

# **Economisch - Statistische Berichten**

**45e JAARGANG - 20 APRIL 1960 - No. 2231**

Reisdeviezen



# R. MEES & ZONEN

## Rotterdam

BANKIERS EN ASSURANTIE - MAKELAARS

Bagage- en ongevallenverzekeringen

# KARTRO KARBON

LET OP DE GROTE VOORSPRONG OP  
ALLE ANDERE KARBONSOORTEN.

# CARBOREX

met SILICONOL-B

## N.V. KARTRO

Kloveniersburgwal 47, Amsterdam-C.  
Tel. 22.33.11 (3 lijnen).

**Maak gebruik van  
de rubriek**

## VACATURES

voor het oproepen van sollicitanten voor leidende functies. Het aantal reacties, dat deze annonces ten gevolge hebben, is doorgaans uitermate bevredigend; begrijpelijk: omdat er bijna geen grote instelling is, die dit blad niet regelmatig ontvangt en waar het niet circuleert!

## ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van de  
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.*  
Telefoon redactie: (010 of 01800) 5 29 39. Administratie:  
(010 of 01800) 3 80 40. Giro 8408.

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

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

Abonnementen: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-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 exemplaren van dit nummer 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 6 93 00, toestel 1 of 3).*

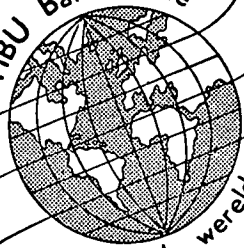
Advertentie-tarief *f. 0,30 per mm. Contract-tarieven op aanvraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f. 0,60 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van redenen te weigeren.*

# HBU



# HBU

HBU Bankservice



omvat de wereld

→ Onze bankservice staat ter beschikking van de zakenman,

→ die prijs stelt op een vlotte en juiste behandeling van zijn belangen,

→ waar ook ter wereld.

**Ook voor U: de HBU**

**HOLLANDSCHE BANK-UNIE N.V.**  
AMSTERDAM - DEN HAAG - ROTTERDAM

# Vertegenwoordigers

Duizenden vertegenwoordigers trekken dagelijks door ons land voor het verrichten van hun verkooptaak, een taak die zowel lichamelijk als geestelijk hoge eisen stelt. Welke beloning ontvangen zij nu voor hun werkzaamheden en hoe zijn hun overige arbeidsvoorwaarden geregeld? Teneinde hierover wat meer te weten te komen, zijn deze beweeglijke beroepsbeoefenaren, althans statistisch, bij de kraag gegrepen. De resultaten, die de in 1958 gehouden enquête heeft opgeleverd, zijn zojuist gepubliceerd in de vorm van een boek vol cijfers<sup>1)</sup>.

Aan 3.535 ondernemingen is een vragenlijst gezonden, welke bestond uit drie gedeelten. In het eerste gedeelte werden vragen gesteld betreffende de karakteristiek der bedrijven: de aard der bedrijvigheid, de belangrijkste nevenbedrijvigheden, het percentage van de in het binnenland geplaatste omzet en het voeren van merkartikelen.

In het tweede gedeelte werd geïnformeerd naar de gekozen afzetwegen, de wijzen waarop het contact met de afnemers plaatsvindt en naar de samenstelling van de verkoopstaf.

Voor het invullen van de verlangde gegevens over de vertegenwoordigers was het derde gedeelte van het enquêteformulier bestemd. Gevraagd werd naar de wenselijk geachte vooropleiding, rayon- en taakstellingsvraagstukken, de basis- en andere

regelingen voor de honorering, het salarisspeil en naar de pensioen-, vakantie- en onkostenregelingen. De ondernemingen moesten hierbij haar vertegenwoordigers in drie groepen verdelen, t.w. routine-verkopers, vaktechnische verkopers — de prestaties van deze twee categorieën te beoordelen met het hoofdaccent op de bereikte omzet — en overige verkopers (hoofdaccent op het kweken en onderhouden van relaties). Onder vertegenwoordigers werden blijkens een voetnootje bij het formulier ook reizigers verstaan.

<sup>1)</sup> „Beloning en organisatie van de arbeid van in het binnenland werkende vertegenwoordigers in dienst van grotere ondernemingen; resultaten en op initiatief der Nederlandse Vereniging van Commerciële Directeuren (N.C.D.) en in samenwerking met de Contactgroep Opvoering Productiviteit (C.O.P.) gehouden enquête”. Publikatie van de Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam. H. E. Stenfert Kroese N.V., Leiden 1960, 224 blz., f. 14.

De, in belangrijke mate representatief geachte, enquête was niet anoniem. De uiteindelijke steekproef omvatte 1.820 ondernemingen; van deze werden 785 volledig ingevulde formulieren ontvangen. Het aantal ondernemingen dat routineverkopers in dienst had bedroeg 485, dat met de categorieën technische en overige verkopers resp. 269 en 225. Dit totaal is hoger dan het totaal der 785 ondernemingen, omdat een aantal ondernemingen meer categorieën vertegenwoordigers in dienst bleek te hebben.

In onderstaand staatje zijn enige der overvloedige gegevens — het boek geeft vele cijfers in en welgeteld 70 tabellen tussen de tekst en in een der bijlagen nog eens

22 tabellen — samengebracht. Bij vergelijking van de hier opgenomen percentages blijkt, dat er een aantal vrij markante onderlinge verschillen in de door de ondernemingen getroffen regelingen voor de drie categorieën vertegenwoordigers bestaat. Zo vermeldt, om slechts een enkel voorbeeld te noemen, voor routineverkopers maar 23 pCt., voor technische verkopers 41 pCt. en voor overige verkopers zelfs 55 pCt. der ondernemingen uitsluitend vast salaris. Terecht wordt erop gewezen, dat aan kleine procentuele verschillen slechts zeer betrekkelijke waarde kan worden gehecht, gegeven het verschil in aantallen voor de drie groepen

*Procentuele verdeling der ondernemingen, naar verschillende aspecten*

	Routine-verkopers	Technische verkopers	Overige verkopers
<b>Wenselijk geachte vooropleiding</b>			
L.O., U.L.O., M.U.L.O., U.T.S. of ambachtsschool .....	42	26	22
M.T.S. ....	3	27	6
H.B.S., Gymnasium, Handelsschool ..	36	27	47
<b>Basisregelingen voor de honorering</b>			
Uitsluitend vast salaris .....	23	41	55
Vast salaris aangevuld met provisie ..	61	50	38
Uitsluitend provisie .....	9	4	3
<b>Basis der vergoeding voor autokosten</b>			
Vast bedrag .....	13	13	9
Declaratie tot vastgesteld maximum ..	3	3	2
Declaratie zonder vastgesteld maximum	14	19	21
Auto op kosten bedrijf .....	42	41	44
Kosten uit bruto-inkomen te bestrijden	7	2	2
Privégebruik toegestaan met vergoeding	40	43	42
Privégebruik toegestaan zonder vergoeding .....	45	47	44
Privégebruik niet toegestaan .....	15	10	14
<b>Inkomenspeil</b>			
f. 6.900 of lager .....	32	21	31
f. 6.900 - f. 10.000 .....	41	48	37
f. 10.000 of hoger .....	16	19	23

vertegenwoordigers en de relatief kleine totalen.

Deze jongste publikatie van de Stichting voor Economisch Onderzoek stelt de lezer met wat uithoudingsvermogen in staat niet alleen inzicht te verkrijgen in de wijzen waarop de belangrijkste arbeidsvoorwaarden en de vergoedingen van kosten zijn geregeld, maar ook in de organisatie van de arbeid der vertegenwoordigers. Ondanks de omvang geeft het boek niet, zoals sommige hobbyboekjes in hun titel beweren, „alles over” het onderwerp: het onderzoek van de verkregen gegevens zal nog worden voortgezet. Evenmin is de hier aangekondigde publikatie geschikt „voor iedereen” blijkens de mededeling, dat zij geen lichte lectuur kon zijn, tenzij de verslaggeving was opgeofferd aan de vorm van aanbidding, hetgeen echter voor een wetenschappelijk instituut geen aanvaardbaar alternatief werd geacht.

## INHOUD

	Blz.		Blz.
Vertegenwoordigers .....	435	Enige kwantitatieve aspecten van de ontwikkeling van de crematie, door Drs. J. J. Visman en M. Dijkstra .....	445
Parlement en economie, door Prof. Dr. J. Wemelsfelder .....	436	Europa-bladwijzer No. 8 b .....	446
Fiscus en vervangingswaarde; een macro-economische beschouwing, door Dr. C. de Galan .....	439	<b>Ingezonden stukken:</b>	
Het grootbedrijf in de detailhandel; recente ontwikkelingen in de Verenigde Staten, door Drs. H. R. Wortmann .....	442	Waardevast pensioen, door C. P. A. Bakker en Drs. J. Zwakhals met een naschrift van Mr. B. A. Brouwer .....	450
		Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman .....	453

**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. J. Hartemink.

**COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:** F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars; J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. J. Vlerick.

De meningsvorming van de parlementariër-politicus komt op geheel andere wijze tot stand dan die van de econoom van professie. Laatstgenoemde denkt in samenhangen en verbanden en tracht elk verschijnsel in relatie tot andere verschijnselen te zien. De parlementariër-politicus daarentegen denkt in schablonen en slagzinnen. In het licht hiervan is een Duitse enquête interessant, waarin de reacties van Duitse parlementariërs op een grote serie vragen van financieel-economische aard zijn weergegeven. Uit deze enquête krijgt men de indruk, dat de kennis van de moderne economische politiek onder de Duitse parlementariërs gering is, dat men desondanks uitgesproken meningen over economische beleidsproblemen heeft en bekend maakt, dat het denken in het algemeen inconsistent is, hetgeen gedeeltelijk kan worden verklaard uit onvoldoende kennis en gedeeltelijk uit het denken in clichés. De buitenstaander krijgt de indruk, dat de positie van de parlementariër-politicus zowel hier als in het buitenland aan een voortdurende uitholling blootstaat. Het is aan de sociologen om te analyseren of de parlementariër-politicus op deze hem bedreigende gevaren reageert of heeft gereageerd met een versterkt denken in politieke clichés.

# Parlement en economie

## De parlementariër-politicus.

Naarmate de economen meer en meer ontdekken, dat hun ideeën en concepties niet in de praktijk worden gerealiseerd en dat zij in feite voor stoelen en banken praten, gaat men zich intensiever bezighouden met de diagnose van de oorzaken van dit verschijnsel. Steeds duidelijker komt daarbij aan het licht, dat de gedragingen van vele groepen, organen en organisaties, die direct zijn betrokken bij het economisch beleid (overheid, parlement, publiekrechtelijke organen enz.), of hierop indirect invloed uitoefenen (vakbeweging, werkgeversorganisaties e.d.), in menig opzicht sta-in-de-wegs zijn voor een gezond economisch beleid. Verwacht mag dan ook worden, dat in de toekomst in steeds sterkere mate aandacht zal worden besteed aan het gedrag van al deze organen en hun invloed op het economisch proces. Hopelijk zullen de verworven inzichten in dit gedrag mettertijd ook in de leerboeken worden geïntegreerd, opdat de arme student, die het nu vaak moet duizelen, duidelijk wordt waarom de recepten voor economische en financiële politiek, die hij in zijn leerboeken vindt aanbevolen, in de praktijk zelden worden toegepast.

Aanleiding tot dit artikel over speciaal het gedrag van het parlement in economische aangelegenheden is een studie die in Duitsland is verschenen onder de titel „Die Politiker und die Währung”<sup>1)</sup> van de hand van Prof. Dr. G. Schmolders. Deze studie is gebaseerd op een bijzonder geraffineerd opgestelde enquête, die onder Duitse parlementariërs werd gehouden en die bedoeld was om de meningsvorming op het terrein van de economische politiek van de Duitse volksvertegenwoordigers te analyseren.

Het is zonder meer duidelijk, dat de meningsvorming van de parlementariër-politicus op geheel andere wijze tot stand komt dan de meningsvorming van de econoom van professie. Laatstgenoemde denkt in samenhangen en verbanden en tracht elk verschijnsel in relatie tot andere verschijnselen te zien. Het economisch en financieel be-

leid kan door de econoom „pur sang” slechts worden geanalyseerd tegen de achtergrond van het economisch geheel en zorgvuldig worden de instrumenten van de economische politiek onderscheiden in „conflicting instruments” — d.w.z. instrumenten die in hun uitwerking op het economisch proces met elkaar in strijd komen — en „supporting instruments” — d.w.z. instrumenten die elkaar in hun uitwerking op het economisch proces aanvullen.

De parlementariër-politicus moet echter veel meer in schablonen denken en zich voortdurend voor ogen houden, dat hij personen of groepen met tegengestelde belangen aan zich moet binden. Zo kan hij vandaag vanaf het podium het publiek moeten bezweren, dat hij een gezworen vijand van de inflatie is, terwijl morgen een politieke toogdag zijn welsprekendheid voor volledige werkgelegenheid kan opvragen. Diverse omstandigheden bepalen of bevorderen het typische denk- en gedragspatroon van de volksvertegenwoordiger. In de eerste plaats brengt de politieke carrière mee, dat de aspirant-politicus op iedere hogere sport van de politieke ladder steeds zichzelf tegenover zijn omgeving moet bevestigen. De politicus zoekt het publiek, ja moet het zelfs zoeken. Hij leeft van en misschien soms wel op het publiek. Zijn gedrag kan — zij het op een ander plan — in bepaalde opzichten lijken op dat van de acteur, de circusartiest of de kermisgast, al naar gelang de standing van de partij waartoe hij behoort.

De politicus moet echter niet alleen zichzelf op weliswaar bescheiden doch niettemin overtuigende manier op gezette tijden publiekelijk pousseren; hij moet ook, omdat hij deel heeft aan een ruimer geheel, met zijn partij en de activiteiten van zijn partij langs de rijen van het publiek gaan, dat geïnteresseerd moet blijven in de politieke waar die door zijn partij wordt aangeboden. Naast acteur is hij evenzeer een marskramer of standwerker van hogere orde.

In een nog ruimer kader gezien kan men het gehele parlement zien als een groep met een groepsbesef, waaraan de parlementariër-politicus deel heeft. Het groepsbelang

<sup>1)</sup> Fritz Krapp-Verlag, Frankfurt a. Main 1960.

is hierin gelegen, dat de gehele groep (= het parlement) voortdurend actief en strijdbaar moet zijn om haar invloed op het overheidsbeleid vast te houden en te waken tegen iedere uitholling van macht die voortdurend dreigt van de zijde van de tegenspelende bureaucratie. Ook dit laatste geeft een bepaald cachet aan het optreden van volksvertegenwoordigers, ook wanneer het gaat om sociaal-economische en financiële problemen. Wij komen hier nog op terug.

Ten slotte moet bij een analyse van de opinievorming van de parlementariër over economische problemen in aanmerking worden genomen, dat de laatste decennia de economische wetenschappen een hoge vlucht hebben genomen. Het is bijzonder moeilijk, zeker voor diegenen wiens dagelijks werk het niet is, om de ontwikkeling van de moderne economische technieken van analyse en therapie bij te houden. De vraag is dan ook gewettigd, of men van iedere parlementariër kan of moet verwachten, dat hij op goede voet staat met moderne inzichten in algemene economisch-financiële en sociale samenhangen, of dat men de coupé van de moderne economie slechts wil reserveren voor financiële en economische experts.

Hoe dit alles verder ook zij, de parlementariër-politicus zelf ontkent doorgaans, dat hij niet in samenhangen, doch in slagzinnen en schablonen denkt. Hij wijst dan op zijn hogere en algemenere verantwoordelijkheden, die boven de enge partijbelangen uitstijgen, zoals ook het parlement in een ware democratie hoedster van het algemeen belang moet zijn. Zelfs deze laatste uitspraken kunnen op hun beurt echter weer vaste denkclichés zijn.

In het licht van het bovenstaande nu is de Duitse enquête interessant, waarin de reacties van Duitse parlementariërs op een grote serie vragen van financieel-economische aard zijn weergegeven.

#### De Duitse enquête.

Ter illustratie volgen hieronder enkele frappante resultaten uit het Duitse onderzoek.

#### *Het niveau van de staatsuitgaven.*

De eerste vragen in de enquête hadden betrekking op een probleem, dat alle afgevaardigden in beginsel aangaat, nl. het niveau der staatsuitgaven. Het beeld is tekenend: slechts 27 pCt. van de afgevaardigden verklaart zich tegenstander van een verder groeiend aandeel van de staatsuitgaven in het nationaal inkomen. Een en ander neemt niet weg, dat uit deze principiële „zuinige” groep toch nog niet minder dan 1/6 deel bij de beantwoording van een andere vraag voorstander blijkt te zijn van de uitvoering van een groot aantal kostbare ambitieuze projecten (!). Boven de genoemde 27 pCt. „principiële” bezuinigers komen nog 18 pCt. zuinige pessimisten, die de groeiende staatsuitgaven als een onontkomelijk en niet te bestrijden fatum ondergaan. Ook van deze groep is weer 1/5 deel voorstander van de uitvoering van een grote reeks kostbare projecten. Van de afgevaardigden propageert 44 pCt. zonder enige reserve procentuele verhoging van de staatsuitgaven. Het is niet verwonderlijk, dat juist in deze groep een bijzonder groot aantal ambitieuze projectenbevoorwaarden wordt aangetroffen.

