten van het moderne management doen zich reeds gelden op het moment dat tot nieuwe activiteitenplanning wordt overgegaan via de bedrijfsorganen die de technische en financiële voorcalculatie verzorgen, de budgetten toewijzen en de economische bestelseries vaststellen, kortom: zich beijveren om tijdsverloop en produktieverloop volledig te synchroniseren. Slagen deze organen in hun streven, dan staat er na verloop van tijd een nieuwe produktie-unit. Deze omvat:

Machines. Precies voldoende in type en aantal om, zonder groot risico van bedrijfsstoring, in een precies voorgecalculeerd tijdsverloop aan een zo nauwkeurig mogelijk vastgestelde marktbehoefte te kunnen voldoen, zonder prijsbederf.

Voorraden. Precies voldoende om, zonder verlies door bederf gedurende de gegeven produktietijden tot voorraad-aanvulling te kunnen overgaan, terwijl de produktie ongestoord verloopt.

Geldmiddelen. Precies voldoende om de uitgaven te kunnen dekken gedurende de periode dat nog geen inkomsten worden ontvangen.

De factoren omvatten een zekere veiligheidsmarge, echter nergens tot een omvang die vadertje tijd in staat stelt bederf of verlies van enige omvang te veroorzaken. Zelfs al zou dit management uitgaan van de theorie van Drs. v. d. L., dan nog zou het in de voorcalculatorische kostprijs *alle* kostenfactoren opnemen, omdat men aan het reclamevoorbeeld van Drs. v. d. L. meer aandacht heeft besteed dan deze er verder in zijn artikel aan heeft gegeven.

Wij achten het jammer dat Drs. v. d. L. de beslist waardevolle elementen in zijn betoog niet volledig heeft uitgesponnen, waardoor vermoedelijk zijn conclusie anders zou hebben geluid. Ook nu zijn wij van mening, dat de feitelijke inhoud van zijn betoog het onze niet ver behoeft te ontlopen. Eigenlijk gaat het onderscheid niet veel verder dan de plaats op de resultatenrekening die de vaste kosten ontvangen. Aannemend dat ook scribent een grondige analyse van de gehele resultatenrekening voorstaat, behoeft er aan feitenkennis weinig verschil te bestaan, onverschillig welk

boekingssysteem men volgt. Dezelfde feitenkennis zal echter dezelfde hoeveelheid rekenwerk vereisen, terwijl bij gebrekiger cijfergroepering in de boekingen meer hergroeperingsarbeid nodig zal zijn. Op zijn minst genomen achten wij de door Drs. v. d. L. voorgestane vereenvoudiging van de kostprijsberekening daarom een stap terug in de ontwikkeling van de administratie tot „tool for management”.

IV. Gevaarlijker dan het eigenlijke betoog van Drs. v. d. L. achten wij de voorbeelden die hij geeft en die stuk voor stuk demonstreren dat de werkelijkheid niet steeds tot voorbeeld maar vaak tot waarschuwing kan strekken.

In voorbeeld 1 ontmoeten we:

- a. een fabriek die al enige jaren slecht van werk is voorzien;
- b. een calculator die opdracht heeft „vooral niet te hoog te calculeren”;
- c. een directeur die stomweg offreert conform de kostprijscalculatie en daardoor de boot mist.

Voorbeeld 2 toont ons:

- a. door de Overheid vastgestelde prijzen;
- b. een prijsvaststelling die leidt tot grondstofverspilling.

Voorbeeld 3 behandelt:

- a. twee reizigers die ieder een uitgave doen op basis van een geschat aantal kilometers, doch verzuimen rekenschap af te leggen van het werkelijk aantal verreden kilometers;
- b. reiziger M., die hardnekkig volhardt in de overtuiging dat „wat hij in het potje doet” (sic) *kosten* zijn.

Helaas maar al te zeer uit de werkelijkheid gegrepen, want geval voor geval zouden wij uit onze eigen praktijk kunnen bevestigen. Evenwel: situaties en praktijken die het moderne kostprijsonderzoek nu juist bedoelt te voorkomen. Slaagt de wetenschap erin juiste kostprijsinzichten in de praktijk te doen toepassen, dan pas verschaft een voorbeeld uit de werkelijkheid het volgende maatgevende beeld:

1a. een fabriek die, als resultaat van een verantwoorde opzet, tijdige onderkenning van situatiewijzigingen en doelmatige aanpassing, steeds behoorlijk van orders is voorzien en dus niet behoeft mee te doen aan prijsbederf;

1b. een calculator die maar één opdracht heeft: zo exact mogelijk te calculeren;

1c. een directeur die de kostprijs gebruikt als een waardevol „tool for management”, niet als een substituuut voor het management zelve;

2a. géén door de Overheid vastgestelde prijzen;

2b. gebruik van calculatieschema's die zijn gericht op voorkoming van iedere verspilling;

3a. reizigers die de aankoop van hun abonnement volledig verantwoord zullen achten, indien minstens het geschatte aantal kilometers is verreden in noodzakelijk buitenwerk;

3b. een reiziger M., die in zijn activiteitsbepaling de guldens die hij in het potje doet evenzeer meerekent als de guldens die hij elders opbergt.

V. De voorbeelden suggereren dat Drs. v. d. L. de kostprijs uitsluitend ziet als een middel om de verkoopprijs (automatisch en conform?) vast te stellen. Niet slechts de kosten-, maar ook de kapitaalsverhoudingen, de positie op de markt, momenteel en on the long run, bepalen de bedrijfspolitiek. Over deze verhoudingen verstrekken de voorbeelden geen gegevens, zodat hun charmante eenvoud zonder meer een beletsel is om een inzicht te verkrijgen in de vermoedelijke gevolgen van de medegedeelde beslissingen.