#### *Sparen en consumeren in hoog- of laagconjunctuur.*

Aangezien men kennelijk sparen een deugd vindt gedachtig de slagzin, dat een spaarzaam volk een deugdzaam



**ROTTERDAMSCH E BANK**

**FINANCIERING VAN  
IMPORT- EN EXPORT-  
TRANSACTIES**

MEER DAN 300 VESTIGINGEN IN NEDERLAND

(Advertentie)

volk is, verklaart dit waarschijnlijk het feit, dat slechts een paar procent van de afgevaardigden vóór verhoging van de consumptie is. Dit antwoord blijkt verder geheel onafhankelijk te zijn van de vraag, of men de conjuncturele situatie als depressief dan wel als een hausse kenschetst en evenzeer onafhankelijk van de toekomstverwachtingen die men ten aanzien van de conjuncturele ontwikkeling heeft.

#### *Het voorkomen van crises.*

Ruim 80 pCt. van de volksvertegenwoordigers is van mening, dat crises voorkomen of getemperd kunnen worden. Waarschijnlijk omdat het begrip kredietexpansie voor iedereen een onaangename gevoelswaarde heeft, blijkt echter ondanks het grote aantal conjunctuuroptimisten niet minder dan 75 pCt. van deze optimistische groep tegen kredietexpansie in een depressie te zijn. Beter brengen in dit verband de bankpolitiek en de belastingpolitiek het er als bestrijdingsmiddelen van af. Ook hier kan echter weer een controversieel denken worden gesignaleerd. De meeste parlementariërs die de belastingpolitiek voor de crisisbestrijding willen gebruiken, stellen later bij de beantwoording van een andere vraag, dat de Staat zijn uitgaven voor belangrijke sociale en politieke taken onder geen enkele voorwaarde of omstandigheid mag verzaken, zodat volgens dezelfde parlementariërs budgetpolitiek een ongeschikt instrument is voor het voeren van conjunctuurbeleid.

#### *Conjunctuur en wisselkoers.*

Van de ondervraagde afgevaardigden vindt 80 pCt., dat stabiele wisselkoersen en volledige werkgelegenheid verenigbaar zijn. Zelfs van de progressieven die vóór kredietinflatie in tijden van laagconjunctuur zijn, ziet 61 pCt. geen tegenstelling tussen stabiele wisselkoersen en volledige werkgelegenheid.

#### *Budgetoverschotten in hoogconjunctuur.*

Aan de fámeeuze begrotingsoverschotten die Duitsland enige tijd geleden kende (de zgn. Julius-Turm) werd door 2/3 van de afgevaardigden geen enkel conjunctureel aspect



verbonden gezien. Men vindt kasoverschotten ongewenst, omdat de Staat „moet uitgeven wat wordt verdiend”. Bovendien vindt men, dat er genoeg taken zijn waarvoor kasoverschotten kunnen worden ingezet („Kasse macht sinnlich”). Van hen die menen, dat van reservevorming door de Staat in de praktijk toch nooit iets terecht kan komen, blijkt desondanks toch weer 16 pCt. voor handhaving van de kasoverschotten te zijn.

Bovenstaande punten vormen slechts een greep. Hoewel bij nadere uiteenrafeling de antwoorden van de groep economische en financiële experts in het algemeen iets logischer en consistentier zijn, conformeert hun denkpatroon zich niettemin in sterke mate aan dat van de gehele groep. Er blijkt zelfs onder hen maar een hele kleine groep te zijn die zich iets van het moderne economische denken heeft eigen gemaakt.

### Conclusies.

Men krijgt uit de enquête de volgende indruk:

- a) de kennis van de moderne economische politiek onder de Duitse parlementariërs is gering;
- b) ondanks gebrek aan kennis heeft men toch uitgesproken meningen over economische beleidsproblemen en schroomt men niet deze bekend te maken;
- c) het denken is in het algemeen inconsistent, hetgeen gedeeltelijk kan worden verklaard uit onvoldoende kennis en gedeeltelijk uit het denken in voor algemene consumptie bestemde clichés.

Nu is het moeilijk en gevaarlijk om de conclusies die voor het Duitse parlement gelden zonder meer op het Nederlandse toe te passen, hoezeer ook de Nederlandse parlementariër in beginsel aan dezelfde krachten is onderworpen als de Duitse. Nu de resultaten van de Duitse enquête bekend zijn is het onmogelijk hetzelfde spel nog eens in andere landen te spelen. Dat hier echter ook in ons land enige problemen kunnen liggen, blijkt wel uit het feit, dat ook bij ons de overheidsuitgaven zich niet laten verlagen, dat conjunctuurpolitiek onmogelijk is en dat de inflatie tot nu toe jaar in jaar uit onhoorbaar voortsloopt. Voorts is het voor een niet-politicus interessant om waar te nemen hoezeer door politici graduele verschillen in opvattingen over economische problemen vaak tot afgronden van principiële politieke tegenstellingen worden gemaakt.

### Nieuwe uitdagingen.

Over de evolutie van het parlementaire denken in de toekomst kan heel moeilijk gespeculeerd worden. De buitenstaander krijgt de indruk, dat de positie van de parlementariër-politicus aan een voortdurende uitholling blootstaat. Verschillende oorzaken zijn voor deze erosie van het hardgesteente der democratie aan te wijzen. In de eerste plaats is met de toenemende overheidsbemoedien-

een groot deel van de macht en de deskundigheid naar de bureaucratie verhuisd of daarin geïncorporeerd. Het overzicht van, en de informatie over, het overheidsbeleid dreigen daardoor steeds meer verloren te gaan. Uit het feit, dat in de volksvertegenwoordiging bijna ieder onaanzienlijk berichtje in de ochtendpers wordt aangegrepen om vragen aan de Regering te stellen, zou men kunnen afleiden, dat de parlementariër in het algemeen schraal geïnformeerd is en ook de geringste inlichting dankbaar aangrijpt voor het ontplooiën en naar buiten demonstreren van activiteit en diligentie.

Het tweede gevaar voor uitholling van de parlementaire positie komt van de kant van de internationalisatie van de economische problemen. Zodra economische problemen onderwerp van internationale economische onderhandelingen vormen lenen zij zich niet meer voor amendering door nationale parlementen. De vaagheid en nietszeggendheid van de memories van antwoord over economische problemen die object zijn van internationale onderhandelingen, is tekenend voor de machtsverschuiving die op deze terreinen heeft plaatsgevonden en die nog voortdurend verder voortschrijdt. Met de oprichting van de E.E.G. zijn in dit opzicht hele grote stukken parlementaire verantwoordelijkheid losgeslagen.

De functie van de parlementariër als politicus wordt evenzeer van twee kanten ondergraven, waardoor de publieke belangstelling voor zijn activiteiten verschaalt. In de eerste plaats hebben de maatschappelijke omstandigheden („the decline of competition”) de tegenstellingen tussen economisch „rechts” en economisch „links” aanzienlijk versmald, waardoor de strijd thans nog plaatsvindt in een klein strookje betrekkelijk oninteressant niemandslaan, dat weinig tot de verbeelding spreekt.

In de tweede plaats kweekt de toenemende welvaart een bourgeois-mentaliteit onder de kiesgerechtigden, een mentaliteit die indifferent staat tegenover politieke schermutselingen. Het zou in dit verband interessant zijn om eens te doen onderzoeken welk deel van het publiek via pers en radio geïnteresseerd de politieke verrichtingen volgt. Dit zou wel eens uitermate gering kunnen zijn, hoezeer de politicus-parlementariër juist de laatste jaren het massa-medium der radio tot zijn beschikking heeft gekregen (of heeft toegeëigend?).

Het is aan de sociologen om te analyseren hoe de parlementariër-politicus op deze hem bedreigende gevaren reageert of heeft gereageerd en met name of de reactie van het hierboven beschreven politieke denk- en gedragspatroon zodanig is, dat de beschreven accenten in het typisch politieke denken — in termen van clichés met een relatief groot demonstratief effect — hierdoor zijn of worden versterkt.

De problemen zijn belangrijk en interessant genoeg om er meer aandacht aan te geven dan tot nu toe het geval is geweest.

Eindhoven.

Prof. Dr. J. WEMELSFELDER.

Onderstaande macro-economische beschouwing over de gevolgen van fiscaalrechtelijke toepassing der theorie van de vervangingswaarde mondt uit in de conclusie, dat een negatieve stellingname inzake dit probleem niet mogelijk is. Daarvoor zijn de reacties van Overheid en bedrijfsleven op toepassing van de vervangingswaarde door de fiscus te weinig vaststaand en te variabel naar periode en situatie. Eventuele afwenteling van de belastingstijging doet aan deze conclusie niets af. Indien al uit het oogpunt van conjunctuurpolitiek een stijging van de overheidsinkomsten in een periode van hoogconjunctuur gewenst is, dan lijkt toch de huidige methode daartoe niet de juiste. Een soepele hantering van de tarieven van over werkelijke winst geheven belastingen vormt zeker een beter middel. Bovendien is het afwijzen van de vervangingswaardegedachte in een tijdperk van permanente inflatie irrelevant. Dit afwijzen heeft twee nadelen: 1. de fiscus geeft het slechte voorbeeld; 2. er is extra administratie noodzakelijk. Op grond van deze overwegingen kan er macro-economisch gezien geen bezwaar bestaan tegen fiscaalrechtelijke toepassing der vervangingswaardetheorie.

# Fiscus en vervangingswaarde

## Een macro-economische beschouwing

### Inleiding.

De vervangingswaardetheorie is al oud; jonger is haar toepassing en nog jonger zijn de schermutselingen om de fiscaalrechtelijke toepassing van de theorie; van vrij recente datum ten slotte zijn de opmerkingen omtrent de macro-economische gevolgen van deze fiscale toepassing.

Deze opmerkingen zijn nog weinig talrijk, maar zij stemmen in twee opzichten duidelijk overeen. In hun beoordeling zijn zij negatief, dat wil zeggen, zij achten de fiscale toepassing van de vervangingswaardetheorie uit nationaal-economische gezichtshoek ongewenst. In hun analyse en uitwerking zijn zij vaag<sup>1)</sup>; op weinig adequate gronden wordt meestal de veroordeling van de fiscale vervangingswaardecalculatie uitgesproken. Een recent voorbeeld hiervan vormt de publikatie van de Dr. Wiardi Beckman Stichting: „De les van dertig maanden” over de conjunctuurpolitiek. Hierin wordt op wel zeer ongenueanceerde wijze uit conjunctureel oogpunt de onwenselijkheid van de vervangingswaarde als basis voor de fiscale winstbepaling gesteld<sup>2)</sup>.

In het onderstaande zal aan het vraagstuk een beschouwing worden gewijd. Hierbij zit niet de pretentie voor, dat deze beschouwing uitputtend zal zijn, doch wel, dat de verschillende aspecten van het probleem iets duidelijker worden belicht.

### Uitgangspunt.

Wij zullen ervan uitgaan, dat de vervangingswaardetheorie voor het bedrijfsleven de juiste calculatiemethode aangeeft. Dit lijkt een reëel standpunt; de theorie wordt vrij algemeen als voor het bedrijfsleven, dus micro-economisch gezien, rationeel beschouwd. Bovendien is ons uitgangspunt, dat het bedrijfsleven zelf de vervangingswaardecalculatie metterdaad toepast. Men zou anders tegenover de fiscus al heel weinig recht van spreken hebben. Toegegeven

zij ondertussen, dat deze tweede veronderstelling niet over de gehele lijn zal opgaan; voor de onderstaande beschouwingen maakt dat weinig verschil, in de eerste plaats omdat de uitzonderingen weinig belangrijk zullen zijn en ten tweede door de aard van de analyse.

Men zou nu zonder meer kunnen stellen, dat als de vervangingswaardetheorie juist is ook de Overheid haar moet toepassen. Ervan afgezien dat deze stelling weinig zin heeft in verband met de aard van de tegenargumenten en de realiteit, lijkt zij mij niet juist; wij dienen er hier van uit te gaan, „dat het vraagstuk van de fiscale winstberekening in de eerste plaats een politiek probleem is”<sup>3)</sup> en wel een probleem van nationaal-economische politiek. Wel kan reeds in dit verband worden opgemerkt, dat de fiscale handelingen op twee manieren nadelig werken, nl.

- a) doordat de fiscus het verkeerde voorbeeld geeft;
- b) doordat het bedrijfsleven wordt gedwongen tot extra administratie, hetgeen dus extra kosten met zich brengt.

We zullen deze beide nadelen in het oog moeten houden.

### Macro-economische gevolgen van de vervangingswaardecalculatie.

Op de inhoud van de vervangingswaardetheorie zal hier niet nader worden ingegaan. Wel dienen de macro-economische gevolgen ervan beknopt te worden aangegeven<sup>4)</sup>. Vergeleken met andere calculatiemethoden (met name de uitgaafprijscalculatie) leidt de vervangingswaarde tot geringere geboekte winsten en hoger bedrijfsvermogen in geval van inflatoire bewegingen. Daardoor zijn de winstuitkeringen vermoedelijk geringer, hetgeen leidt tot lagere consumptie. De verwachtingen van de ondernemers zijn

<sup>1)</sup> De enige mij bekende uitzondering vormt de beschouwing van M. J. 't Hooft-Welvaars: „Fiscaalrechtelijke toepassing der theorie van de vervangingswaarde” in „E.-S.B.” van 5 februari 1958.

<sup>2)</sup> Blz. 25/26.

<sup>3)</sup> G. Slot: „Voorraadwaardering”, Fiscale Monografieën no. 8, blz. 122.

<sup>4)</sup> Voor een uitvoeriger beschouwing zie C. de Galan: „Calculatiemethode en inflatie”, M.A.B., mei 1958.

minder optimistisch (indien deze tenminste mede bepaald worden door de omvang van de gerealiseerde winsten) alsook is het beroep op de kapitaalmarkt geringer. De totale gevolgen van de investeringen zijn onzeker, omdat het mogelijk is, dat de hogere liquiditeit deze stimuleert. Waarschijnlijk is dat niet, omdat het gestegen vermogen voor toekomstige vervangingen nodig is. Het is in ieder geval zeker, dat de consumptieve bestedingen dan wel de investeringen (mogelijk zelfs beide) geringer zijn bij vervangingswaardecalculatie dan bij andere calculatie-systemen.

De totale bestedingen nemen daardoor minder snel toe dan anders te verwachten zou zijn. De reactie op een inflatoire druk bij vervangingswaardecalculatie is in sterkere mate deflatoir dan bij toepassing van andere systemen. Het omgekeerde is in deflatoire perioden het geval. De algemene toepassing van de vervangingswaardetheorie is dus te beschouwen als een belangrijke „built-in-stabilizer”<sup>4)</sup>, d.w.z. als een stabiliserende factor in het economisch leven.

De werking van dit mechanisme wordt op zichzelf vrijwel niet beïnvloed door de wijze van winstbelasting. Het zou onjuist zijn te stellen, dat de fiscale winstheffing tot intering van het voor vervanging van duurzame produktiemiddelen benodigde vermogen leidt. Dit is immers pas het geval indien de belasting over de „schijnwinst” de beschikbare werkelijke winst (dus na aftrek van de daarover geheven belasting) overtreft, m.a.w. indien geen werkelijke winst zou overblijven<sup>5)</sup>. Dit zal een uitzonderingsgeval zijn. Wel echter ondergraaft de fiscale winstheffing het „built-in-stabilizing”-karakter van de vervangingswaardetheorie, indien zij macro-economisch tot een toeneming van de bestedingen leidt; voor een juiste analyse van de fiscaalrechtelijke toepassing der vervangingswaardetheorie moet men dan ook dit element in de beschouwing betrekken.

#### Reacties van bedrijfsleven en Overheid.

Macro-economisch gezien zijn de gevolgen van de fiscaalrechtelijke toepassing der vervangingswaardetheorie afhankelijk van de reacties op een inkomensstijging en -daling bij Overheid en bedrijfsleven. In een inflatoire periode, gemakshalve te definiëren als een periode met stijgende prijzen, betekent deze toepassing door vermindering van de belasting op „schijnwinsten” een inkomensdaling voor de Overheid en een stijging van de beschikbare winst voor het bedrijfsleven. De reactie in de bedrijven kan tweemaal zijn: het kan zijn, dat de hogere winsten in de consumptieve sfeer worden aangewend en er kan worden gereserveerd. Het eerste zal zich gedeeltelijk voordoen, waarschijnlijk vooral in de kleinere bedrijven. In een inflatoire periode met toch al hoge winsten zal deze reactie echter vermoedelijk een relatief geringe omvang hebben. Het lijkt waarschijnlijk, dat een aanzienlijk deel van de verhoogde beschikbare winst wordt gereserveerd (deze reservering is uiteraard een geheel andere dan de „reservering” in verband met de prijsstijging der duurzame produktiemiddelen), teneinde voor interne financiering te kunnen worden aangewend. De reserves kunnen eveneens tot verhoogde bestedingen leiden, nl. indien zij de investeringen stimuleren. Voor de grotere bedrijven lijkt dit niet waarschijnlijk; in een hoogconjunctuurfase zullen voor deze bedrijven de investeringen grotendeels autonoom zijn, dus onafhankelijk van de

beschikbare middelen. In dat geval werkt de reservering dus deflatoir. Voor de kleinere bedrijven kan de beschikbaarheid van liquide middelen, zeker een investeringsstimulus betekenen, doch ook hier kan een belangrijk bedrag worden bespaard. De theorie van de investeringsinitiatieven is nog niet voldoende ontwikkeld om hierover een definitief oordeel te kunnen geven; vermoedelijk is de aanwezigheid van liquide middelen wel een, doch niet de belangrijkste drijfveer om tot investeren over te gaan. Veel hangt ook af van de omstandigheden, in het bijzonder van de situatie op de kapitaalmarkt, en van de monetaire politiek van de Overheid.

Over de gevolgen van de fiscale toepassing van de vervangingswaarde in het bedrijfsleven tasten we dus in het duister. De verhoging van de beschikbare winst zal vermoedelijk niet tot een gelijke verhoging der bestedingen leiden, noch zal zij geheel worden bespaard. Uiteraard is het niet de bedoeling te beweren, dat winststijging in een hoogconjunctuur volledig deflatoir zou werken, doch een deflatoir accent van een toeneming der beschikbare winst lijkt, althans voor de grotere bedrijven, wel waarschijnlijk. Het gaat hierbij namelijk om een toeneming van de beschikbare winst bij gelijkblijvende gecalculerde winst.

Hoe staat het nu met de Overheid? De tegenstanders van de fiscale vervangingswaardetoepassing gaan altijd uit van een goede anti-cyclische politiek bij de Overheid. Zij veronderstellen dus, dat het bedrijfsleven tot besteding van het niet meer belaste winstdeel zal overgaan, terwijl de Overheid dit niet doet. Dit lijkt mij niet in overeenstemming met de realiteit. „De Overheid” blijkt, zeker op het vlak van de bestedingen, niet het onpersoonlijke lichaam te zijn, dat zijn inkomsten en uitgaven kan vaststellen volgens de eisen van de conjunctuurpolitiek. In dit verband is ondertussen slechts van belang of de overheidsuitgaven reageren op een inkomstenwijziging of niet. De vraag luidt immers, of de overheidsuitgaven zullen stijgen naar aanleiding van een inkomstenstijging en of zij zullen dalen als het inkomen vermindert. In concreto: zullen de uitgaven van de Overheid constant blijven indien door afschaffing van de huidige fiscale winstberekening de inkomsten dalen, of zullen de uitgaven eveneens afnemen? Of zal er, indien de huidige fiscale winstberekening gehandhaafd blijft, in tijden van hoogconjunctuur op andere inkomsten van de Overheid een reductie worden toegepast? De ervaring, ook de recente ervaring, maakt het laatste waarschijnlijk. De overheidsuitgaven en -inkomsten zijn niet onafhankelijk van elkaar. Anderzijds is evenmin volkomen afhankelijkheid waarschijnlijk. Evenals bij de reactie van het bedrijfsleven is bij de Overheid de conjunctuurfase, waarin men verkeert, belangrijk.

Het kan dus helaas niet verwacht worden, dat de Overheid zich volledig aan de spelregels van de anti-cyclische politiek zal houden. Daardoor is het ook niet zeker, dat de extra baten, voortvloeiend uit de huidige fiscale winstberekening, niet zullen worden uitgegeven. Niettemin is het wel waarschijnlijk, dat de overheveling van middelen naar de Overheid iets gunstiger zal werken dan de verhoging van de beschikbare winsten. Dit lijkt althans aan het begin van een hausse het geval, wanneer in de bedrijven vermoedelijk wel en bij de Overheid minder op een verhoging der liquide middelen wordt gereageerd. Het is zeker niet onmogelijk, dat naarmate de hausse voortduurt deze situatie juist omgekeerd is, dus dat het bedrijfsleven minder liquiditeitsgevoelig wordt, terwijl de overheidsuitgaven scherper op de inkomsten reageren.

<sup>5)</sup> M. J. 't Hooft-Welvaars, t.a.p.



## Waarom op deze wijze?

Uit het bovenstaande is geen conclusie te trekken. Zij die menen dat de huidige fiscale winstbepaling zonder meer anti-cyclisch werkt maken zich schuldig aan eenzijdigheid en een te groot optimisme. Een anti-cyclische politiek zal in de hoogconjunctuur de middelen daarheen laten vloeien, waar zij niet tot uitgaven leiden. Het is zeker niet onmogelijk, dat dit in het bedrijfsleven het geval is, indien de investeringen autonoom zijn, d.w.z. onafhankelijk van de liquide middelen. Anderzijds is het gevaar van een (consumptieve) bestedingsreactie bij de Overheid zeker niet denkbeeldig <sup>6)</sup>.

Nu kan men niettemin volhouden, dat toch aan hogere inkomsten van de Overheid de voorkeur moet worden gegeven in een opgaande conjunctuur. Dan moet echter in ieder geval de vraag worden gesteld, of het afwijzen van de fiscale vervangingswaardecalculatie daartoe het juiste middel vormt. Door dit afwijzen wordt immers in het bedrijfsleven een vermogenswinstbelasting gerealiseerd, die onrechtvaardig is. Is een vermogenswinstbelasting bij particulieren wellicht acceptabel (wij zullen daarop hier niet ingaan), zij is dat niet voor het op continuïteit gerichte en daardoor van de nominale vermogenstoename niet profiterende bedrijfsleven.

Bovendien lijkt het op deze wijze geschapen variabele karakter van de belastingopbrengsten weinig adequaat. Het voordeel van de „built-in-stabilizers” is tegelijk hun nadeel: ze treden automatisch op zonder specifieke aanpassing aan de omstandigheden. Ook uit het oogpunt van een juiste belastingheffing is dus het afwijzen van de vervangingswaardegrondslag een middel met beperkt effect. Een soepele hantering van de tarieven van over werkelijke winst geheven belastingen vormt zeker een beter middel.

## Afwenteling.

Door M. J. 't Hooft-Welvaars is er terecht op gewezen <sup>7)</sup> dat bij de discussie over de fiscale toepassing der vervangingswaardetheorie weinig aandacht bestaat voor het afwentelingsvraagstuk. Indien afwenteling van de belasting over de vermogenswinst mogelijk is, mopperen de ondernemers grotendeels ten onrechte en zal bij het bedrijfsleven geen vermogensintering behoeven op te treden. Wij hebben al gezien, dat die vermogensintering toch al weinig waarschijnlijk is. Maar afgezien hiervan, de belastingafwenteling is, macro-economisch gezien, waarschijnlijk niet mogelijk, omdat zij de gehele volkshuishouding zou betreffen. Globaal genomen zou in dit geval het gehele bedrijfsleven tot belastingafwenteling overgaan en tegenover de gestegen nominale waarde der produktie zou geen uitgaventoename staan. De belastingafwenteling zou dus tot een ongewenste hoeveelheidsaanpassing moeten leiden.

Bovendien zou de afwenteling betekenen, dat de Overheid op deze wijze zelf een „cost-push”-inflatie veroorzaakt! Door „kostenverhoging” zouden de prijzen stijgen, terwijl het doel van de afwijzing der vervangingswaardecalculatie juist is het vermijden, c.q. afremmen van de inflatoire ontwikkeling. Deze belastingstijging, zelfs indien zij niet door de Overheid in uitgaven wordt omgezet, leidt dan tot

prijsstijging en mist dus het beoogde effect, tenzij dat zou bestaan uit daling der fysieke produktie.

## Is de probleemstelling actueel?

De tegenstanders der fiscaalrechtelijke toepassing van de vervangingswaardecalculatie beroepen zich vrijwel unaniem op de eisen van de conjunctuurpolitiek. Het is de vraag, of in de huidige periode de conjunctuurpolitieke eisen opwegen tegen het meer actuele probleem van de langzame inflatie, die zich zelfs in laagconjunctuurperioden doorzet <sup>8)</sup>. In dit verband is de mening van Schouten interessant, dat in de huidige periode aan de budgetpolitiek (stammend uit het „Keynesiaanse denken”) geen belangrijke plaats meer toekomt <sup>9)</sup>; de vervangingswaardecalculatie wordt echter juist afgewezen op grond van de budgetpolitieke wensen.

Tegen de „secular inflation” is de huidige belastingheffing geen goed wapen. Bij de Overheid leidt de eruit voortvloeiende inkomstenstijging tot toeneming der uitgaven, terwijl anderzijds de winstdaling in het bedrijfsleven niet de uitgaven remt; te verwachten is, dat bij toepassing van de grondslag der vervangingswaarde in de bedrijven het extra inkomen voor zelffinanciering zou worden aangewend. Afwenteling van de belasting is nu waarschijnlijker dan zonder de permanente inflatie en zij werkt inflatieversterkend. Het ingebouwde stabilisatiekarakter van de vervangingswaardecalculatie wordt waarschijnlijk vermindert, tenzij de Overheid haar uitgaven niet doet stijgen en een straffe monetaire politiek voert.

In ieder geval heeft in een tijdperk van langzame permanente inflatie het niet toestaan van de vervangingswaardegrondslag het effect van een tariefsverhoging zonder meer, met dien verstande, dat de kapitaalintensieve bedrijven relatief in het nadeel zijn. Deze discriminatie maakt naast de al genoemde bezwaren het huidige belastingsysteem op het ogenblik ongewenst.

## Conclusies.

Op grond van een algemene theoretische beschouwing is een negatieve macro-economische stellingname inzake het probleem der vervangingswaardetoepassing door de fiscus niet mogelijk. De reacties van Overheid en bedrijfsleven zijn daarvoor te weinig vaststaand en te variabel naar periode en situatie. Eventuele afwenteling van de belastingstijging doet aan deze conclusie niets af. Indien al uit het oogpunt van conjunctuurpolitiek een stijging van de overheidsinkomsten in een periode van hoogconjunctuur gewenst is, dan lijkt toch de huidige methode daartoe niet de juiste. Bovendien is het afwijzen van de vervangingswaardegedachte in een tijdperk van permanente inflatie irrelevant. Dit afwijzen heeft zeker twee nadelen, nl. 1. dat de fiscus het slechte voorbeeld geeft daarmee het „built-in-stabilizing” karakter van de vervangingswaardecalculatiemethode ondermijnt, en 2. dat er extra administratie noodzakelijk is. Op grond van deze overwegingen kan er m.i. uit macro-economische gezichtshoek geen bezwaar bestaan tegen een fiscaalrechtelijke toepassing der vervangingswaardegedachte.

Middelburg.

Dr. C. DE GALAN.

<sup>8)</sup> Vgl. bijv. G. H. Moore: „The 1957-58 business contraction: new model or old”, American Economic Review, Papers & Proceedings, mei 1959.

<sup>9)</sup> D. B. J. Schouten: „De verantwoordelijkheid voor de loon- en prijsvorming, de budgetpolitiek en de geldpolitiek”, Maandschrift Economie, november 1959.

<sup>6)</sup> „Het gevaar van zgn. consumptieve besteding van schijnwinst is dus bij het „wegbelasten” niet geëcarteerd”; A. Mey: „Inkomenscalculatie naar vervangingswaarde en de instandhouding van de economische kringloop van het maatschappelijk verkeer”, M.A.B., juni 1959.

<sup>7)</sup> T.a.p. blz. 105.

Na een beknopte inleiding over de geschiedenis van het Amerikaanse distributie-apparaat schenkt schrijver ruime aandacht aan de zelfbedieningsbedrijven. Hierbij valt het accent op de bedrijfseconomische aspecten der super markets en op de factoren die tot de snelle groei ervan hebben geleid. Vervolgens wordt ingegaan op de gedurende de laatste jaren in de buitenwijken geopende shopping centres en department stores. Deze department stores in de buitenwijken zijn als regel filialen van het warenhuis dat in het stadscentrum is gelegen. Uitvoerig wordt de ontwikkeling beschreven die zich de laatste tijd heeft voltrokken in de organisatiestructuur van deze warenhuizen met filialen, waardoor een volkomen gewijzigde functieverdeling is ontstaan. Tot slot worden behandeld de drang tot omzetvergroting en de daarmee gepaard gaande branche-overschrijding.

# Het grootbedrijf in de detailhandel

## Recente ontwikkelingen in de Verenigde Staten

### Inleiding.

De oudste handelsvestigingen in het zuidwesten van de Verenigde Staten, de zgn. trading posts, hebben een belangrijke rol gespeeld bij de latere uitbouw van het Amerikaanse distributie-apparaat. Nadat Europese emigranten geleidelijk een distributienet van tussenhandelaren, importeurs en detailhandelaren hadden opgebouwd, werden deze trading posts in de loop van de tijd omgezet in, voor de Verenigde Staten zo karakteristieke, general merchandise stores. Hieruit hebben zich in latere jaren verschillende vormen van het al of niet gespecialiseerde grootwinkelbedrijf en het groot-filiaalbedrijf ontwikkeld, zoals de department stores, variety stores, mail order houses, grocery stores, drug stores, en ten slotte de super markets en shopping centres.

Al deze exponenten van het grootbedrijf in de detailhandel, veroorzaakten telkens bij hun ontstaan een golf van onrust, omdat zij een bedreiging vormden zowel voor de traditionele kleinhandel als voor de bestaande werkwijzen in de detailhandel in het algemeen. Later zijn deze vormen geïntegreerd in de Amerikaanse economie, en maakte het zelfstandig kleinbedrijf zich niet bijzonder ongerust meer over de ontwikkeling van het grootwinkel- en filiaalbedrijf. Toch treden in de laatste jaren een aantal tendenties op, die bepaald revolutionair kunnen worden genoemd. Het is nu onze bedoeling op deze ontwikkelingen meer in detail in te gaan. Daartoe behandelen wij de verschijnselen voor zover zij gekenmerkt worden door het streven naar grotere eenheden en omzetvergroting, relatief lage winstmarges en beperkt dienstbetoon.

### Opmars der zelfbediening — de super markets.

De spectaculaire ontwikkeling van het verschijnsel der zelfbediening, zoals dit met name bij de super markets optreedt, heeft de structuur van de detailhandel in de laatste jaren ingrijpend gewijzigd.

De moderne super market biedt de klant, naast een volledig assortiment van levensmiddelen, ook talrijke huishoudelijke artikelen en traditionele consumptiegoederen, die met grote frequentie in kleine hoeveelheden worden gekocht. Kenmerkend is hierbij dat in vrijwel alle afdelin-

gen van de super market het beginsel der zelfbediening is toegepast. Daar het personeel op de aankopen van de klant geen invloed uitoefent, worden vooral geadverteerde en gestandaardiseerde producten, waaraan gewoonlijk een hoge omzetsnelheid is verbonden, verkocht. De super market en de nabijgelegen parkeerplaatsen bevinden zich doorgaans op een terrein met lage pacht en met een gemakkelijke aansluiting op de belangrijkste verkeersaders van de stad, zodat de klanten over een grote afstand worden aangetrokken. Naar schatting vindt de afzet van voedings- en genotmiddelen thans voor 70 pCt. plaats via deze super markets, tegen nog slechts 30 pCt. in 1947.

De meest voorkomende super market <sup>1)</sup> (modus) heeft een jaaromzet van ongeveer \$ 1¼ mln. en heeft 25 man personeel. De omzet bestaat voor ca. 65 pCt. uit „groceries” (voedings- en genotmiddelen, excl. vlees) en voor 25 pCt. uit vlees. De bruto-winstmarge heeft zich in de loop der jaren gestabiliseerd op 18 pCt., de netto winst (vóór belasting) op 2,5 pCt. Aan reclame wordt gemiddeld 1 pCt. besteed. Experts nemen als vuistregel dat een super market rendabel is wanneer zij ca. 1.000 klanten (gezinnen) heeft.

Het geweldige succes van het zelfbedieningssysteem in de super market is in hoofdzaak aan de volgende factoren toe te schrijven:

a. Een groot aantal klanten wil zijn keuze zelf bepalen, zonder de hulp, suggestie of belemmering van het personeel. Hieraan schijnt de snelle wijziging van het consumptiepatroon niet vreemd te zijn: in plaats van de verkoper mee te delen welke producten men verlangt, kan men zich nu ter plaatse oriënteren omtrent hetgeen de markt biedt.

b. Zelfbediening leidt tot enige bezuiniging op de lonen, de belangrijkste kostencategorie in de detailhandel. Alleen op voldoende grote schaal toegepast, is de besparing aan arbeidskosten aanzienlijk. Men acht een oppervlakte van minstens 2.000 sq. feet met vier of meer kassa-uitgangen met laag gesalarieerde meisjes noodzakelijk, omdat eerst

<sup>1)</sup> „Super Market Merchandising” (maandelijks), Super Market Publishing Co., New York, N.Y.

dan de omvang van het winkelpersoneel enigermate bij het weekpatroon van de koopgewoonten kan worden aangepast: gewoonlijk is meer dan de helft van het aantal werknemers in een super market slechts part-time aan de zaak verbonden.

c. De betere lay-out en opstelling van de produkten impliceren een aanzienlijke reclamewaarde, vooral bij verpakte en gestandaardiseerde artikelen. Voorverpakking en koeling op de plaats van verkoop geven tevens kostenbesparingen. Een doelmatige opstelling bevordert de verkoop van met de consumptie complementair verbonden artikelen. Instructief uit hoofde van „impuls-buying” is bijv. dat men dikwijls op ooghoogte van kleuters de rekken met klein speelgoed ziet geplaatst, zodat de moeder telkens door haar peuter op deze goederen wordt gewezen.