Mogelijk zijn de figuren die in de voorbeelden de orders laten glippen wel heel pientere figuren, die weten dat de concurrentie een veel korter adem heeft en *daarom* weigeren aan verder prijsbederf mee te werken. De voorbeelden bewijzen niets, ze suggereren echter dat de directeur faalt omdat hij vaste en variabele kosten in zijn kostprijs opneemt. Als hij faalt, is dit een gevolg van het feit dat hij geen directeur is, maar een bandrecorder. Gesuggereerd wordt, dat de prijsgebonden industrieel een grondstoffenverspiller is, omdat hij rekening houdt met vaste en variabele kosten. Als hij grondstoffen verknoeit doet hij dat omdat hij het gelag niet wil betalen van een hem opgedrongen belachelijk prijsschema. Reiziger M zou falen omdat hij zijn vaste kosten gedekt wil zien. Als hij faalt is dit een gevolg van het feit dat hij denkt dat hij kosten in een potje kan doen in plaats van ze uit een potje te moeten halen.

Deze suggestieve voorbeelden hebben twee doodgevaarlijke kanten. Enerzijds wordt licht de indruk gewekt als zou het met de exacte en volledige toerekening der kosten niet zo'n vaart lopen, omdat toch de positie op de markt het al of niet aan bod komen en de opbrengst bepaalt. Anderzijds schijnt het, dat de vaste kosten „vanzelf” wel gedekt worden, als men maar aan slag weet te blijven. Beide opvattingen zouden in hun consequenties dezelfde mentaliteit en situaties kunnen terugroepen, die nog kort voor de tweede wereldoorlog in ons land bestonden op industrieel terrein. Situaties als waarin Drs. v. d. L. zijn figuranten laat spelen, maar die wij toch niet gaarne terug zouden wensen.

VI. Wij stelden sub III dat het, ook volgens de consequent toegepaste theorie van Drs. v. d. L., juist is om bij de initiale activiteitsplanning de voorcalculatorische kostprijs vast te stellen volgens het bijbelwoord: „Want wie Uwer, die een toren wil bouwen, zet zich niet eerst neder om de kosten te berekenen, of hij het werk zal kunnen volbrengen?” Een zelfde vorm van volledige opstelling der vaste en variabele kosten behoort ook gedurende de gehele activiteitsperiode gevolgd te worden, niet, zoals Drs. v. d. L. veronderstelt, op grond van de *wens* om de productie(-kosten) te zien verlopen zoals was voorgerecalculeerd, maar op grond van de *plicht* om het voor ogen gestelde doel te bereiken.

De voorcalculatie is geen wensdroom, maar een doelstelling die ieder van de betrokken verantwoordelijke figuren na ampele overweging accepteert en voor zijn deel voor zijn rekening neemt. Daar het moderne management dynamisch is, vormt iedere tussentijdse nacalculatie tevens een voorcalculatie, waarin wijzigingen in de situatie onmiddellijk leiden tot wijzigingen in de middelen waarmee men het gestelde doel (een zekere rentabiliteit) nastreeft. Daarom is het belangrijk de gedragingen van tijd- en verbruiksgebonden kostenfactoren van ogenblik tot ogenblik te volgen. Daartoe is de moderne kostprijs nog steeds het meest geschikte middel. In deze tussentijdse calculaties blijft de synchronisering van tijd en verbruik voortdurend een belangrijk element. Inderdaad is het noodzakelijk daartoe de vaste en variabele kosten, hoewel beide in de kostprijs verwerkt, als zodanig te groeperen.

Als men bedenkt welke enorme externe veranderingen binnen afzienbare tijd kunnen optreden als gevolg van de Euromarkt, is een aansporing om alle technisch met het produkt verbonden kosten van dag tot dag te blijven volgen zeker op haar plaats.

VII. Met het loslaten van de conclusies van Drs. v. d. L. ontglipt ons de in uitzicht gestelde vermindering van rekenen en cijfergroeperingsarbeid. Verantwoorde bedrijfsvoering blijft dus een kwestie van uiterste, nooit aflatende inspanning, waarbij moet worden beschikt over een gecompliceerd „tool for management”. Ook ons verlangen om ontlast te worden van een grote hoeveelheid reken- en statistiekwerk zal dus niet bevredigd kunnen worden door een groot deel van dit werk eenvoudig na te laten. Laat ons hopen dat de voortschrijdende mechanisatie of mogelijk zelfs automatisatie ons, bij aanzienlijke verlichting van de arbeid, up-to-date alle gewenste gegevens omtrent het bedrijfsgebeuren zal verschaffen.

Drs. B. van der Meer te 's-Gravenhage schrijft ons:

Het artikel van de heer J. van der Linden in „E.-S.B.” van 10 juni 1959 geeft mij aanleiding tot de volgende opmerkingen:

1. De beschouwingen van de heer Van der Linden betreffen enerzijds de formele onjuistheid van de theorie der integrale kostprijzen, anderzijds de praktische gevaren aan deze theorie verbonden. Hij vermeldt niet de grote voordelen aan deze theorie verbonden. Deze voordelen blijken in al deze gevallen — ongetwijfeld de grote meerderheid in het Nederlandse bedrijfsleven — waar de kosten van de kapitaalgoederen niet overheersend zijn, de aanschaffing van een kapitaalgoed niet in hoge mate speculatief is, en er geen sprake is van exceptionele hoog- of laagconjunctuur. In deze gevallen kan de theorie van de integrale kostprijs, die door tienduizenden boekhouders kan worden gehanteerd, haar grote nut bewijzen als rem op de neiging met de prijzen omlaag te gaan om orders (vaak incidentele orders) te krijgen. Nog steeds geldt, voor zover ik dat kan beoordelen, dat meer foutieve prijzen tot stand komen omdat men deze theorie niet toepast, dan omdat men haar ten onrechte toepast. Dit pleit sterk voor het nut van deze eenvoudige, door middelbaar personeel te hanteren, theorie, die bovendien het voordeel heeft tot afzwakking van conjunctuurbewegingen te leiden.

2. De gevallen, waarin het blindelings vertrouwen op de theorie van de integrale kosten tot rampen kan leiden liggen in het vlak van gespecialiseerde zeer kostbare automatische machines, zoals in de zware chemische industrie, de papierfabrieken en enkele andere bedrijfstakken voorkomen, in het vlak van zeer speculatieve investeringen, zoals die in de mijnbouw en in de oliewinning, verder in dat van de vaak grote researchkosten en in dat van de vaak grote initiale commerciële kosten, welke beide laatste in beginsel een overeenkomstige behandeling vragen als kapitaalgoederen. In deze gevallen is het aantal „werkeenheden” niet goed vaststelbaar, onverschillig of men deze uitdrukt in verkochte eenheden of in tijd. Een tweede moeilijkheid die zich vaak voordoet bij dit soort investeringen is dat van de toerekening aan verschillende produkten, waarvoor in de theorie der integrale kostprijs evenmin een bevredigende oplossing is gegeven, en het is uiteraard geen toeval dat dit zo is.

Wanneer men te maken heeft met schattingen van deze aard, die men niet ongestraft door een gemiddelde waarde kan vervangen, is men aangewezen op veel ingewikkelder calculatiemethoden, waarbij een beroep zal moeten worden gedaan op een wiskundige kennis die men bij boekhouders en bij bedrijfseconomen niet aanwezig mag achten. Daarbij komt dat juist in deze gevallen tussen kosten en prijs een

De Koning als tegenvoorbeeld de *aanschaffing* van twee produktiemethoden en laat de heer *Das* een nieuwe produktie-unit ontstaan. Bij de calculaties welke voor deze beslissingen worden gemaakt zullen de kosten welke hiervoor „variabel” zijn in aanmerking moeten worden genomen.

De heren *De Koning* en *Das* stellen ons fabrieken voor waarin de produktie volgens de planning verloopt en dat zou dan het geval zijn gedurende de gehele levensduur van de produktiemiddelen of, zoals de heer *Roozen* het uitdrukt, voor „de voortgezette reeks van ruilingen in de continuïteit, waarvoor het bedrijf is opgezet”. Hierbij merk ik het volgende op:

— dit kan men wel als ideaal stellen, maar de kans dat dit in de praktijk wordt gerealiseerd is nihil;

— de marginalist kan zijn economische horizon even ver leggen als de integralist. Hij betreft daarin echter alleen die toekomstige gegevens welke van belang zijn voor de huidige beslissingen en met voldoende zekerheid kunnen worden bepaald;

— neemt men in de loop van het bestaan van een produktiemiddel aanpassingsbeslissingen op grond van integrale kostprijsberekeningen, dan wordt dat produktiemiddel gedurende zijn levensduur (bij gebouwen bijv. zo'n 40 jaar lang) in het algemeen niet op de meest efficiënte wijze gebruikt en wordt al die tijd minder opbrengst genoten dan bij marginale calculatie;

— als de produktie verloopt volgens de plannen welke men had vóór de aanschaffing zal men zich erg gelukkig voelen en gemakkelijk vergeten, de plannen aan te passen aan zich wijzigende omstandigheden. Eén van die omstandigheden is dat men nu het produktiemiddel heeft en naar mijn mening — het uiteenzetten van de redenen zou mij te ver voeren — nu moet rekenen met (de vermindering ten gevolge van het verbruik van) zijn directe opbrengst-waarde.

De voorbeelden — aldus de heren *Das* en *De Koning* — suggereren dat de marginale kostprijsberekening alleen te gebruiken zou zijn als basis voor de verkoopprijs. Het voorbeeld van de grondstofverwerkende fabrikant is echter opgenomen met het oog op de efficiencycontrole. Aan enige andere functies van de kostprijs: keuze van het produkt, van het produktiemiddel of tussen twee toepassingen, worden „abonnements”-voorbeelden gewijd. Veelal wordt toegegeven dat voor deze laatste functies — samengevat als dispositiepolitiek — de marginale calculatie wel te gebruiken zou zijn, maar niet voor de efficiencycontrole en zeker niet als basis voor de verkoopprijs. In een vorig artikel („Knelpunten” in „E.-S.B.” van 10 juli 1957) legde ik de nadruk op de efficiencycontrole. Thans heeft inderdaad de functie van basis-verkoopprijs vooraan gezeten in mijn gedachten.

De heer A. de Koning te Slikkerveer:

Voor Prof. Goudriaan vormen de variabele kosten de grensprijs. Voor mij vormen zij, verhoogd met de knelpuntswaarde, steeds het richtsnoer voor alle beslissingen. Onder knelpuntswaarde versta ik de hoogste opbrengst boven variabele kosten uitgedrukt per eenheid van de relatief meest schaarse produktiefactor, welke wordt prijsgegeven als die eenheid voor een bepaalde aanwending wordt gebruikt. In het voorbeeld van de grondstofverwerkende fabrikant zijn de grondstoffen schaars. Zij moeten niet worden ingezet tegen de vervangingsprijs of aankoopprijs maar tegen de knelpuntswaarde of — indien deze hoger

zou zijn — tegen de directe opbrengst-waarde. Doet men dit dan wordt o.a. de efficiency het beste gediend. Efficiencycontrole op tijdgebonden produktiemiddelen heeft geen zin, tenzij zij relatief schaars zijn of dreigen te worden.

Arbitraire beslissingen zullen inderdaad moeten worden genomen. Het aantal daarvan valt echter mede, omdat alles wat een langere technische levensduur heeft dan onze — meestal beperkte — economische horizon, tijdgebonden is. Bovendien zijn, als een produktiemiddel bij de categorie verbruiksgebonden wordt ingedeeld, alleen de waardedalingen welke uitgaan boven de waardedalingen welke reeds ontstaan door het verlopen van de tijd, variabele kosten. Het is dus niet „of, of”, maar „indien en voor zover”. De sprong in de variabele kosten is daardoor bij overgangen niet zo groot als het geval zou zijn, als waardeverminderingen welke eerst tijdgebonden waren zouden overgaan in variabele kosten en andersom.