De ontwikkeling van de super market is de meest duidelijke exponent van een algemene tendentie in de Amerikaanse detailhandel. Het streven naar een grotere omzetsnelheid — als gevolg van een druk op de netto-winstmarges — ging gepaard met beperking van de service, scherpere prijsconcurrentie en een meer productief gebruik van de ter beschikking staande ruimte. De meeste super markets beschouwen in de praktijk het drukken van de loonkosten (in pCt. van de omzet) als hun eerste en voornaamste richtsnoer voor het beleid. Men hanteert daarbij zeer specifieke produktiviteitsindicatoren, zoals:

1. omzet per sq. foot;
2. omzet per verkoper;
3. aantal transacties per verkoper;
4. omvang van de gemiddelde transactie;
5. kosten per transactie.

De voor de super market gehanteerde techniek bleek ook succesvol in andere typen van grootwinkelbedrijven te kunnen worden toegepast. Deze ontwikkeling kwam zeer onverwacht, omdat men altijd meende dat het principe van zelfbediening slechts op het gebied der levensmiddelen mogelijk was. Recentelijk zijn echter ook veel drug stores (o.a. Walgreen), variety stores (o.a. Woolworth) en department stores (o.a. Macy) hiertoe overgegaan.

#### Verovering van buitenwijken — department stores en shopping centres.

De betekenis van de binnenstad als winkelcentrum wordt van jaar tot jaar kleiner. Dit hangt zowel samen met een wijziging van de inkoopgewoonten als met de voorkeur van de bevolking om zich naar de buitenwijken van de stad te verplaatsen. Vooral de zich toespitsende verkeerscongesties in de centra leiden tot het verlangen de inkopen van uiteenlopende aard op één plaats te kunnen doen. De beperkte parkeergelegenheid in de nabijheid van warenhuizen en winkelstraten maakt dit echter slechts mogelijk voor hen, die bereid zijn zich per openbaar vervoermiddel naar de binnenstad te begeven. Winkelen is echter meer dan het zich ter plaatse tegen betaling verwerven van goederen; het is een sociaal gedrag. Indien de Amerikaan zich voor deze bezigheid niet met zijn eigen auto kan verplaatsen, laat hij zich beslist de charme ervan ontglippen.

De „one-stop-shopping” kan zich uiteraard in verschillende vormen voordoen, bijv. bij department stores, shopping centres, super markets en discount houses. De vestiging in buitenwijken van department stores en shopping centres is echter een betrekkelijk jong verschijnsel, zodat wij ons hiertoe willen beperken.

12 x  
**DIVIDEND  
 VERHOOGD  
 IN 14 JAAR**

ROTERDAMSCH  
 BELEGGENS-CONSORTIUM N.V.

**ROBECO**

BLAAK 10 · ROTTERDAM

(Advertentie)

Een shopping centre bestaat uit een groep winkels, aan de rand van of zelfs geheel buiten de stad gelegen, die als geheel een gepland winkelcentrum vormt. Men vindt hier een groot aantal onafhankelijke, concurrerende en complementaire detailhandelszaken alsmede dienstverleningsbedrijven zodanig bijeen, dat het centrum zich ook in zijn verschijningsvorm als een eenheid voordoet. Zo bevindt zich bijv. alles „onder één dak”. Om als huurder van een deel van het shopping centre in aanmerking te komen, wordt vaak de voorwaarde gesteld dat men het lidmaatschap aanvaardt van een organisatie, die de gemeenschappelijke belangen van de winkelgroep behartigt. Zoals van te voorzien zullen de discussies over de toepassing van de juiste verdeelsleutels bij de toerekening van de door deze organisaties gemaakte kosten, wel een additioneel kenmerk van shopping centres blijven. In ieder geval heeft deze werkwijze het belangrijke voordeel dat een shopping centre naar buiten als een eenheid optreedt.

Het centrum heeft ruime parkeergelegenheid — men gaat ervan uit dat de parkeeroppervlakte ongeveer  $\frac{3}{4}$  van de totale oppervlakte dient te zijn — en directe aansluiting op het wegennet. Gewoonlijk vormen gemeenschappelijke reclame, huurcontracten op lange termijn en het geopend zijn in de avonduren kenmerkende eigenschappen. Het dienstverleningsbedrijf kan op de meest gevarieerde wijze vertegenwoordigd zijn: restaurants, bioscopen, postkantoor, geneeskundige en tandheelkundige hulp, speelgelegenheden voor kinderen — onderverdeeld naar leeftijdsgroepen —, een babysit-dienst, automobielbedrijven en vaak een of ander attractiecentrum.

Ook in de bedrijfsresultaten van department stores<sup>2)</sup> weerspiegelt zich de toenemende concurrentie in de detailhandel. Nadat de netto gemiddelde bedrijfswinst (vóór belasting) in 1951 het dieptepunt van 2,1 pCt. van de omzet had bereikt, kon hierin ofschoon dit cijfer steeds verbetering worden geconstateerd, werd vóór 1951 winstmarges van 4 - 6 pCt. bereikt. Ter verklaring van dit verschijnsel kan worden gewezen op de snel stijgende kosten van afschrijving en onderhoud van gebouwen enerzijds en die van publiciteit anderzijds. Niettemin vormen deze kosten nog steeds een bescheiden deel van de totale kosten. Tegenover een bruto winstmarge, die reeds een tiental jaren tussen 35 en 36 pCt. van de verkoop schommelt, bedragen de beide genoemde kostencategorieën elk niet meer dan ca. 2,8 pCt. van de omzet. Veel meer belang moet daarom worden gehecht aan de loonkosten: voor alle omzetklassen bedragen de lonen in department stores 18

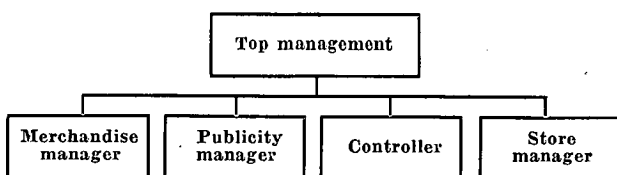
<sup>2)</sup> „Operating results of department and specialty stores in 19...” (jaarlijks), Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard University, Boston, Mass.

pCt. van de omzet. De bedrijfspolitiek is er daarom vooral op gericht de opwaartse druk, die dit percentage voortdurend ondervindt, te bestrijden. De vestiging van department stores in de buitenwijken is één van de middelen die hiertoe bijdragen, niet in de laatste plaats dank zij de grote belangstelling, die de consumenten van meet af aan voor de nieuwe vestigingen aan den dag legden.

De „branch-store” bevindt zich in een secundair winkelcentrum van de grote stad of in kleinere nabijgelegen plaatsen. In tegenstelling tot de „down-town-store” heeft het gebouw, waarin het warenhuis is ondergebracht, geen monumentaal karakter maar is in zijn architectuur geheel aan de buitenwijk aangepast. De niet-verkoopfuncties zoals inkoop, administratie, personeelsaanwerving, publiciteit en „top management”-functies berusten in principe bij de moedermaatschappij. De omzetvergroting in het filiaalbedrijf heeft daarom een minder dan proportionele groei van de totale vaste kosten ten gevolge. Tegelijkertijd draagt zij bij tot versterking van de inkooppositie van het bedrijf. Daarenboven profiteert het filiaal niet alleen van de bekendheid en het prestige van het warenhuis in het centrum, maar maakt ook omgekeerd de bewoners van de buitenwijken vertrouwd met het concern als zodanig, zodat ook het hoofdegebouw hiervan de voordelen ondervindt.

Merkw aardig is overigens in deze gedachtengang, dat men er zich eerst sinds kort van bewust werd, dat aan de beslissing tot oprichting van het filiaalbedrijf eigenlijk een differentiële kostenbeschouwing ten grondslag lag. De pragmatisch ingestelde Amerikaanse zakenman neemt deze dingen echter niet te ernstig op. Soms tracht men de indirecte kosten ook ten dele aan de filialen toe te rekenen, en dit te meer naarmate het aantal filialen toeneemt en de jaren verstrijken. Dan blijkt immers dikwijls dat de niet-verkoopfuncties dermate in omvang en gecompliceerdheid toenemen, dat vooral het personeelsbudget sterker moet worden opgevoerd dan men had verwacht.

De oprichting van filialen in de buitenwijken heeft een belangrijke stoot gegeven aan de oplossing van het kernprobleem van de Amerikaanse warenhuisorganisatie: het splitsen van in- en verkoopfuncties. Tot voor enkele jaren werd de organisatie door het zgn. Mazurbeginsel — zo genoemd naar de opsteller van dit organisatieplan, Paul Mazur — beheerst.



Ofschoon deze vier functies alle op hetzelfde niveau, t.w. dat van vice-president, liggen, wordt de gehele organisatie in feite door de sterke positie van de merchandise manager gekenmerkt. Hij is niet alleen verantwoordelijk voor de juiste uitoefening van de in- en verkoopfunctie, maar ook voor de „operational function”, d.w.z. hij heeft de dagelijkse leiding over alle factoren die direct de verkoop en verkooppolitiek bepalen. Hij neemt de beslissingen aangaande het te voeren assortiment, de prijzen, de voorraden, de winstmarges, de verkooppolitiek enz., want hij alleen kent de in- en verkoopmarkten.

Deze organisatievorm brengt onvermijdelijk moeilijkheden van verschillende aard mee. Het beginsel van eenheid van leiding wordt geschonden door het gebrek aan coördinatie in de „merchandising”- en „publicity”-functies.

## Aantrekkelijk rendement



AANDELEN

### N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

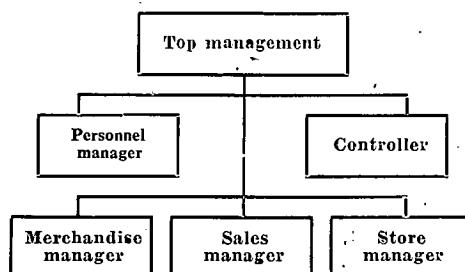
De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico  
WESTERSINGEL 84 - ROTTERDAM

(Advertentie)

Voorts moeten de merchandise manager en de daartoe behorende inkopers genoeg nemen met de wijze waarop de store manager de personeelsvraagstukken behandelt, aangezien de laatste voor alle met het personeel samenhangende functies verantwoordelijk is: aanwerving, salariering, toezicht, training, promotie enz. Ten slotte worden de inkopers, die dus tevens department 'manager zijn, overbelast door de enorme toename van het aantal artikelen en de snelle wijziging daarin, maar bovenal door de vestigingen van dochter-warenhuizen in de buitenwijken. Door dit laatste worden immers niet alleen functies toegevoegd, maar ook de uitoefening daarvan geografisch gescheiden.

Het is dan ook niet verwonderlijk dat men heeft getracht deze bezwaren te ondervangen. De publiciteitsfunctie werd bij de merchandise manager ondergebracht en het personeelsbeheer in een staffunctie „weg gepromoveerd”. Hoe men er echter ook aan heeft gedokterd, het beginsel van de gecombineerde in- en verkoopfunctie bleef daarmee toch steeds gehandhaafd. De department managers werden hoe langer hoe meer gespecialiseerd in slechts een beperkt aantal „lines of merchandise”, het aantal inkopers breidde zich zeer sterk uit en de gouden tijd voor „assistant buyers” brak aan.

Eerst met de aanvaarding van het door O. Preston Robinson gelanceerde organisatieplan kon de knoop definitief worden doorgehakt. De „store management”-functie werd hierbij gesplitst in personeel enerzijds en onderhoud en magazijn anderzijds. De personnel manager en controller werden in staffuncties direct onder top management geplaatst, de merchandise manager beheert de inkoop alsmede de „unit control” (de bepaling, analyse en controle van verkopen en voorraden in fysieke eenheden) en de sales manager is verantwoordelijk voor het toezicht op het verkooppersoneel, de publiciteit en de klantenservice (consumentenkrediet). Dit organisatiebeginsel wordt reeds veel in de groothandel toegepast en doet nu ook zijn intrede bij warenhuizen.



### Omzetvergroting en branche-overschrijding.

De concurrentie in de detailhandel is na de oorlog, maar vooral na 1950, zozeer verscherpt, dat de financiële resultaten slechts bevredigend konden blijven, indien de omzet werd vergroot. Door de populariteit van de break-even analyse in het Amerikaanse grootwinkel- en filiaalbedrijf kwam men ertoe de situatie in de detailhandel te karakteriseren met de slogan dat het break-point trendmatig omhoog schoof. Binnen een bepaalde omzetklasse bleek het onmogelijk zowel de winstmarge als de omzetsnelheid te verhogen, aangezien enerzijds de reactie van het publiek op prijsveranderingen groter werd, anderzijds de voorraden de neiging hadden toe te nemen. Men trok daarom de conclusie dat op verschillende manieren getracht moest worden de omzet te vergroten, temeer daar dit vrijwel steeds een aanmerkelijke verhoging van de omzetsnelheid ten gevolge heeft. Zo varieert bijv. de omzetsnelheid in department stores tussen 2,5 in de laagste en 5 in de hoogste omzetklasse. Bij grocery stores, die uiteraard een veel kleinere winstmarge kennen, liggen deze cijfers gewoonlijk tussen 10 en 20.

Het streven naar omzetvergroting ging gepaard met het voeren van een grotere verscheidenheid in het assortiment. Het terrein, waarop de individuele detailhandelaar opereert, is niet langer traditioneel bepaald. Zo is in de levensmiddelenbranche, zowel bij het grootbedrijf als bij het zelfstandig kleinbedrijf, de tendentie waarneembaar naar het opnemen van meer en andere groepen producten zoals huishoudelijke artikelen, eenvoudige textielgoederen en speelgoed. Vooral de grocery stores en super markets zijn niet dan na een zekere aarzeling hiertoe overgegaan omdat de „food busi-

ness” nu eenmaal een vorm van detailhandel is, waarin men in tonnen en wagonladingen denkt. Bovendien is het weekpatroon van de verkoop zo sterk op de laatste twee dagen in de week komen te liggen, dat het gebrek aan ruimte en de grote drukte het op deze dagen zeer moeilijk maakt aan de verkoop van deze toegevoegde produkten veel aandacht te besteden. Ten slotte ging deze overschakeling meestal gepaard met een verandering in de vermogensstructuur en het liquiditeitsverloop zodat op dit gebied aanvullende voorzieningen nodig waren.

De jewelry stores (horloges, juwelen, fotografische en optische apparatuur) voegen artikelen met een lagere winstmarge aan het assortiment toe, teneinde door deze trekpleisters meer „loop” in de zaak te krijgen. Daarmee worden de vaste kosten over een groter omzetvolume verdeeld, terwijl de kans op impulsaankopen wordt vergroot.

De variety stores, die traditioneel vooral op de lagere inkomensklassen zijn gericht, schakelen ook hoe langer hoe meer op hoger geprijsde artikelen over. Het gespecialiseerde winkelbedrijf tracht consumptieverwante produkten te introduceren teneinde aldus zijn klantenbasis te vergroten.

De department store en de super market ten slotte trachten hun omzet o.a. te vergroten met behulp van leased departments: door in toenemende mate gedeelten van het gebouw aan de zelfstandige handel te verhuren, wordt een opbrengst van onrendabele ruimten verkregen, een groter aantal klanten aangetrokken, prestige gewonnen, of een functie economischer vervuld. Dit is bijv. het geval voor restaurants, schoonheidssalons en bij de handel in zeer gespecialiseerde en exclusieve goederen zoals juwelen of Oosterse tapijten.

Brussel.

H. R. WORTMANN.

## Enige kwantitatieve aspecten van de ontwikkeling van de crematie

In 1876 werd in Milaan het eerste moderne crematorium gebouwd. Sindsdien zijn meer dan 80 jaren verstreken en het lijkt interessant na te gaan hoe de crematiegedachte zich in die periode en speciaal in de laatste 20 jaren heeft ontwikkeld. Uit nevenstaande tabel, waarin alle landen zijn vermeld waarvan gegevens bekend zijn, blijkt dat zich bij de absolute toeneming van het aantal crematies grote regionale verschillen hebben voorgedaan.

Deze cijfers tonen aan dat Engeland op het gebied van de crematie gedurende de laatste twee decennia de meest vooraanstaande positie is gaan innemen. Scherper nog komt deze positie tot uitdrukking in het staafdiagram op blz. 446, waarin voor een aantal landen het aantal crematies per 100 overledenen (het zgn. crematiepercentage) in 1948 en 1958 is vergeleken. Afgezien van Engeland blijken de Scandinavische landen, Zwitserland en Tsjecho-slowakije eveneens door een relatief hoog crematiepercentage te worden gekenmerkt.

De Engelse ontwikkeling neemt, in Westeuropees verband gezien, echter wel een zeer bijzondere plaats in. Merkwaardigerwijze heeft deze ontwikkeling een zeer snel verloop gehad, hetgeen blijkt uit tabel 2, waarin een vergelijking tussen de Engelse en Nederlandse crematiepercentages is gegeven.

TABEL 1.

*Aantal crematies a) en (tussen haakjes) aantal crematoria*

	omstreeks 1938	omstreeks 1958
Engeland .....	14.100 (38)	180.100 (120)
Duitsland .....	80.400 (121)	—
Duitsland (West) .....	—	61.400 (62)
Duitsland (Oost) .....	—	?
Ver. Staten/Canada .....	36.400 (180)	59.800 (232)
Australië .....	10.900 (12)	24.500 (15)
Tsjechoslowakije .....	6.400 (14)	24.200 (14)
Zweden .....	3.900 (16)	17.000 (44)
Denemarken .....	3.900 (19)	11.900 (24)
Zwitserland .....	6.600 (20)	11.600 (24)
Noorwegen .....	2.200 (6)	6.000 (24)
Nieuw-Zeeland .....	1.200 (4)	5.300 (8)
Oostenrijk .....	3.300 (5)	5.000 (6)
Zuid-Afrika .....	500 (3)	3.200 (8)
Nederland .....	900 (1)	2.900 (2)
Finland .....	300 (1)	1.700 (1)
Frankrijk .....	1.300 (6)	1.000 (6)
Argentinië .....	500 (1)	600 (1)
Italië .....	400 (20)	600 (20)
België .....	100 (1)	200 (1)
IJsland .....	?	40 (1)
Rusland .....	9.000 (?)	?
Roemenië .....	600 (?)	?

a) Afgerond op honderdtallen.

Gerekend van omstreeks 1940 af is het Engelse crematiepercentage vertienvoudigd; het Nederlandse slechts verdrievoudigd. Uit het staafdiagram blijkt dat er zeer

TABEL 2.

## De crematiepercentages van Engeland en Nederland

	1920	1930	1940	1950	1955	1958
Engeland .....	0,3	0,9	3,8	15,6	24,4	30,6
Nederland .....	0,2	0,7	1,2	2,0	3,0	3,4

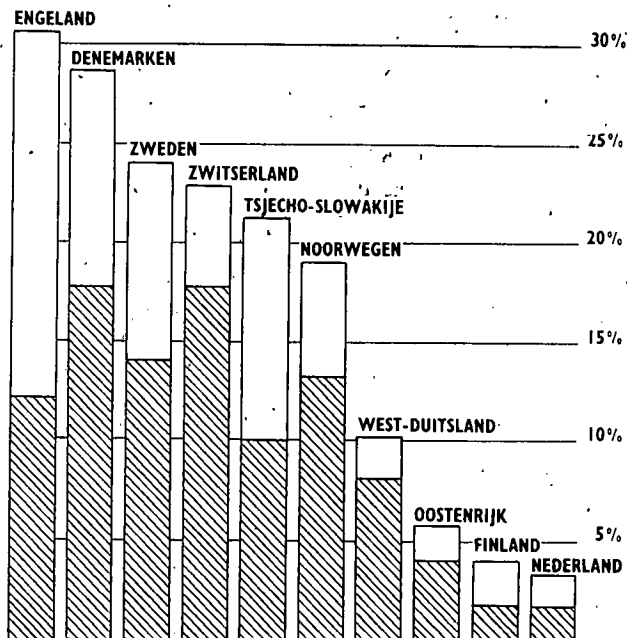
belangrijke verschillen bestaan tussen de crematiepercentages van de landen van West-Europa. Deze percentages zijn gemiddelden en deze landelijke gemiddelden blijken op hun beurt, zoals ook wel te verwachten was, op grote regionale verschillen te berusten. Dit komt enigszins tot uitdrukking in onderstaande tabel, waarin de percentages voor enkele Europese hoofdsteden zijn vermeld.

TABEL 3.

## Crematiepercentages voor enkele grote steden omstreeks 1958

Kopenhagen .....	66,4	Denemärken .....	28,6
Stockholm .....	65,4	Zweden .....	20,6
Zürich .....	63,2	Zwitserland .....	23,0
Oslo .....	58,5	Noorwegen .....	18,0
West-Berlijn .....	41,0	West-Duitsland .....	10,3
Hannover .....	29,0	Nederland .....	3,4
Amsterdam .....	6,8		

Een algemeen geldende verklaring voor het verschijnsel, dat de crematiegedachte blijkbaar meer aanhangers heeft in het ene land dan in het andere en in de grote steden meer dan in de kleine of op het platteland is niet te geven, aangezien hierbij zeer waarschijnlijk talloze factoren een rol spelen. Over de achtergrond van deze verschillen kunnen allerlei gissingen en vermoedens worden uitgesproken, zonder dat hiermede een bevredigend antwoord



wordt gegeven. Een onderzoek naar deze achtergronden, in welk onderzoek religieuze, sociaal-economische, sociaal-psychologische, sociologische en financiële motieven zouden dienen te worden betrokken, zou misschien een nadere verklaring kunnen geven en wellicht tot interessante uitkomsten kunnen leiden.

Hoorn.  
Amsterdam.

Drs. J. J. VISMAN.  
M. DIJKSTRA.

## Europa-bladwijzer

### No. 8b

#### E.E.G.

Het Directoraat voor Industrie, Ambacht en Handel van de Europese Commissie heeft een tweede en aangevuld rapport („Mouvements dans l'industrie et le commerce en vue du Marché Commun européen, 2e édition, Brussel, 19 juni 1959) het licht doen zien over de reacties binnen het bedrijfsleven op de totstandkoming van de gemeenschappelijke markt. Het 33 bladzijden tellende rapport is ingedeeld in vier afdelingen, welke betrekking hebben op (1) samenwerking tussen de organisaties in de afzonderlijke sectoren uit het bedrijfsleven in de zes landen; (2) overeenkomsten tussen ondernemingen uit de ledenlanden; (3) concentratie van ondernemingen op het nationale vlak en (4) vestiging van buitenlandse ondernemingen. Onder elk hoofd wordt een uitgebreide lijst gegeven van de betrokken ondernemingen of organisaties.

In „Monetary Systems for the Common Market” (Preadvies voor de vergadering van de American Finance Association, Chicago, 29 december 1958, The Journal of Finance, May 1959, blz. 312—321) heeft de Amerikaanse hoogleraar F. Gehrels zich de vraag gesteld, of het zgn. betalingsbalansprobleem in de E.E.G. — een vraagstuk dat in deze bladwijzer reeds herhaaldelijk is aangeroerd — zal moeten worden opgelost langs de weg van een volle-

dige munteenheid of door aanpassing van de wisselkoersen. Hij begint daarbij met te betogen dat het eerste alternatief gelijk staat met een wederinvoering van het gouden standaardmechanisme, met alle nadelen van dien. Vervolgens beperkt hij de discussie tot gevallen waarin zich een fundamentele wijziging van het handelspatroon voordoet en toont voor die gevallen aan, dat het mechanisme van de wisselkoersaanpassing ondanks de daartegen geuite bezwaren bevredigend werkt. Dit geslaagde gevecht tegen windmolens — zelfs het I.M.F. onderschrijft immers de doelmatigheid van wisselkoersaanpassing in dergelijke gevallen — mondt uit in een keuze voor het tweede alternatief. Het is jammer dat Gehrels in het geheel niet over de aanpassingen op korte termijn spreekt, daar juist hier het wezenlijke probleem ligt; hij zou dan tevens het actuele vraagstuk der coördinatie van de conjunctuurpolitiek, dat thans in zijn beschouwing geheel ontbreekt, aan de orde hebben kunnen stellen.

Over dit laatste onderwerp is meer te vinden in een boekje van E. Aust: „Währungsordnung und Zahlungsbilanz im Gemeinsamen Markt Europas” (Frankfurt/M., 1959, 143 blz.), zij het dat — zoals in Duitsland niet ongebruikelijk is — wel zeer eenzijdig de nadruk wordt gelegd op de monetaire instrumenten der conjunctuurpolitiek.

Voorts geeft *E. Fleurent* in „Monetaire en financiële aspecten van de Euromarkt” (Economisch en Sociaal Tijdschrift, oktober 1959, blz. 243—261) een zeer verdienstelijke beschouwing over de conjunctuurpolitiek in E.E.G.-verband. Hij geeft een overzicht van de betreffende verdragsbepalingen, waarbij hij terecht de nadruk legt op het in art. 104 neergelegde beginsel, dat iedere staat een evenwichtige en op volledige werkgelegenheid gerichte conjunctuurpolitiek dient te voeren. Fleurent toont zich een warm voorstander van een volledig vrij kapitaalverkeer, waarvan hij echter ook de gevaren releveert. Hij wil deze ondervangen door een bewuste regionale ontwikkelingspolitiek, zowel nationaal als in E.E.G.-verband.

Het invloedrijke Amerikaanse Committee for Economic Development heeft met medewerking van de C.E.P.E.S. een rapport het licht doen zien over „The European Common Market and its meaning to the United States” (1959). Reeds in het voorwoord wordt de toon van erkenning en sympathie aangegeven, waarmede men de Europese integratie — ondanks de economische bezwaren die deze voor de Verenigde Staten kan opleveren — tegemoet treedt: „...we attempt to contribute to understanding of a development of enormous significance for the economic and political environment in which we live... We should welcome this development”. Na een heldere uiteenzetting van de inhoud, de betekenis en de problemen van de E.E.G.; hetgeen in een bijgevoegd rapport van C.E.P.E.S. nog nader wordt uitgewerkt, wordt uitvoerig ingegaan op de vraag, of de gemeenschappelijke markt overwegend discriminerend zal werken dan wel juist de internationale handel zal stimuleren. Ten slotte wordt de vraag in dit stadium der ontwikkeling terecht nog onbeantwoord gelaten. Vervolgens wordt het associatievraagstuk aan de orde gesteld, waartegenover de C.E.D. minder kritisch blijkt te staan dan de Amerikaanse Regering dit thans schijnt te doen. Ten slotte wordt in een uitstekend hoofdstuk het voorgaande geplaatst tegen de achtergrond van de ontwikkeling op lange termijn, de evolutie van de „world economic order”.

Ten aanzien van deze zojuist gereleveerde economische bezwaren, die voor de Verenigde Staten verbonden kunnen zijn aan de Europese aaneensluiting betoogt *N. Kohlhase* in „Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft in amerikanischer Sicht” (Europa Archiv, 20 november 1959, blz. 675—682), dat men zich dit in de Verenigde Staten eerst in de allerlaatste tijd bewust begint te worden. Zoals wel vanzelf spreekt, spelen hierbij de recente betalingsbalansmoeilijkheden van de Verenigde Staten een belangrijke rol. Indien deze moeilijkheden zullen voortduren — hetgeen door Kohlhase waarschijnlijk wordt geacht, daar zij naar zijn oordeel het gevolg zijn van een structurele ontwikkeling — is het onvermijdelijk dat de Verenigde Staten de hulpverlening aan Europa zullen verminderen. Of de Verenigde Staten handelspolitieke tegenmaatregelen tegen de E.E.G. zullen gaan nemen, is niet zeker. Wel zegt Kohlhase: „Aber dasz sich jetzt eine Aenderung der Wirtschaftspolitik gegenüber Europa ankündigt, dafür gibt es bereits sichere Anzeichen”, waarbij hij waarschijnlijk doelt op het Amerikaanse besluit in het vervolg bij hulpverlening de zgn. „off-shore purchases” niet meer toe te laten.

Het zou ons niet verbazen, indien de uitgave van het Zwitserse Institut für Aussenwirtschaft und Marktforschung (St. Gallen): „Die schweizerische Wirtschaft vor

dem Gemeinsamen Markt und der Freihandelszone” (Zürich—St. Gallen, 1959, 214 blz.) een waardevolle bijdrage bleek te zijn voor een beter en algemeen inzicht in de tegenwoordige integratieproblemen van de onderscheiden bedrijfstakken. Het boek geeft 22 bijdragen van deskundigen in verschillende bedrijfstakken, waarin de „Erwartungen und Befürchtungen, Chancen und Risiken” van de Zwitserse economie tot uiting komen met betrekking tot de Europese economische samenwerking, zoals deze zich in de zomer van 1959 aftekenden. Het boek is tevens van vele statistische gegevens voorzien.

Hoe groot de belangstelling in dit land is voor de Europese samenwerking blijkt ook uit het feit dat in het Zwitserse Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen „Aussenwirtschaft” reeds tweemaal een uitgebreide studie is verschenen over de Europese economische integratie, getiteld „Gemeinsamer Markt für 6 oder 17?” en „Die europäische Freihandelszone muss kommen”. Ook in het afgelopen jaar is weer een geheel nummer (I/II, 97 blz.) gewijd aan dit onderwerp, ditmaal onder de titel „Die europäische Wirtschaftsintegration im Banne des gemeinsamen Marktes”.

Van de negen artikelen over de integratie verdienen er enkele speciaal vermelding en wel in de eerste plaats de studie die de Engelse economist *Sir Roy Harrod* met medewerking van enkele anderen, waaronder onze landgenoot Prof. Dr. C. Goedhart, heeft gemaakt over de „Möglichkeiten europäischer Zusammenarbeit in einer weltwirtschaftlichen Rezession” (blz. 47—59). Ondanks het welgefundeerde pleidooi voor samenwerking op conjunctuurpolitiek gebied binnen de O.E.E.S., hetgeen naar het oordeel van de schrijvers een bijdrage van primair belang kan leveren tot de economische ontplooiing van de onderontwikkelde landen, doet het artikel juist doordat het actueel wil zijn, sterk verouderd aan. Hier blijkt weer eens hoe snel het conjunctuurproces zich in de na-oorlogse periode voltrekt: een artikel over recessiebestrijding is nog geen jaar na verschijning niet meer actueel, daar alle aandacht reeds weer is gericht op het inflatiegevaar. Hetzelfde geldt trouwens mutatis mutandis voor de ontwikkeling op het vlak van de integratie; de overigens interessante beschouwing van *Prof. Dr. H. Bachman*: „Eine europäische Freihandelszone der „Andern Sechs”?” (blz. 1—29) is reeds door de feiten achterhaald.

Interessant is ook de verhandeling van *P. Languetin* over „Les problèmes tarifaires que pose l'intégration économique de l'Europe”. Hij betoogt daarin dat het verschil tussen het systeem van de Vrijhandelszone en van de E.E.G. met betrekking tot de buitentarieven niet zo groot behoeft te zijn als wel wordt aangenomen. Enerzijds is ook de E.E.G. geen waterdichte douane-unie — vide de tariefcontingenten, de Duitsland-clausule en de eigen buitentarieven van de geassocieerde gebieden — anderzijds zullen in de Vrijhandelszone de buitentarieven naar Languetins overtuiging geleidelijk naar elkaar toegroeien. Aan deze wat tendentieuze voorstelling van zaken voegt de heer Languetin — Chef du secrétariat de la Division du commerce, Département de l'économie publique, Berne — nog toe dat de E.E.G. de afkeurenswaardige neiging zou bezitten de buitentarieven hoog op te schroeven, terwijl een omgekeerde tendentie zou bestaan in een Vrijhandelszone.

Ten slotte verdient nog vermelding de serie van drie artikelen (blz. 79-117) over „Die unterentwickelten Randländer im westeuropäischen Integrationsprozess” en de voor insiders zeer interessante vergelijkende studie van



Dr. H. C. Binswanger over „Der Zollschutz in den Ländern der europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und in der Schweiz” (blz. 119-151).

De problemen, samenhangende met de associatie van Griekenland en Turkije met de E.E.G., zijn thans wel zeer actueel. In „Die Türkei und Griechenland im Gemeinsamen Markt” (Europäische Wirtschaft, 15 december 1959, blz. 556-558) heeft Prof. Dr. Dr. h. c. F. Baade, Directeur van het Weltwirtschaftsinstitut aan de Universiteit te Kiel, een indruk gegeven van deze vraagstukken, waarbij hij speciaal de nadruk legt op de noodzaak voor deze landen om zich verder te industrialiseren. Zij hebben daartoe de steun van de E.E.G.-landen nodig en zullen bovendien voor een vrij lange tijd een uitzonderingspositie moeten krijgen met betrekking tot de vrijmaking van het handelsverkeer.

In deze rubriek is reeds meermalen betoogd dat het debat over de mededingingsregels voor het E.E.G.-verdrag in rustiger water is gekomen; in stil water zou men moeten zeggen, als men de aandacht wil vestigen op de diepe gronden, die deze wateren plegen te hebben. Ter illustratie daarvan dient een instructief opstel van een gezaghebbend man op dit terrein, Dr. H. Schumacher, werkzaam bij de Directie Mededingingszaken van de E.E.G.-commissie (Sociaal-Economische Wetgeving, december 1959, blz. 395—405). Een schijnbaar opvallende en, gezien de positie van de schrijver, gewichtige uitspraak in dit betoog is dat de Commissie en de regeringsdeskundigen van de zes landen van oordeel zijn dat de beruchte art. 85 en 86 de burgers bindende regels van positief recht bevatten. We wisten reeds dat de Commissie zich op dit standpunt stelt, en dat de mening van de regeringsdeskundigen in dezelfde richting ging. Destijds (Europa-bladwijzer no. 3b in „E.-S.B.” van 25 maart 1959) durfden wij echter niet aan te nemen dat het standpunt van de Nederlandse Regering, zoals dat duidelijk bleek uit de Kamerstukken bij de goedkeuringswet van het Verdrag, evenals uit het antwoord van de Minister van Economische Zaken op de rechtstreekse vragen van wijlen Prof. Molenaar, een rigoureuze wijziging zou hebben ondergaan. Het blijft ook nu de vraag, of deze wijziging heeft plaats gevonden, en zo ja, of dit praktische consequenties meebrengt voor het bedrijfsleven. Het kan nl. ook zijn, dat het verschil meer van terminologische aard is. De erkenning van de „rechtstreekse” werking van de artikelen 85 en 86 behoeft immers niet in te sluiten de aanvaarding van het aanstonds inwerking treden van die rechtstreekse werking; over dit laatste punt beslist de verhouding tussen de genoemde artikelen en artt. 87 en 88. En daarover is met de erkenning van de rechtstreekse werking van 85 en 86 nog niet het laatste woord gezegd.