De heer L. J. M. Roozen te Blaricum:

1. Verbruiksgebonden voorraden kunnen zowel variabele kosten als — in het geval zij schaars zijn — knelpuntskosten veroorzaken. Tijdgebonden voorraden kunnen alleen knelpuntskosten veroorzaken en geen constante „kosten”. Voorbeelden geeft men niet omdat zij nieuw zijn, maar ter verduidelijking.

2. Dat de integrale kostprijs theorie weinig positiefs zegt over de verkoopprijs is mij bekend.

Het voorbeeld van de machinefabriek werkt de inzender als volgt uit:

I	(variabele + constante kosten)	—	variabele kosten	=	verlies
	(f. 2.000 f. 9.000)		f. 2.000		f. 9.000
II	(variabele + constante kosten)	—	opbrengst	=	verlies
	(f. 2.000 f. 9.000)		f. 10.000		f. 1.000
			verliesbeperking = f. 9.000 — f. 1.000		= f. 8.000

Ik doe dat liever op de volgende wijze:

III opbrengst	—	variabele kosten	=	winst
f. 10.000		f. 2.000		f. 8.000

In vergelijking I vallen de variabele kosten tegen elkaar weg. Men houdt dan over: constante kosten = verlies. Een resultaat, waartoe ook ik in mijn artikel kwam. Een uiteenzetting waarom ik liever van winst spreek dan van verliesbeperking zou te uitvoerig worden. Het gaat bovendien om de kniekers en niet om het (woorden)spél.

Het behalen van een zo groot mogelijke winst wordt niet bereikt met een prijs welke niet onder de integrale kostprijs komt te liggen (hoeveel er boven?) of door in contact te treden met zijn concurrenten als dat niet lukt (waarom niet eerder?) maar door te streven naar een zo groot mogelijke opbrengst boven variabele kosten over een zo groot mogelijke periode. Het zien dalen van deze opbrengsten is zeker zo'n goede waarschuwing tegen prijsbederf als het ongehoorzaam zijn aan een theorie.

De heer W. G. A. Geel te Deventer:

In mijn artikel schreef ik van tijdgebonden produktiemiddelen: „Het afnemen kan alleen worden toegerekend aan het verlopen van de tijd en kan dan ook alleen per periode worden uitgedrukt” (blz. 461, 2e kolom). Als dus de dag als werkeenheid wordt gekozen komt dat met mijn standpunt geheel overeen. Waarom het echter nodig is telkens hetzelfde bedrag (f.5) als kosten te zien en dus in de calculaties op te nemen ontgaat mij. Op de uitkomsten heeft dit geen enkele invloed.

De f. 1 verschil bij dag C komt niet voort uit het al of niet opnemen van het vaste bedrag per dag in de calculaties, maar heeft de volgende oorzaak: L biedt aan tegen een prijs van f. 24. Deze prijs is hoger dan zijn kostprijs (= de opbrengst welke hij verkregen zou hebben bij een andere aanwending van zijn dag) en hangt verder af van de marktpositie. Daar M dezelfde kennis van de markt heeft als L — de overige omstandigheden werden immers gelijk gedacht — zal hij bij een integrale kostprijs van f. $20 + f. 5 = f. 25$ toch aanbieden tegen f. 24, omdat ook hij weet dat f. 25 niet wordt geaccepteerd. Evenals in de andere gevallen is dan ook hier de uitkomst weer dezelfde.

De heer P. W. Das te Eindhoven:

III. Niet omdat ik twee verschillende woorden gebruik voor de tijd- of verbruiksgebonden produktiemiddelen moeten ze principieel verschillend worden behandeld, maar omdat waarnemingen leren dat verbruiksgebonden voorraden wel, tijdgebonden voorraden niet beïnvloed worden door het maken van produkten. Omdat het gaat om de kosten van de produkten is een geheel verschillend gedrag ten opzichte van die produkten zeker voldoende reden om tot een geheel verschillende behandeling te besluiten.

De mogelijkheid van overgangen van verbruiks- naar tijdgebonden en andersom werd in mijn artikel niet verder uitgewerkt om de aandacht niet af te leiden van de hoofdzak: het principiële verschil ten aanzien van de produkten. Voor iedere produktie is inderdaad tijd nodig. Die tijd is m.i. zelfs niet alleen technisch noodzakelijk maar ook economisch onvermijdelijk. Die tijd vergt echter geen offer, tenzij er door een bepaalde aanwending te kiezen een andere aanwending moet worden prijsgegeven.

IV, 1a en 2a. Dit is wel heel ideaal gezien:

1b. Bij het maken van voorcalculaties — zeker in de machine-industrie — moet dikwijls worden geschat. Dat kan men wat ruim en wat krap doen, zonder dat men kan zeggen dat het een of het ander onjuist is.

2b. Een voorgeschreven calculatieschema geeft als uitkomst een verkoopprijs. Dat dit via een — wat men noemt — kostprijs geschiedt is alleen maar gevaarlijk. De fabrikant uit het voorbeeld — en vele met hem — denken dat dat hun echte kostprijs is, hetgeen praktisch nooit het geval is. Vergelijking van de — op de voorgeschreven manier — berekende verkoopprijs met de eigen — variabele — kosten moet de grondslag zijn zowel van de produktieplanning als van de efficiency.

3a. Wat doen die reizigers met hun voldoening over het uitkomen van hun plannen of met hun misnoegen over het falen daarvan? Het al dan niet kopen van een abonnement hangt immers uitsluitend af van de toekomstverwachtingen!

V. Zelfs voor een goede bandrecorder is het onmogelijk om zuivere muziek voort te brengen als de band die men er op legt niet deugt.

De „overige omstandigheden” die inderdaad naast de kosten de bedrijfsplanning mede bepalen, werden gelijk gedacht. Men kan in een artikel nu eenmaal niet alles behandelen. Het kennen van de marktpositie acht ik eveneens zeer belangrijk, maar ook moeilijk. Het heeft weinig zin om, indien dit gegeven alleen maar globaal kan worden aangegeven, het andere gegeven waarop de bedrijfsplanning wordt gebaseerd, nl. de (variabele) kosten, zeer exact uit te rekenen.

Nagaan of ieder zich houdt aan wat hij voor zijn rekening heeft genomen, is inderdaad nodig. Dat daarvoor een volledige opstelling van de vaste kosten — dat zijn in dit verband de offers welke in de desbetreffende planningperiode niet beïnvloedbaar zijn — nodig is, ontgaat mij.

De heer B. van der Meer te 's-Gravenhage:

In de gevallen dat tijdgebonden produktiemiddelen een ondergeschikte rol spelen zou prijsbepaling op basis van integrale kostprijzen grote voordelen geven. Inzender geeft hiervoor de volgende argumenten:

— Eenvoud. Voor degenen die niet in staat zijn de marktpositie te onderzoeken of dat niet (bij iedere calculatie) willen doen, is naar mijn mening de volgende methode mogelijk. De variabele kosten van een order verhogen met een opslag voor iedere eenheid welke die order vergt van de factor welke een knelpunt vormt (het inkomen beperkt). Deze knelpuntswaarde wordt verkregen door van de daarvoor in aanmerking komende orders welke in het recente verleden zijn uitgevoerd en blijkens de ervaring goed in de markt lagen, de netto verkoopprijzen te verminderen met de variabele kosten en de zo verkregen opbrengst boven variabele kosten te delen door het aantal eenheden dat deze produkten van het knelpunt vergen. In deze „knelpuntskostprijs” zijn, zonder dat zij behoeven te worden uiteten toegerekend, niet alleen gedeerde vaste kosten, maar ook gedeerde winsten opgenomen. Hij benadert daardoor de verkoopprijs dichter en geeft een beter resultaat dan de zgn. integrale kostprijs (tenzij daarin behalve gedeerde vaste kosten ook gedeerde winsten worden opgenomen) en is eenvoudiger te berekenen. Ik meen hiermede ook punt 3 te hebben beantwoord.

— Juiste prijzen. Uit het verband maak ik op dat dit alleen bedoeld is voor tijden van onderbezetting. De integralist komt dan echter — als hij de te derven vaste kosten in aanmerking neemt en geen fouten maakt — op dezelfde uitkomst als waartoe ik kom (zie het eerste punt van het gezamenlijke naschrift en mijn naschrift op het ingezonden stuk van de heer Roozen). Afgezien hiervan vind ik het de vraag of van een foutieve prijs kan worden gesproken als die er voor zorgt dat produktiecapaciteit welke anders werkeloos zou hebben gestaan, nu wordt gebruikt. Dit gebruiken vergroot de „maatschappelijke koek” en daarmee de bestedingsmogelijkheid van de — gedaalde — inkomens. Deze gedachte kan ook een rol spelen bij het volgende argument.

— Conjunctuurafvlakking. Dit moeilijke onderwerp heb ik nog niet voldoende doordacht om de stelling van de inzender te kunnen beamen of bestrijden. Wel meen ik dat in dit geval moet worden gedacht aan een integrale kostprijs waarin te derven vaste kosten (en winsten) niet zijn opgenomen. Bovendien vrees ik dat, zo er al conjunctuurafvlakking aan het integraal calculeren mag worden toegerekend, deze tot stand komt ten koste van de resultaten van de ondernemingen.

Van de wiskunde heb ik geleerd dat gelijke factoren welke aan beide zijden van het = teken voorkomen tegen elkaar wegvallen. Bij de „gewone” kostprijsberekening kan dit nog al eens worden toegepast, zoals deze naschriften leren. Ik meen daarmee voor de wiskundige — die ik evenals de inzender een grote toekomst wens — het toch al moeilijk begaanbare economische pad te hebben geëffend van nodeloze en voor hem gevaarlijke obstakels.

Rotterdam.

J. VAN DER LINDEN, econ. drs.

BOEKBESPREKING

Léon Gorney: *Les économies régionales en France*. Editions Dotec, Parijs 1958, 302 blz. + 24 kaarten. fr. 1.250.

In „E.-S.B.” van 1 april 1959 gaven wij een beoordeling van het recente „handboek” van Paul Romus, getiteld „Expansion économique régionale et communauté européenne”. Heeft dit betrekking op de regionale ontwikkeling in de landen van de E.E.G. en Groot-Brittannië, het boek van Gorney is een „handboek” voor dezelfde materie met betrekking tot Frankrijk.

Bertrand de Maud'huy, voorzitter van de Conférence Nationale des Comités de Mise en Valeur de la France, karakteriseert het werk in een kort voorwoord. *Ruimtelijke ordening*, zo vangt hij aan, is een nieuwe tak van de economische wetenschap. Voor Nederland, waar dit vak een nogal „bewolkt bestaan” leidt en in de economische faculteiten nog steeds filistijns wordt behandeld, is dit een revolutionaire opvatting. Wij hebben zelfs herhaaldelijk betoogd, dat de ruimtelijke ordening ook andere categorieën omvat die „sui generis” meespelen: de civiele wetenschappen, de sociologie en de planologie. Maar goed: de economie wordt in deze materie zo vaak miskend dat overdrijving naar de andere kant de balans in evenwicht houdt. De regionale onevenwichtigheden, het blijkt ook in dit boek, zijn door economische oorzaken ontstaan — laissez-faire — en zullen met economische middelen moeten worden genezen. Wie voor interventie pleit zal het draagvlak van de rentabiliteit-in-de-ruimste-zin niet uit het oog mogen verliezen.