Indien er over de mededinging wordt gesproken, denkt men in Nederland en Duitsland veelal aan de kartelpolitiek, hetgeen echter binnen het kader van de E.E.G. niet juist is, omdat de dumping en steunmaatregelen van de Staten evenals de belastingvragen en de aanpassing van de wetgeving eveneens daartoe behoren, zo waarschuwt terecht de Directeur-Generaal van de Mededinging van de E.E.G.-Commissie, Mr. P. Verloren van Themaat in zijn artikel (Fünf Grundsätze der europäischen Wettbewerbspolitik, Europäische Wirtschaft, 30 november 1959, blz. 535—538), waarin de grondslagen van het concurrentieregime van de E.E.G. nader worden ontwikkeld.

Dat deze waarschuwing niet overbodig is, blijkt wel uit de talloze meer of minder boeiende publikaties op het gebied van het kartelrecht binnen de E.E.G., waarvan

bijv. hier zijn te noemen de twee eerste boekjes in de serie „Studien zum Wirtschaftsrecht”, „Die Verteidigungsrechte gegenüber der Kontrolle auf Wettbewerbsbeschränkendes Verhalten”, door George Nebolsine (New York) en „Marktbeherrschung und ihr Misbrauch nach Artikel 86 des E.W.G.-Vertrages” door Dr. Eugen Langen (Baden-Baden, Bonn 1959). In „Rechtskundig Weekblad” (17 januari 1960, blz. 954-979, „De mededingingsregeling voor ondernemingen in het Verdrag der Europese Economische Gemeenschap”) treft men een uitvoerig gedocumenteerd overzicht aan van Louis Suetens, dat weliswaar geen nieuwe gezichtspunten oplevert, maar toch enige behartenswaardige opmerkingen bevat. Van een veel ruimer standpunt beziet de Franse hoogleraar Victor Rouquet-La Carrigue „Les règles de concurrence dans le marché commun” (Revue du Marché Commun, no. 18, blz. 373—380). In zijn betoog worden meer de economische achtergronden belicht. In hetzelfde nummer treft men trouwens ook in extenso het rapport van André Marchal aan, waarover wij reeds spraken bij een vorige gelegenheid (Les ententes et les concentrations dans le marché commun, blz. 355—368).

In „Tax burdens in common market countries” (National Tax Journal, september 1959, blz. 216—231) heeft J. Moss aan de hand van een aantal praktische voorbeelden een vergelijking gemaakt tussen de belastingdruk op ondernemingen in ieder van de zes E.E.G.-landen. De uitvoerige cijferopstellingen geven de indruk dat de belastingwetgeving voor in Luxemburg gevestigde ondernemingen het gunstigst is en het ongunstigst voor Italiaanse en Franse ondernemingen. Bij de uiteindelijke beoordeling van deze gegevens zal echter naast de theorie van de belastingwetgeving toch ook de praktijk van de heffing en inning wel een woordje mee moeten spreken.

De voorstellen, die de Europese Commissie op 2 december jl. uitbracht over het toekomstige landbouwbeleid van de gemeenschap, hebben begrijpelijkerwijze in ons land veel stof doen opwaaien. In de pers zijn de voorstellen vrijwel unaniem met scherpe kritiek ontvangen en ook het bedrijfsleven heeft zich bij monde van de werkgeversorganisaties en enkele Kamers van Koophandel tegen de voorstellen uitgesproken. Een meer positief geluid lazen wij slechts in „Zuivel en Euromarkt” van 16 december 1959 (officieel orgaan van de Kon. Ned. Zuivelbond), waarin A. J. M. Oomen zich „tevreden, maar bepaald niet voldaan” betoont en waarin E. van de Wiel een „antwoord aan de critici” tracht te geven.

De P.E.P. viddde aan deze belangrijke commissie-voorstellen een bijzonder duidelijke, korte en leesbare publikatie („Proposals for a Common Agricultural Policy in E.E.C.”, Occasional Paper No. 5, 1 februari 1960), welke wij hier ten zeerste kunnen aanbevelen.

E. Engel en H. Dansmann, die meewerkten aan „Die Agrarwirtschaft im gemeinsamen Markt”, hebben een aanvulling daarvan gegeven in „Agrarpolitik und Agrarmärkte in der E.W.G.” (Hamburg 1959, 87 blz. + tab.). Het eerste deel behandelt opzet en werking van de diverse inter- en supranationale organisaties, in het Aanhangsel nog verduidelijkt door uitvoerige schema's. In het tweede deel volgt een overzicht van de positie van de voornaamste produkten van landbouw en veeteelt in de E.E.G.-landen en de op die positie te verwachten invloed van de economische integratie. Al met al: een verzameling nuttige inlichtingen, maar niet een werk dat nieuwe perspectieven opent.

Voor de specialisten op landbouwgebied is wellicht van



belang de studie, die *Dr. A. van Setten* heeft gemaakt over de ontwikkeling van de vraag naar landbouwproducten in de E.E.G., gezien op lange termijn (nl. tot 1975). De resultaten van deze studie zijn neergelegd in het rapport „Die Entwicklung der Nachfrage nach Agrarerzeugnisse im Gemeinsamen Markt” (Hamburg 1959, Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv, 44 blz.).

Over de samenwerking in Europa tussen verzekeringsbedrijven en de moeilijkheden die daarbij rijzen, schrijft *Mr. A. G. Heyning* („Europese economische samenwerking en verzekering”, de Verzekeringbode 1959, no. 51 en 52 en 1960, no. 1) een voor de belangstellende leek interessante beschouwing, waarvan het accent valt op de Euromarkt-moeilijkheden en -mogelijkheden. Aan de behandeling van de integratieproblemen in de verzekeringsbedrijven gaat een globaal overzicht van de ontwikkeling van de algemene economische samenwerking sedert de oorlog vooraf.

Met een zeker enthousiasme worden ook door *Jacques Basyn* („Difficultés juridiques du Marché Commun”, Journal des Tribunaux, 7 februari 1960, blz. 93—94) aan de hand van diverse voorbeelden in weinig woorden de moeilijkheden getekend, die zich in de verzekeringswereld voordoen. Uit deze beide artikelen blijkt dat het daarbij hoofdzakelijk om problemen rondom vestigingsvrijheid en de bestrijding van discriminatie bij dienstverlening gaat.

Indien leken op het gebied van de Europese integratie menen dat er nauwelijks verband bestaat tussen het notariaat en de gemeenschappelijke markt, leert hun het ter gelegenheid van het 57e Congres van Franse notarissen verschenen boek „Le statut de l'étranger et le marché commun” wel anders. Dit belangrijke geschrift bestaat uit vier rapporten van notarissen en behandelt de volgende onderwerpen: „L'immigration, ses conséquences économiques et sociales; Le statut civil de l'étranger; Le statut professionnel de l'étranger; Le statut de la société étrangère”. Vooral de laatste twee onderwerpen kunnen voor buitenlanders, die voor Frankrijk economisch-financiële belangstelling koesteren, wegens de vele praktische gegevens van bijzondere betekenis zijn. Het boek, dat door de president van het Congres van een inleiding werd voorzien, vormt een logische eenheid en is bijzonder direct in zijn aanpak.

#### E.G.K.S.

In zijn dissertatie, verdedigd aan de Universiteit van Zürich, „Die Montan-Union in der Sicht der Theorien der Wirtschaftssysteme und der Marktformen” (Winterthur 1959, blz. 185 + X) stelt *Dr. A. Frey* zich als voornaamste vraag, welke gedachte nu precies aan het E.G.K.S.-verdrag ten grondslag ligt met betrekking tot de economische orde die op de gemeenschappelijke markt zal heersen. Hij plaatst daarbij in het bijzonder tegenover elkaar het regime van volkomen concurrentie (de „Marktwirtschaft”) en het centraal geleide systeem. De opzet van het boek is niet bijzonder doorzichtig en ondanks de op zichzelf interessante verhandelingen, bijv. over het Roerkartel en over de vraag- en aanbodverhoudingen op de Europese kolenmarkt in het algemeen, is zijn conclusie wat teleurstellend. Dat het E.G.K.S.-verdrag elementen zowel van „Marktwirtschaft” als van ordening bevat is niets nieuws, terwijl de met nauwelijks verholten afkeer geponeerde stelling dat „die wirtschaftspolitische Konzeption des Montanvertrages . . . in der Hauptsache planwirtschaft-

lich orientiert ist” ons wel een beetje overtrokken lijkt. Zoals *Frey* overigens zelf ook wel erkent, is de noodzaak tot enige „oriëntering” van de kolenmarkt gelegen in het wezen van deze bedrijfstak zelf, daar de kolenwinning nu eenmaal niet geheel verenigbaar is met een regime van volledige mededinging.

#### Benelux.

Het komt ons voor dat de Nederlandse advocatuur meer dan voorheen aandacht geeft aan vraagstukken, die in rechtstreeks verband staan met de Europese economische integratie. In het decembernummer van het Advocatenblad (15 december 1959, blz. 590-610) bespreken *Mrs. M. A. Suijling*, *L. A. E. Briët*, *C. D. van Boeschoten* het zeer interessante „Advies Beneluxontwerpen” aan de Nederlandse Orde van Advocaten. Het zou ons op deze plaats te voeren, hieraan een uitvoerige beschouwing te wijden. Wel zij vermeld dat *Mr. F. Salomonson* in het volgende nummer (Advocatenblad, januari 1960, blz. 7—14) een „Europese kanttekening bij de Beneluxontwerpen” plaatst, waarbij hij uitvoerig ingaat op de vertegenwoordiging van partijen voor het Hof van Justitie der Europese Gemeenschappen, als parallel voor eenzelfde vraagstuk bij het te creëren Benelux-Hof. Het zojuist vermelde Advies schenkt hieraan geringe aandacht en concentreert zich op het ontwerp-executieverdrag. Het is te hopen dat deze Beneluxontwerpen nog vele pennen in beweging zullen brengen; de materie is daarvoor belangrijk genoeg.

Evenals in enige voorgaande jaren heeft het Secretariaat-Generaal van de Nederlands-Belgisch-Luxemburgse Douane Unie weer de economische en functionele analyse van de staatsuitgaven in de drie landen over 1957—1959 gepubliceerd. Deze beschouwing valt in twee hoofdstukken uiteen: eerst wordt de economische classificatie van de begrotingen gegeven, daarna volgt een functionele analyse. Het rapport stelt vast dat de belastingstructuur der Benelux-landen nog steeds dezelfde grote verschillen vertoont als voorheen.

#### N.A.V.O.

N.A.T.O. and American Security (Princeton 1959, 338 blz.). De strategie van de N.A.V.O. gaat uit van een veronderstelde aanval op een verondersteld tijdstip met veronderstelde middelen. Het is al hypothese: „It is almost literally true that nobody knows and everybody guesses” (blz. 279). Dit maakt niet alleen de wapens, welke gesmeed moeten worden, maar ook de begrippen waarmee die strategie moet werken, ingewikkeld. Hoewel in dit boek de N.A.V.O. in de eerste plaats als Amerikaanse beveiliging wordt onderzocht, blijkt de betekenis voor West-Europa uit vrijwel elke bladzijde. Voor ons land lijkt het meest van belang het begrip der „forward strategy” (verdediging niet alleen achter de Rijn, maar zover mogelijk oostwaarts). Ook echter de realisatie van een dergelijk plan berust op een samenstel van hypothesen. In dit boek komt echter duidelijk uit, dat er voor de N.A.V.O. geen betrouwbaar alternatief bestaat; voorts dat de Westeuropese veiligheid afhankelijk blijft van de Amerikaanse militaire macht en ten slotte dat de N.A.V.O. naar vorm en middelen voor verbetering vatbaar is; conclusies, die zelfs na de belangwekkende analyse die hier werd gegeven, niemand zullen verrassen!

EUROPA-INSTITUUT  
van de Rijksuniversiteit te Leiden.

## Waardevast pensioen

De heer, C. P. A. Bakker te Utrecht schrijft ons:

In „E.-S.B.” van 20 januari 1960 stelde Mr. B. A. Brouwer het vraagstuk van de waarde vaste pensioenen aan de orde en dat in het bijzonder met betrekking tot de ambtelijke pensioenen. Ofschoon ik het met de strekking van zijn betoog — het manen tot voorzichtigheid — wel eens ben, kan ik de grondslagen van zijn betoog niet geheel onderschrijven.

Mr. Brouwer zegt van pensioenregelingen uit hoofde van een loondienstverhouding o.a. dat deze zijn „gedifferentieerde groepsregelingen, ten behoeve van en ten laste van de groep belanghebbenden”. Daaruit volgt z.i. dat het pensioen dan een uit het loon voortvloeiende uitkering is en (daarom) met het loon uit de produktiviteit van de betreffende groepsgemeenschap wordt opgebracht. Hiermede is lang niet iedereen het eens. Vele sociaalvoelende werkgevers zijn van mening dat zij onder bijzondere omstandigheden tot meer gehouden zijn, zelfs indien dit ten laste van de winst en/of het vermogen zou gaan. Deze opvatting erkent als het ware een sociale claim op het reservevermogen van de bedrijven. De praktijk heeft ook bewezen dat bij geldontwaarding een deel van de toeslagen op pensioenen wordt gefinancierd uit de „inflatiewinst” op het door de bedrijven opgenomen leenkapitaal (vreemd vermogen).

Ook indien men van mening is dat de waarde vastheid van de pensioenen primair ten laste van de betreffende groepsproduktiviteit moet komen, dan houdt dit nog niet in dat men in de praktijk daarnaar zal streven. Juist bij de grote ondernemingen waarop een beroep wordt gedaan tot toekenning van waarde vaste pensioenen, ziet men dat dikwijls een monopolistische positie op de (binnenlandse) markt aanwezig is, welke het mogelijk maakt de lasten voor een deel op de afnemers af te wentelen. De gedachten gang van Mr. Brouwer is gebaseerd op de markt vorm van de vrije mededinging welke thans meer uitzondering dan regel is.

Nog afgezien van de vraag, of zij technisch uitvoerbaar is, verdraagt zich met de bijzondere positie welke de ambtenaar in het maatschappelijk bestel inneemt, m.i. niet de door Mr. Brouwer geopperde gedachte tot toerekening aan de overheidstaak van een evenredig deel van de totale nationale produktiviteit aan de hand van de totale loonsom. De grootte van een rechtvaardig pensioen zou op deze wijze wel zeer willekeurig afhankelijk worden van hetgeen op zeker moment als overheidstaak wordt gezien. Lasten van uitbreiding of baten van inkrimping van overheidstaken behoren zonder meer ten laste resp. ten bate van de volkshuishouding als geheel te komen. Wat voor ambtelijke gepensioneerden billijk is behoort m.i. afgestemd te worden op hetgeen de gemeenschap als billijk oordeelt. Dit betekent dat ik op sociale gronden mee kan gaan met Mr. Brouwer wanneer hij de waarde vastheid van de ambtelijke pensioenen niet *zonder meer* ten laste van de algemene middelen wil brengen, doch *niet* op de door hem aangevoerde economische gronden a t/m d, waarbij ik het volgende opmerk:

Ad a en b. Het komt mij vreemd voor dat Mr. Brouwer spreekt van „het buiten verband met de produktiviteit scheppen van consumptieruimte voor de ambtelijk gepen-

sioneerden”, omdat hij de waarde vastheid van de ambtelijke pensioenen eerst wil bepalen aan de hand van de totale produktiviteit, waarin de actieve ambtenaren qua beloning en de gepensioneerden qua pensioen verondersteld worden te delen door de koppeling van de pensioenen aan die beloning (en/of prijzen). Of heeft Mr. Brouwer daarbij misschien het geval op het oog, waarin bij inkrimping van overheidstaken het aantal gepensioneerden t.o.v. het aantal actieve ambtenaren relatief stijgt?

Ad c. Indien waarde vastheid van pensioenen wordt verkregen uit de groepsproduktiviteit en de door Mr. Brouwer genoemde offerbereidheid is aanwezig, dan houdt dit m.i. nog geen inflatoir effect in, omdat de totale consumptieruimte niet wordt vergroot.

Ad d. Het zou wel eens kunnen zijn dat het psychologisch effect van de waarde vastheid der pensioenen tegengesteld is aan dat wat Mr. Brouwer verwacht. Immers, aan de produktieven wordt dan direct de rekening van de inflatie gepresenteerd.

Wanneer ik mede in aanmerking neem hoe groot de schade is welke niet alleen in de traditionele pensioen voorzieningen, doch ook in polissen van levensverzekering en in spaarbanktegoeden door de geldontwaarding wordt veroorzaakt, dan kan ik niet anders dan volledig onderschrijven dat voorshands de beste waarborg voor waarde vast pensioen gelegen is in waarde vast geld.