Het geografisch ziektebeeld van Frankrijk is wel zeer ernstig met Parijs als congestie van het platteland. De therapie geeft de inleider in de mond, te spreken van „un nouvel essor” vis à vis „une décadence apparemment irrémédiable”. In Nederland zijn wij zo ver nog niet, maar het ziektebeeld zal zich veel later hier kunnen herhalen, zodat wij goed doen onze lessen te trekken uit een geavanceerde en gepointeerde situatie. Bovendien zegt de voorrede: het Europese economische gebouw postuleert gezonde en levende gewesten, die na het démasqué van het protectionisme nog dieper zouden kunnen zinken. Dit zijn de feiten en daarnaast is er het geloof, grondslag van dit boek en het regionale werk, bij schrifte van een motto van Goethe. „Ce serait un bonheur pour la belle France, si au lieu d'un seul centre, elle en avait dix, répandant tous la lumière et la vie”.

Gorney begint uiteen te zetten hoe de industriële revolutie het ruimtelijke evenwicht heeft verstoord. De sociale, economische en demografische evenwichten zijn uit hun voegen gerukt door de technische ontwikkeling, zij zijn er — laissez-faire en als historisch-materialistisch residu — het bijproduct van. De Franse Revolutie slaakte (terecht) de boeien van de gildereglementen en schonk de steden een voordeel. Eenmaal in geconcentreerde krachtevelden geraakt was de „helse kringloop” van niets ontziende zelf-inductie niet meer tegen te houden. De administratieve centralisatie en de spoorwepolitiek namen hierin hun aandeel. De schrijver geeft voorbeelden uit de hele wereld: New York, Londen, Parijs, Berlijn, Moskou, Tokio, Rio de Janeiro en Sao Paulo. Van wijlen C. van den Berg weten wij hoe zwaar dit de economie kan belasten. Bij Gorney is het niet anders. Het

departementale budget is in de Seine vijfmaal zo groot als elders. De publieke werken kosten in de Seine per hoofd per jaar fr. 393 tegen fr. 24 in de overige departementen. Daar komt nog bij de fossilisatie van de kleine steden, overgekapitaliseerd (d.w.z. met steeds meer onderbezette sociale diensten) en zwaar belast.

De economische expansie en de ruimtelijke ordening streven een „mise en valeur”, een betere benutting van de standplaatseigenschappen, van het nationale potentieel na. Met het oog hierop is één van de belangrijkste doeleinden „de susciter des missions d'économistes chez les géographes”. De gegevens voor spreading zijn immers veel gunstiger geworden: energie, nieuwe materialen, agrarische hervormingen, transportverbetering, telecommunicatie, toeristische trek, culturele decentralisatie. Ook institutioneel zijn er meer mogelijkheden nu er geen monolithische machtsconceptie meer nodig is om administratieve particularismen terug te dringen (oh Van Hogendorp!). Schoon ook hier nog vele fossielen moeten worden begraven. De staatsrechtsspecialist en de bestuurswetenschappen verdienen dus ook een plaats in het team voor ruimtelijke ordening, zo geven wij nogmaals Prof. Klein toe.

Wij zullen Gorney niet geheel volgen in zijn lucide betoog over het ontstaan van het economisch regionalisme, het zoeken van toevallige (aardgas), doelbewuste (atoomcentrales) of van nature rendabele (nieuwe havens) „pôles de croissance” (kernen in de Nederlandse wetgeving), de „métastase cancéreuse” (zoals hij de randstedelijke ontwikkeling van Parijs kwalificeert), de „comités d'expansion économique” met op E.T.I.'s lijkende studie-organen, het „institut français des économies régionales”. Ook de organisaties voor de verhoging van de produktiviteit spelen een rol in de regionale opleving. De Nationale Conferentie, waarvan de heer de Maud'huy voorzitter is, overkoepelt de regionale raden en laat de ontwikkeling niet aan centralistische organen over. Overigens zijn vele Ministeries bij het werk betrokken en is er als in Nederland een Raad voor de Ruimtelijke Ordening („Groupe de Synthèse”). De laatste ressourceert onder het „Commissariat général du plan de modernisation et d'équipement” dat onder de Minister-President valt.

De economische departementen hebben, zoals in de meeste landen, de meeste zeggenschap. De materie wordt veelzeggend geduid als „orientation économique”. Sympathiek is dat de decreten zich ver houden van een autoritaire planning, en het actieveld van de lokale economische organen juist vergroten. Deze zijn daartoe voorzien van financiële attributen, zonder welke autonomie een dode letter is. Een nationaal fonds voor de ruimtelijke ordening doet de Staat participeren in de inrichting van woon- en industriële zones. Een waarborgfonds stelt in staat de agrarische afzet te heroriënteren. Het fonds voor economische en sociale ontwikkeling bevordert moderniseringsplannen voor industriële, agrarische, commerciële en toeristische bedrijven en regionale actieprogramma's door middel van voordelige leningen. Ook de energievoorziening en havens vallen hieronder.

Regionale ontwikkelingsmaatschappijen, thans tien in getal, zijn met de uitvoering belast: Van 1948 t/m 1957 was hiervoor fr. 30 mrd. beschikbaar. Andere financieringsmethodes bestaan in staatsgaranties, rentebonificaties, subsidies (voor omscholing) en fiscale ontheffingen.

Deze middelen worden eveneens aan de regionale maatschappijen van ontwikkeling ter hand gesteld. Deze trachten bovendien de regionale besparingen te mobiliseren. Twintig regionale maatschappijen voor financiële studies bevorderen vestigingen en uitbreidingen. Ook de werkgeversverenigingen zijn regionaal werkzaam met overheidssteun, namelijk waar bepaalde branches regionaal sterk gebonden zijn (textiel in Nord; papier in Nancy, katoen in de Vozezen).