Het idee om bij onvoldoende bestedingsruimte voor de hogere pensioenen een degressieve koopkrachtcompensatie te verstrekken, kan ik slechts matig waarderen, omdat door de progressie van de Inkomstenbelasting reeds een degressie in de netto-inkomens wordt veroorzaakt welke door de degressieve compensatie onevenredig zou worden versterkt.

De belangstelling in ambtelijke kringen voor de waarde vastheid van de ambtelijke pensioenen heeft een ander karakter dan die in het bedrijfsleven. In het bedrijfsleven aanvaardt men, dat het te veel gevraagd is dat de werkgever zich juridisch verplicht tot waarde vaste pensioenen. Men stelt zich daarom tevreden met de verwachting dat de werkgever indien daartoe aanleiding bestaat wel zo veel mogelijk zal bijspringen ter voldoening aan een sociale verzorgingsplicht. De ambtenaar daarentegen is geneigd boven alles een juridische zekerheid te verlangen. In ambtelijke kringen ziet men de wettelijke regeling van de waarde vastheid der ambtelijke pensioenen, zoals deze is opgenomen in het Eindrapport van de Staatscommissie voor de pensioenwetgeving, hoofdzakelijk als een codificatie van de vele incidentele regelingen welke in de loop van de tijd zijn getroffen. Vandaar ook dat de genoemde commissie zich geen zorgen maakte over de kosten: de aanpassing zou h.i. — zij het misschien vertraagd — toch moeten komen.

Door de wijze waarop de Regering tot nu toe met de ambtelijke pensioenaanspraken is omgesprongen heeft zij de basis gelegd voor de thans geuite wensen met betrekking tot de waarde vastheid der pensioenen. Het zonder meer toegeven aan die wensen herbergt stellig economische gevaren. Het is daarom goed dat Mr. Brouwer hierop heeft

gewezen. Die gevaren zijn in wezen identiek met die welke voortvloeien uit het „final pay”-systeem dat aan de vaststelling der ambtelijke pensioenen ten grondslag ligt. Indien men ervan uitgaat dat een beperkte geldontwaarding op de duur onvermijdelijk is, dan dient men hiertegen voorzieningen te treffen door in de berekening van de kosten van de pensioenvoorziening die geldontwaarding te betrekken en de daarvoor benodigde middelen volledig op te brengen. Men zal dan ervaren dat voor elk procent per jaar aan geldontwaarding de lasten van de pensioenvoorziening met enkele procenten van de pensioengrondslagen zullen stijgen ter dekking van de back service. Dit betekent dat bij een geldontwaarding van bijv. 2 pCt. per jaar de kosten van de ambtelijke pensioenvoorziening naar de 30 pCt. van de pensioengrondslagen zullen lopen in plaats van 21 pCt., zoals onlangs is berekend ter vervanging van het reeds lang verouderde percentage van 16,1.

Zou men toch overeenkomstig de wens van de Regering het percentage 21 kiezen dan dient men daarbij wel te bedenken dat achteraf de rekening voor de gevolgen van de geldontwaarding zal worden gepresenteerd, niet slechts voor de sociaal gezien onvermijdelijke toeslagen doch ook voor de tekorten welke dan opnieuw in het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds zullen ontstaan. Uit een oogpunt van gezond financieel beheer lijkt het mij gewenst, alle toekomstige (verhogingen van) toeslagen ten laste van dit fonds te brengen, waartegenover dan een hogere bijdrage dan de genoemde 21 pCt. van de overheidsorganen behoort te staan. De aldus verhoogde bijdrage behoort tot de kostprijs van de ambtelijke arbeid, voor de berekening waarvan ik in dit blad van 6 januari 1960 (Nogmaals: doelmatigheid bij de Overheid) de aandacht heb gevraagd.

*Drs. J. Zwakhals te Rotterdam schrijft ons:*

De term waardevast pensioen suggereert zekerheid en veiligheid en is daarmee een uitermate dankbare en pakkende leuze, die er bij de belanghebbenden zonder meer ingaat, schrijft de heer Mr. B. A. Brouwer in „E.-S.B.” van 20 januari II. De auteur gaat dan na wat de gevolgen kunnen zijn van waardevast pensioen en komt tot een rekenkundige oplossing, die zo goed mogelijk aan zijn bezwaren tegen waardevast pensioen zou tegemoet komen. Gezien de argumentatie van de schrijver lijkt mij een nog wat verder gaande analyse, die evenmin als zijn benadering volledig zal zijn, gewenst. Het probleem heeft sociale en economische aspecten en ik zal met de laatste beginnen.

Gesteld werd, dat koppeling van de koopkracht van pensioenuitkeringen aan een index van lonen en/of prijzen geen waarborg inhoudt voor een evenwichtige verhouding tussen middelen en bestedingen. Het verdient aanbeveling een splitsing te maken tussen prijsstijgingen en loonstijgingen. Wanneer namelijk bij prijsstijgingen de pensioenen (en de lonen) ongewijzigd blijven, betekent dit niet, dat de verhouding tussen middelen en bestedingen onveranderd blijft. Er komen dan naar verhouding minder bestedingen t.o.v. de middelen, m.à.w. een deflatoire tendens treedt op. Nu kan men stellen, dat hiermede dus de inflatoire werking van de prijsstijging is te bestrijden doch dit was niet de vraag. Het probleem was: werkt de koppeling van de pensioenen aan de prijsindex inflatoir en dit moet worden ontkend. Het zou interessant zijn verder in te gaan op de mogelijke oorzaken van de prijsstijgingen, doch dit zou voorshands te ver voeren.

Bij de tweede koppeling, t.w. van de pensioenen aan de loonindex, is het wel nodig op de oorzaken in te gaan.

Stijgen de lonen ten gevolge van een prijsstijging, dan is het probleem teruggebracht tot het eerste geval en daarbij beantwoord. Ligt de oorzaak bijv. in een sterkere machtspositie van de werknemers tegenover de werkgevers zonder dat zich prijsstijging voordoet, dan betekent loonstijging een wijziging in de inkomensverdeling en rijst het probleem, in hoeverre gepensioneerden in deze wijziging moeten mededelen, een sociaal aspect zonder direct conjunctureel-economisch effect.

Ten slotte de meest aantrekkelijke oorzaak van loonstijging, nl. die, welke mogelijk wordt bij stijgende produktiviteit. Zouden de lonen niet stijgen, dan zou dit deflatoir werken. Kunnen in dit geval de pensioenen aangepast worden aan het loonniveau? Dit betekent, zoals ook de heer Brouwer heeft gezegd, dat de totale produktiviteitsstijging verdeeld zou moeten worden over de werkenden en de gepensioneerden, omdat wanneer de totale produktiviteitsstijging ten goede zou komen aan de werkenden een aanpassing daarenboven van de pensioenen aan het gestegen loonniveau inderdaad inflatoir zou werken. Het is heel goed, dat de heer Brouwer met zijn knipperlucht een ogenblik de aandacht heeft gevraagd voor deze kant van de ook hem sympathieke gedachte van het waardevast pensioen doch uit het bovenstaande valt af te leiden, dat voor zover het gaat om niet meer dan „waardevast pensioen”, dus koppeling aan de prijsindex, het inflatoire risico niet zo groot is als de schrijver wel suggereert.

Staan we nu nog een ogenblik stil bij het sociale aspect, dan zou men kunnen stellen, dat het nalaten van aanpassing van pensioenen bij stijgende prijzen a-sociaal zou zijn, omdat men de inflatoire gevolgen van de prijsstijging gedeeltelijk zou afwentelen op een groep, die niet meer aan het produktieproces deelneemt en zich bovendien moeilijk kan verweren, zonder dat men daardoor de oorzaak van de inflatie, die elders moet liggen, aantast. Of de werkenden zich zo solidair gevoelen met de gepensioneerden, dat zij bereid zullen zijn een deel van een mogelijke loonstijging uit andere oorzaken dan prijsstijging aan deze gepensioneerden af te staan, valt a priori niet te zeggen, doch als men bedenkt dat het hier bij benadering nog niet  $\frac{1}{7}$  deel van een loonsverhoging zal betreffen, dan neem ik aan — gezien de houding van de werknemers na de oorlog — dat dit niet op onoverkomelijke bezwaren van die kant zal stuiten. Men zou dit bovendien kunnen argumenteren; door erop te wijzen, dat men dit bij wijze van spreken kan zien als een premie bij vooruitbetaling voor eenzelfde gedragslijn in de toekomst, wanneer degenen, die thans nog werken, eveneens gepensioneerd zullen zijn.

Een verfijning, zoals de heer Brouwer aanbrengt, naar de diverse produktiegroepen is te begrijpen in het kader van de gehele problematiek van de vrijere loonvorming doch het lijkt mij hier niet de plaats daarop in te gaan. De heer Brouwer heeft ook nog een enkel woord gewijd aan de overheidspensioenen. Daarbij ligt het in feite niet anders dan voor de bedrijfspensioenen. Automatische aanpassing aan het prijsniveau in ieder geval. Aanpassing aan het loonniveau indien dit, zoals worden omschreven, ook voor de bedrijfspensioenen wordt gerealiseerd. Indien men het probleem van deze kant benadert, zal men geen behoefte gevoelen aan een onderscheid tussen het bodempensioen en andere en ook niet tussen lage en hoge pensioenen want voor alle gelden dezelfde principes en het verschil tussen laag en hoog vindt niet zijn oorzaak in conjuncturele omstandigheden en deze zullen dan ook niet in de eerste plaats daarop van invloed zijn.

Van de beschouwingen van de heer Bakker nam ik met instemming kennis. Ik bevind mij namelijk te zijnen opzichte ook in de positie, dat ik, zonder zijn betoog in allen dele te kunnen onderschrijven, toch met de algemene strekking daarvan in belangrijke mate kan instemmen. Om dit te verduidelijken laat ik de kritische opmerkingen van mijn opponent de revue passeren.

Allereerst voert de heer Bakker ten tonele een aantal gevallen, waarin naar zijn mening de pensioenaanpassing niet uit de produktiviteit wordt opgebracht. In hoeverre zulks wel of niet het geval is hangt in belangrijke mate af van de betekenis, welke men aan het begrip produktiviteit in zijn algemeenheid wil hechten. Voor zover men winst en reserves kan zien als uit de produktiviteit voortgekomen, wordt ook de daarmee gefinancierde pensioenaanpassing uit de produktiviteit opgebracht. Zelfs bij inflatiewinst, voor zover deze geacht kan worden uit produktieve investering te zijn ontstaan, kan verband met de produktiviteit aannemelijk zijn. En waarom zou een monopolistische positie van de onderneming niet tot de produktiviteit kunnen, of mogen bijdragen?

Wat de bijzondere positie van de ambtenaar betreft aanvaard ik, dat zijn pensioenvoorziening wordt afgestemd op wat de gemeenschap daarvoor billijk acht. Het verheugt mij, dat de heer Bakker met mij van mening is, dat zulks nog niet insluit, dat de waardevastheid van de ambtelijke pensioenen *zonder meer* ten laste van de algemene middelen wordt gebracht. Uit het verband van mijn betoog terzake moge echter blijken, dat in mijn desbetreffende stelling „*zonder meer*” reeds impliceerde *zonder verband met de produktiviteit*, zodat in de voor mijn stelling aangevoerde gronden onder a, b en c inderdaad en terecht werd uitgegaan van „*zonder meer*”, d.w.z. ook *zonder verband met de produktiviteit*. Bij waardevastheid gekoppeld aan de produktiviteit kan in mijn gedachtengang namelijk niet gesproken worden van waardevastheid zonder meer ten laste van de algemene middelen.

Ten aanzien van punt d moet mij van het hart, dat het mij alleen maar zou verheugen, indien het psychologisch effect zou uitvallen overeenkomstig de verwachting van de heer Bakker. Nog welkomer zou het mij zijn, indien het door mijn opponent verwachte effect zich reeds zó tijdig zou manifesteren, dat de rekening van de verdere inflatie niet behoeft te worden gepresenteerd. Daarvoor diende immers het knippersein.

Anderzijds moet toch bepaald niet worden onderschat het verlamdend effect op de weerstand tegen inflatie, wanneer steeds meer belanghebbenden door immunisatie tegen inflatie onverschillig worden voor inflatie.

Mijn voorbeeld van een degressieve koopkrachtcompensatie diende slechts als aanduiding van een mogelijkheid tot afremmen. Ik ben het echter volkomen met mijn opponent eens, dat een en ander moet worden beoordeeld in het gehele complex van de verdeling van het nationaal inkomen.

Ook onderschrijf ik de opmerkingen van de heer Bakker omtrent de ambtelijke visie op de waardevastheid van de pensioenaanspraken. Juridische codificatie van deze waardevastheid lijkt mij echter, bezien in het licht van de nationale economie en in het bijzonder met het oog op het conjunctuurbeleid, een bedenkelijk experiment.

Ten slotte het „final pay”-systeem. Dat dit systeem ook

niet zonder bedenking is, geef ik de heer Bakker grif toe. Toch dient dit systeem van pensioenberekening niet te worden geïdentificeerd met de waardevastheid van het pensioen. Integendeel, naar mijn mening moet een duidelijk onderscheid worden onderkend en gehandhaafd tussen, enerzijds het financieren van rechtens toegezegde pensioenaanspraken door middel van kapitaalvorming door het opbrengen van de daarvoor benodigde — inderdaad wellicht hoge — bijdragen *vóór de pensioentoeëkenning*, en anderzijds *ná de pensioentoeëkenning* het financieren van de in de voortschrijdende conjuncturele ontwikkeling uit sociaal oogpunt eventueel nodig blijvende aanpassing van de pensioenen. Deze toekomstige conjuncturele ontwikkeling is voorzienbaar noch berekenbaar, zulks te minder naarmate zij verder in het verschiet ligt. Of de eventuele lasten van deze toekomstige pensioenaanpassing nog tót de kostprijs van de ambtelijke arbeid moeten worden gerekend, zoals de heer Bakker stelt, is voor betwisting vatbaar. Tijdens de ambtelijke werkzaamheid kunnen deze lasten niet worden berekend noch begroot. Het is zelfs niet zeker, dat zij zullen ontstaan. De aard van deze lasten moet daarom veeléer worden gezien als een sociale uitkering ter compensatie van de koopkrachtdaling van het geld, doch met een zodanig fundament in de produktiviteit, dat deze compensatie niet leidt tot verdere uitholling van de koopkracht. Zo beschouwd zal deze aanpassing van de pensioenen telkens incidenteel moeten worden beoordeeld in het kader van het conjunctuurbeleid met als richtsnoer een zowel sociaal als economisch verantwoorde verdeling van de meerdere of mindere welvaart tussen produktieven en niet meer produktieven.

Fondsvorming voor deze waardevastheid door een verhoogde pensioenbijdrage, uitgaande van een vast percentage voor de toekomstige geldontwaarding, zoals de heer Bakker suggereert, is niet meer dan een slag in de lucht. Afgezien daarvan acht ik de neiging om de geldontwaarding als permanent verschijnsel te zien, defaitisme en provocatie van de inflatie en daarmee juist het tegendeel van wat dringend nodig is, te weten een doelbewust anti-inflatiebeleid. Daarbij mag er mijns inziens van worden uitgegaan, dat wanneer de huidige constellatie zowel wat betreft de internationale verhoudingen als wat betreft de economische wetenschap tot afdoende beheersing van de koopkracht nog geen mogelijkheid biedt, bij verdere evolutie zowel in het internationale vlak als op economisch gebied ook ten aanzien van de waardevastheid van het ruilmiddel een oplossing mag worden verwacht.

Voor deze verdere evolutie is het dan echter van groot belang, dat het ongetwijfeld moeizame proces van de sanering van de koopkracht niet wordt belemmerd door regelingen, die voor de toekomst de inflatie reeds incalculeren.



Drs. Zwakhals tracht de problematiek van het waardevast pensioen te benaderen door verdergaande analyse. Hij maakt daarbij een splitsing tussen prijsstijging en loonstijging en betoogt dan, dat bij prijsstijging zonder stijging van lonen en pensioenen een deflatoire tendens

optreedt, welke de inflatoire werking van de prijsstijging kan tegengaan.

Het wil mij voorkomen, dat zijn benadering te weinig rekening houdt met de belangrijke interdependentie van loon- en prijspeil, zodat het door hem blijkbaar veronderstelde geval van een prijsstijging, die aan de lonen zou voorbijgaan doch automatisch op de pensioenen zou doorwerken, weinig waarschijnlijk lijkt. Bij automatische aanpassing van de pensioenen aan een prijsstijging, welke al dan niet automatisch ook in de lonen doorwerkt, zal echter de door Drs. Zwakhals bedoelde deflatoire tendens niet optreden, doch zal door de automatische koppeling van de pensioenen aan het prijspeil de interdependentie van loon- en prijspeil zich ook automatisch over het pensioenpeil uitstrekken. Daarvan zal een inflatoire stimulan uitgaan, voor zover de produktiviteit geen tegenwicht oplevert voor de grotere bestedingspotentie. De slotsom van Drs. Zwakhals, luidende: „Automatische aanpassing aan het prijsniveau in ieder geval”, lijkt mij dan ook niet verantwoord.

Bilthoven.