Bijzonder belangrijk zijn de Sociétés d'économie mixte d'équipement, werkzaam „entre la rigidité administrative et la carence individuelle”, ter bevordering van de infrastructuur op allerlei terreinen (ook herbebossing, toerisme, landbouw). Zij werken met maximaal 65 pCt. overheidsfinanciering en groeperen vele provincies. Een centrale maatschappij overkoepelt hen. De regionale actieprogramma's ten slotte omvatten de projecten die nationale goedkeuring hebben verkregen en zullen op de duur in het nationale plan geïntegreerd worden. Van de nog niet genoemde programmapunten noemen wij nog de visserij, huizen- en stedenbouw, de culturele uitrusting en de beroepsvorming. Een speciaal comité dat de omgeving van Parijs bestrijkt waakt tegen het ondergaan van en ondergaan in het hoofdstedelijke imperialisme.

Van de speciale punten noemen wij nog het opstellen van eenvoudige economische profielen, het begin van regionale jaarrekeningen, die de personeelsbezetting en omzetcijfers per regionale branche weergeven. Zij bieden de mogelijkheid een groeiend inzicht te krijgen in de produktiviteitsverhoudingen, de kosten per standplaats, de betekenis van de infrastructuurwerken, de regionale reacties op de conjunctuur enz. Ook voor Nederland wordt deze behoefte aparter, hetgeen geleid heeft tot een bespreking tussen het C.B.S. en de E.T.I.'s.

Het boek appelleert aan de jeugd. De regionale economie is niet abstract en droog, maar concreet, genereus en gefundeerd op wat aan de jeugd eigen is: wantrouwen in het gemak, in particularismen en kwaadaardige en verlamme rivaliteiten. Ook in haar praktijk heeft zij de jeugd nodig en verzet zij zich tegen de regionale vergrijzing. Ten slotte blijkt zij zich gemakkelijk in alle partijpolitieke programma's in te passen. Wij zijn Gorny dankbaar voor zijn voortreffelijke samenvatting, die blijkt geeft van een „penser avec les mains”.

Middelburg.

Drs. M. C. VERBURG.

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt.

Op de geldmarkt deden zich de afgelopen week geen schokkende dingen voor. De markt-disconto's voor schatkistpapier bleven ongewijzigd met noteringen van $1\frac{3}{4}$ en $1\frac{13}{16}$ voor het kortlopende papier. De officiële callgeldnotering bleef op $1\frac{1}{2}$ pCt. gehandhaafd. Wel werd er naar het scheen hier en daar een niet-officieel kwart of half procentje méér voor call betaald tegen het einde van de oude kasreserveperiode. Uiteraard betrof dit instellingen, waar het i.v.m. de liquiditeitseisen kracht kostte de eindjes aan elkaar te knopen.

Voor de nieuwe juli/augustus-periode werd inmiddels het kasreservepercentage door de Centrale Bank verhoogd

van 6 tot 7 pCt. Daar de aanleiding voor de verlaging van de vorige maand — van 7 tot 6 pCt. — van kennelijk „efemere” aard was geweest, nl. vergemakkelijking van de via het bankwezen geëffectueerde stortingen op de jongste staatslening, baarde dit terug-omhoog-schroeven geen opzien. Evenmin baarde het zorgen, daar er een nogal fors bedrag aan geld naar de banken was gestroomd en nog verder zal stromen uit hoofde van aflossingen op schatkistpapier door het Rijk der Nederlanden.

Ook de beheerders van de Schatkist hadden blijkbaar een open oog voor de welgevulde bankkassen. Tegen 28 juli werd nl. een inschrijving op schatkistpapier bij de Agent uitgeschreven. Noch het bedrag, noch de rentepercentages werden vooraf vastgesteld; vast staat slechts, dat drie- en twaalfmaandspromessen worden aangeboden. Alles bij elkaar dus een echte „tender” met de — door de uitschrijver zelve beïnvloede — ontknoping pas straks aan het einde van het stuk.

De kapitaalmarkt.

Op de aandelenmarkt heerste de afgelopen week over het algemeen een rustige vaste stemming. Aan het begin van de week dreigden echter bankaandelen even uit de band te springen. Zo stegen bijv. aandelen Rotterdamsche Bank op één dag 28 punten; de volgende dag daalde dit fonds echter weer 20 punten. Deze wilde sprongen bij fondsen, die zich gewoonlijk door waardigheid en rust kenmerken, werden toegeschreven aan ietwat geforceerd uitgevoerde aankooporders van de zijde van internationaal georiënteerde Duitse beleggingsfondsen, in welker portefeuilles ook aan sommige Nederlandse binnenlandse aandelen een eervolle plaats is ingeruimd. Trouwens ook bij andere binnenlandse aandelen, bijv. Ver. Machinefabrieken, om maar te zwijgen van meer internationaal getinte aandelen als Aku, was weer sprake van vraag van Duitse zijde.

Dat de vraag naar Nederlandse aandelen niet alleen van Germaanse oorsprong is, bleek wel uit het bericht, dat de aandelen van het Rotterdamsch Beleggingsconsortium, de grootste Nederlandse open beleggingsmaatschappij, in de notering van de Parijse effectenbeurs zullen worden opgenomen. Voegt men bij dit alles de voortdurende buitenlandse vraag naar de super internationale aandelen Philips — deze week nog aangewakkerd door berichten omtrent een consolidatie van Amerikaanse belangen van deze onderneming — dan ontstaat aldus de indruk, dat de Westeuropese integratie in de kapitaalsfeer bepaald niet tot leuzen bepaald blijft.

In de obligatiesector hadden sommigen ter beurze wat zorgelijk tegen de emissie van $4\frac{3}{4}$ pCt. obligaties K.L.M. aangekeken. De uitslag bracht echter ook op dit punt een en al zonneschijn, althans voor de emittenten. Deze emissie slaagde nl. glansrijk, zelfs met sterke reductie bij de toewijzing, wel een teken, dat het met de obligatiemarkt vooralsnog niet zo somber gesteld is als sommigen blijkbaar meenden. Trouwens het feit, dat er bij de Nederlandse spaarbanken gedurende het eerste halfjaar 1959 een bedrag van in totaal ca. f. 460 mln. méér is ingelegd dan teruggevraagd, zulks ondanks grote bestedingen voor t.v.-apparaten, buitenlandse reizen en ander spel en vermaak, maar wellicht wel ten dele dank zij effectenuitverkoop naar het buitenland, vormt reden om voorlopig een al te grote zwartgalligheid t.a.v. de niet risicodragende sector van de kapitaalmarkt maar wat uit te stellen bijv. tot de term „overbesteding” weer eens sterk in de mode zal komen.

Aand. indexcijfers	A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	2 jan. 1959	17 juli 1959	24 juli 1959
Algemeen		255	294	296
Internat. concerns		375	424	426
Industrie		174	216	217
Scheepvaart		151	152	152
Banken		138	182	183
Indon. aand.		103	127	128

Aandelen		f. 183,20	f. 155,40	f. 155,10
Kon. Petroleum		452	574½	574
Unilever		493%	638½	656
Philips		262	369%	372½
A.K.U.		341	549	560
Kon. N. Hoogovens		193	225	226½
Van Gelder Zn.		158½	165½	157½
H.A.L.		253½	330	320
Amsterd. Bank		131½	149%	150½
Ver. H.V.A. Mij-en				

Staatsfondsen				
2½ pCt. N.W.S.		59%	58	57
3½ pCt. 1947		90½	92½	92%
3¼ pCt. 1955 .I		87%	87%	86½
3 pCt. Grootboek 1946		88%	89%	89½
3 pCt. Dollarlening		90½	90½	89%
4½ pCt. Néderland 1958		99½	99½	99½

Diverse obligaties		2 jan. 1959	17 juli 1959	24 juli 1959
3½ pCt. Gem. Rotterdam 1937 VI		90½	90%	91%
3¼ pCt. Bk. v. Ned. Gem. 1954 II/III		81½	87½	87%
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen		89	91%	92
3½ pCt. Philips 1948		95	96	95½
3¼ pCt. Westl. Hyp. Bank		83½	87%	87%
6 pCt. Nat. Woningb. len. 1957		110	110%	109

New York				
Aandelenkoersgemiddelde				
Dow Jones Industrials		588	657	664

J. C. BREZET.

U reageert op annonces in „E.-S.B.“?
Wilt U dat dan steeds kenbaar maken!



HOLLANDSCHE SOCIETEIT VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.

Hoofdkantoor Nederland:
Herengracht 475, Amsterdam-C. tel. 221322

Head Office Canada:
1130 Bay Street, Toronto 5

... meer dan anderhalve
eeuw levensverzekering

KWANTITEIT of KWALITEIT?

Wanneer het U vooral om de kwantiteit van de reacties op door Uw onderneming geplaatste personeelsannonces gaat, dan menen wij er goed aan te doen U tevoren te moeten afraden deze annonces in „E.-S.B.“ te plaatsen. Honderden reacties voorspellen wij U beslist niet.

Wilt U echter een indruk hebben van de kwaliteit van de binnenkomende reacties, dan zal het U interesseren dat talrijke grote ondernemingen regelmatig „E.-S.B.“ inschakelen als medium voor het oproepen van functionarissen op hoog niveau. De ervaring leert deze bedrijven namelijk dat een oproep, in „E.-S.B.“ geplaatst, een prima selectie van het aantal reacties betekent, hetgeen een niet onbelangrijke aanwijzing is wat betreft het „aanbod“.

Zoekt U het in de kwaliteit van de reacties op Uw personeelannonces, dan geven wij U ernstig in overweging om „E.-S.B.“ als medium in te schakelen.

Advertentie-afdeling
Postbus 42 — Schiedam

*Middengrote industriële onderneming van naam
vraagt ter completering van de staf der Ver-
koopmedewerkers een*

topfunctionaris

die elders reeds leiding heeft gegeven bij het verkopen van gerenommeerde merkartikelen in Nederland of West-Europa, ervaring heeft opgedaan in het meebepalen van het commerciële beleid en in staat is om uit markt-analytische gegevens de juiste conclusies te trekken.

Gevraagd wordt een persoonlijkheid van formaat, met uitgesproken verkoopkwaliteiten; die aan bijzonder hoge eisen ten aanzien van commerciële scholing en feeling, tactisch vermogen en zelfstandigheid kan voldoen.

Goede beheersing der moderne talen in woord en geschrift is noodzakelijk.

De salariëring zal volledig in overeenstemming zijn met de belangrijkheid der functie.

Sollicitanten tot de leeftijd van ongeveer 40 jaar, die menen aan genoemde eisen te kunnen voldoen, worden uitgenodigd een eigenhandig geschreven brief in te zenden aan het bureau van dit blad, onder no. E.-S.B.

51-7, Postbus 42, Schiedam.

CENTRAAL BEHEER

Singel 126-130, Amsterdam-C.

ONDERLINGE VERZEKERINGEN VOOR HET BEDRIJFSLEVEN

WET-RISICO

Bedrijfs-w.a.-verzekering.

Motorrijtuigverzekering
w.a.-dekking voor alle
motorrijtuigen f. 500.000,-
per gebeurtenis.

Ongevallenverzekering voor
inzittenden van personen-
auto's.

BRAND-RISICO

Brand- en bedrijfsschade-
verzekering voor industriële
en andere objecten.

Belangrijke besparing op de
premie.

Verzekerd bedrag ruim
2 miljard gulden.

MOLEST-RISICO

Molestverzel ering
ingeschreven bedrag ruim
7 miljard gulden.
Stormverzekering
verzekerd bedrag ruim
1 miljard gulden.

VERVOER-RISICO

Transportverzekering van
goederenzendingen in
binnen- en buitenland.

PENSIOEN-RISICO

Ouderdoms-, weduwen-,
wezen- en invaliditeitsver-
zekering van werknemers.
Verzekerd bedrag ruim
1 miljard gulden.
Belegd vermogen 250
miljoen gulden.