Mr. B. A. BROUWER.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

De week voor Pasen, die uitloopt op een tijdvak, waarin het financiële apparaat gedurende vier dagen vrijwel stil staat, kenmerkt zich doorgaans door geringe activiteit. Ik wil daarom in deze kroniek iets verder terugzien en de gang van zaken in het eerste kwartaal van het lopende jaar kort resumeren.

### Geldmarkt.

Van de drie factoren, die de positie van de binnenlandse geldmarkt tot op grote hoogte bepalen, toont de beweging van de bankbiljettencirculatie weinig opmerkelijks. De, historisch gezien, bijzonder hoge vloed tijdens de jaarultimo vloede in de eerste weken van het jaar snel weer terug. Afscheiden van de geregelde mutaties rond het einde van de maand, die uiteraard hebben bijgedragen tot de kortstondige afwisseling van krapte en ruimte op de markt, is van een meer fundamentele beweging in opwaartse richting nog weinig te merken, niettegenstaande de onder invloed van de loonsverhogingen groeiende loonsom toch tot een grotere bankpapiercirculatie zou moeten tenderen.

De mutaties in 's Rijks Kas zijn in de regel nogal grillig. In de eerste weken van januari bijv. deed de Staat een aanmerkelijk bedrag naar de markt vloeien; na 25 januari voltrok zich een nog sterkere omgekeerde beweging. Wat de trend betreft blijkt de Staat in het eerste kwartaal per saldo licht verkrappend te zijn opgetreden.

De beweging in de goud- en deviezenreserve van de Centrale Bank is slechts in de periode van 22 februari tot 14 maart van belang geweest. De toen opgetreden stijging is allerwege toegeschreven aan repatriëring door de banken van een klein deel van de uitzettingen in New York. Voor een deel van de stijging is dit hoogst waarschijnlijk wel juist. Voor een ander deel echter geloof ik, dat aflossing in de overheidsfeer, dus aflossing op buitenlandse vorderingen van de Staat, ook een rol heeft gespeeld. Voor zover dit laatste het geval is geweest ontbrak het effect, dat van mutaties in de goud- en deviezenreserve uitgaat, op de binnenlandse geldmarkt.

In de bewegingen van 's Rijks Kas zijn de resultaten van het afgiftebeleid van schatkistpapier door de Agent van het Ministerie van Financiën besloten. Slechts één keer, nl. op 22 januari, hield de Agent een tender voor promessen, waarop voor f. 125 mln. werd toegewezen. In het gehele eerste kwartaal bestond er mogelijkheid tot aankoop van biljetten over de toonbank. Per saldo wijzigde zich het bedrag van het uitstaande papier slechts met f. 13 mln. Het Rijk toonde zich met betrekking tot de afgifte van schatkistpapier dus vrijwel passief.

Tot op grote hoogte geldt dit ook voor De Nederlandse Bank. De functie van lender of last resort, welke zich weerspiegelt in de posten discontering en voorschotten in rekening-courant in de weekstaat, behoefde nauwelijks te worden uitgeoefend. Kwantitatief belangrijker waren de openmarkt-operaties, die in het begin van het jaar tot afgifte van papier en tegen het eind van het kwartaal tot aankoop van papier leidden. Opmerkelijk is, dat de Bank met slechts beperkte bedragen de markt in evenwicht heeft kunnen houden.

De verklaring voor dit beperkte ingrijpen van Staat en Bank moet men zoeken in de uitlaat, die de banken voor haar uitzettingen in het buitenland vonden. De vorderingen der banken op het buitenland bleven toenemen. Wel voltrekken zich in de wijze van kredietverlening aan het buitenland veranderingen. Meer en meer worden de korte kredieten aan het buitenland in de vorm gegoten van guldenkredieten aan buitenlandse banken in plaats van in kredieten in vreemde valuta, welke laatste bestaan in termijndeposito's bij buitenlandse banken, buitenlands schatkistpapier, papier uitgegeven door huurkoopfinancieringsmaatschappijen e.d.

Het behoeft na het bovenstaande weinig betoog dat de rente op de binnenlandse geldmarkt vrij stabiel bleef. Deze schommelde voor driemaands schatkistpapier tussen  $2\frac{3}{4}$  pCt. en  $2\frac{3}{16}$  pCt.

### Kapitaalmarkt.

Wat de kapitaalmarkt betreft moet ik thans met enkele hoofdtrekken volstaan. De emissie-activiteit lag zowel voor aandelen als obligaties lager dan in het eerste kwartaal 1959 (f. 501 mln. tegen f. 570 mln. voor obligaties, f. 9 mln. tegen f. 41 mln. voor aandelen). Ter beurze daalde de omzet in obligaties van minimaal f. 255 mln. in het eerste trimester 1959 tot f. 220 mln. in hetzelfde tijdvak van 1960. Voor aandelen vond, in tegenstelling tot wat men zou verwachten, een stijging plaats (f. 237 mln. tot f. 255 mln.). De gemiddelde koersindex daalde van 372 op 4 januari 1960 tot 317 op 17 februari, waarna een stijging intrad tot omstreeks 350 aan het einde van het kwartaal. In de eerste weken van het tweede kwartaal zette deze ontwikkeling zich voort. Betreffende de uiterst belangrijke onderhandse markt tasten wij door gebrek aan cijfers nog in het duister.

Indexcijfers aandelen.	4 jan.	8 april	14 april
	1953 = 100	1960	1960
Algemeen .....	372	360	365
Intern. concerns .....	547	534	543
Industrie .....	268	261	265
Scheepvaart .....	187	158	155
Banken .....	190	185	187
Indon. aand. ....	154	143	143

Bron: ANP—C.B.S.

Aandelenkoersen.	4 jan. 1960	8 april 1960	14 april 1960
Kon. Petroleum .....	f. 179,20	f. 155,70	f. 154,—
Unilever .....	809	797	813
Philips .....	835½	867	899
A.K.U. ....	514	494	482
Kon. Ned. Hoogovens .....	900	664	673
Van Gelder Zn. ....	270	260	270
H.A.L. ....	186½	141½	138½
Amsterd. Bank .....	340	333¾	339
Ver. H.V.A. Mij-en .....	166	166	166¼

**New York.**

Koersgemiddelde aandelen Dow Jones Industrials .....	679	628	630
---	-----	-----	-----

**Effectieve rendementen  
obligaties.**

	gem. looptijd	8 jan. 1960	8 april 1960
3 pCt. Invest. Cert. ... 4 j.		3,73	3,65
4¼ pCt. Ned. 1959 ..... 12½ j.		4,48	4,46
3¾ pCt. Ned. 1955 I ... 17½ j.		4,31	4,24

Bron: Amsterdamsche Bank, Wekelijkse Rendements- en Koersvergelijking. C. D. JONGMAN.



**STATISTIEKEN**

**PRODUKTIE-INDEXCIFJERS <sup>1)</sup>**  
(1953 = 100) <sup>2)</sup>

Omschrijving	Jaar-gemiddelden		dec.	jan.	febr.	dec.	jan.	febr.
	1958	1959	1958	1959	1959	1959	1960	1960
Aantal arbeidsdagen <sup>3)</sup> ..	23½	23½	23	23½	22	23½	22½	23
Algemene indexcijfers van de nijverheid <sup>4)</sup> .....								
Algemene produktie-index .....	126	138	126	125	121	144	138	142
Idem, gecorrigeerd voor seizoen en lengte van de maand <sup>5)</sup> .....			129	129	133	145	148	151
Indexcijfers per bedrijfsklasse:								
Bouwmateriaal en aardewerk .....	114	122	104	97	86	115	106	108
Chemische nijverheid (excl. aardolieprodukten) .....	136	145	132	140	135	156	152	
Leder- en rubbernijverheid .....	120	137	126	135	125	140	139	137
Mijnbouw .....	110	113	104	114	103	112	111	107
Metaalnijverheid .....	138	164	129	139	139	178		
Papierindustrie .....	129	144	131	145	131	152	149	152
Textielnijverheid .....	108	112	109	112	104	117	112	
Gas, elektriciteit en water .....	141	151	159	166	153	176	176	169
Voedings- en genotmiddelenindustrie ..	118	120	129	104	96	121	107	

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

<sup>2)</sup> De wegingscijfers hebben betrekking op 1949.

<sup>3)</sup> Onder arbeidsdagen worden verstaan alle dagen, met uitzondering van de zondagen, nieuwjaarsdag, 2e Paasdag, Hemelvaartsdag, 2e Pinksterdag en de beide Kerstdagen. Zaterdagen zijn als halve dagen geteld.

<sup>4)</sup> Exclusief bouwnijverheid.

<sup>5)</sup> Zie voor de berekeningswijze Statistische en econometrische onderzoeken, 4de kwartaal 1958.

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

	Invoer		Uitvoer		Invoersaldo		Uitvoer in pCt. van de invoer	
	jan.	febr.	jan.	febr.	jan.	febr.	jan.	febr.
1938 .....	122	121	84	85	38	36	69	70
1957 .....	1.445	1.251	1.016	875	429	376	70	70
1958 .....	1.179	1.090	999	913	180	177	85	84
1959 .....	1.153	1.120	1.102	909	51	211	96	81
1960 .....	1.340	1.328	1.090	1.256	250	72	81	95

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

**WERKLOOSHEID, AANVULLENDE WERKGELEGENHEID EN OPSTAANDE AANVRAGEN VAN WERKGEVERS**

	30 nov. 1959	31 dec. 1959	31 jan. 1960	29 febr. 1960
Mannelijke arbeidsreserve .....	55.800	82.500	85.800	75.700
w.v. werklozen .....	46.600	69.800	68.800	56.700
arbeiders op aanvullende werken .....	9.200	12.700	17.000	19.000
Mannelijke arbeidsreserve gesplitst naar enkele der belangrijkste beroepsgroepen:				
Bouwwerkers .....	8.300	16.000	17.700	13.500
Metaalbewerkers .....	2.200	2.800	2.800	2.200
Landbouwpersoneel .....	6.800	16.800	17.000	15.800
Handspersoneel .....	1.500	1.600	1.700	1.600
Verkeerspersoneel .....	3.900	5.100	5.600	4.800
w.v. hotelpersoneel .....	2.100	2.000	2.100	1.900
Kantoorpersoneel, ambtenaren en onderwijzend personeel .....	2.200	2.300	2.100	1.900
Losse arbeiders .....	7.200	11.500	11.700	10.400
Minder geschikten .....	18.300	19.000	19.700	18.800
Mannelijke arbeidsreserve gesplitst naar provincie:				
Groningen .....	5.800	10.000	10.100	9.800
Friesland .....	5.800	8.800	9.500	8.800
Drenthe .....	6.600	9.600	9.900	9.300
Overijssel .....	4.700	6.500	6.800	6.100
Gelderland .....	4.700	6.300	6.600	5.400
Utrecht .....	1.900	2.200	2.500	2.200
Noord-Holland .....	6.600	9.400	9.400	7.400
Zuid-Holland .....	8.200	10.900	11.100	9.700
Zeeland .....	2.400	4.800	5.000	4.500
Noord-Brabant .....	6.300	10.200	10.600	9.000
Limburg .....	2.800	3.800	4.300	3.500
Werkloze vrouwen .....	5.600	5.800	5.800	5.100
Opstaande aanvragen van werkgevers .....	65.000	60.700	63.800	68.900
w.v. voor mannen .....	36.000	32.500	34.800	38.200
voor vrouwen .....	29.000	28.200	29.000	30.700

<sup>1)</sup> Gegevens afgerond op honderdtallen.

<sup>2)</sup> De „minder geschikten” zijn sedert 31 januari 1956 niet meer in de cijfers der bedrijfsklassen begrepen, doch wel in de totaalcijfers mannen en vrouwen.

Bron: Statistisch Bulletin C.B.S.

Leeft met Uw tijd mee!

Leest de „E.-S.B.”



## 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

### Accountantskantoor BURGMANS

Rotterdam

vraagt ter uitbreiding van zijn afdeling

## ADMINISTRATIEVE ORGANISATIE

iemand met brede belangstelling voor de praktische en theoretische facetten aan de onderhavige vakuitoefening verbonden.

Gedacht wordt aan een jong doctorandus in de economische wetenschappen of iemand met gelijkwaardige ontwikkeling.

Brieven aan het kantooradres: Wijnhaven 70, Rotterdam of telefonische afspraak onder no. 12 04 10.

De

## N.V. PROVINCIALE GELDERSCHE ELECTRICITEITSMATSCHAPPIJ

roept wegens de voorgenomen stichting van twee nieuwe districtskantoren in haar voorzieningsgebied, n.l. te Harderwijk en Nijmegen, sollicitanten op voor de functie van

## CHEF DE BUREAU van een districtskantoor

Zij omvat niet alleen het leiding geven aan de op het districtskantoor gevoerde administratie (bouw en exploitatie der distributienetten, tariefvaststelling, verbruiksincasso) en het magazijnbeheer, maar eveneens in nauwe samenwerking de districts-ingenieur in diens taak tot steun te dienen.

Voor deze functie, die een vrij grote zelfstandigheid inhoudt, komen degenen in aanmerking die aan de volgende voorwaarden kunnen voldoen:

- leeftijd boven 35 jaar,
- middelbare schoolopleiding, alsmede het bezitten van een uit diploma's blijkende hogere theoretische vorming,
- voorts ruime praktische ervaring op administratief gebied in een leidinggevende positie.

Sollicitaties, voorzien van een recente pasfoto en een korte, doch duidelijke levensbeschrijving (speciaal met betrekking tot de gestelde eisen) te richten aan de directie, Utrechtsestraat 85 te Arnhem, uiterlijk binnen 14 dagen na datum van deze oproeping.

Persoonlijk bezoek uitsluitend na oproeping.



Over de gehele wereld treft u kantoren van de N.H.M. aan. Het is voor de moderne zakenman van onschatbaar belang dat hij voor zijn internationale zaken gebruik kan maken van de diensten van een internationale bank. De N.H.M. is zowel in de landen van het Verre en Nabije Oosten als in Oost-Afrika en Amerika met eigen kantoren vertegenwoordigd en kan u waardevolle inlichtingen uit de eerste hand verschaffen.

## Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V.

Hoofdkantoor: Amsterdam, Vijzelstraat 32  
161 kantoren in binnen- en buitenland

## Dekking van pensioenverplichtingen

De keuze tussen

*Eigen Beheer* en *Herverzekering*  
is afhankelijk van velerlei factoren.

Een objectieve beoordeling van dit vraagstuk geeft ons gespecialiseerd

**BUREAU VOOR PENSIOENFONDSEN**

De deskundige adviezen van dit Bureau zijn afgestemd op een zo groot mogelijk profijt van de gestorte premies met inachtneming van de vereiste zekerheid voor de deelnemers.



## DE TWENTSCHE BANK

*Uw financiële raadsman*

# Remington Rand

In verband met reorganisatie en uitbreiding van onze

## UNIVAC TABULATING MACHINES DIVISION

welke de verkoop of de verhuur van zowel ponskaarten-installaties als computers verzorgt, vragen wij

## organisatie specialisten

Voor deze functie zijn medewerkers nodig, die over een goed analyserend organisatietalent beschikken.

De taak aan organisatie-specialisten gesteld, bestaat uit het voor relaties stellen en oplossen van zowel administratieve en statische als matematische problematiek.

Zonder exacte eisen te stellen aan opleidingen en reeds opgedane praktische ervaring, denken wij bijv. aan hen die een universitaire, Niva of M.O.-opleiding volgden.

Wij letten minder op de studierichting dan op het feit, dat gestudeerd werd.

*Zij, die menen aan bovengenoemde eisen te voldoen, kunnen onder vermelding van hun opleiding, ervaring etc. contact met ons opnemen, waarna in eerste onderhoud meerdere bijzonderheden over de functie zullen worden verstrekt.*

REMINGTON RAND N.V., afd. Personeelszaken, Overtoom 263-271, Amsterdam.

## D. HUDIG & CO

Ao. 1825

MAKELAARS IN ASSURANTIËN

ROTTERDAM

Telefoon 139360

Telex 21103

Wijnhaven 23

Postbus 518

## VAN DER HOOP, OFFERS & ZOON

Ao. 1807

BANKIERS

ROTTERDAM

Telefoon 114620

Telex 22199

Westersingel 88

Postbus 502



# Amsterdamsche Bank

Geconsolideerde Maandstaat per 31 MAART 1960

in duizenden guldens

in duizenden guldens

	29.2.60	31.3.60		29.2.60	31.3.60
<i>Debet</i>			<i>Credit</i>		
Kas, kassiers en daggeldleningen	155.323	134.022	Kapitaal	90.010	90.010
Nederlands schatkistpapier	472.944	514.089	Reservefonds	54.000	54.000
Ander overheidspapier	211.233	188.976	3 pCt. Deposito-obligatiën per 1962 en leningen Mij. voor Middellang Crediet	78.500	78.500
Wissels	187.551	218.367	Deposito's op termijn	606.468	598.823
Bankiers in binnen- en buitenland	287.638	292.519	Crediteuren	1.340.194	1.400.097
Effecten en syndicaten	41.226	37.069	Geaccepteerde wissels	31.074	40.128
Prolongatiën en voorschotten tegen effecten	99.033	100.543	Door derden geaccepteerd	97	215
Debiteuren	795.378	827.316	Overlopende saldi en andere rekeningen	67.041	69.597
Deelnemingen (incl. voorschotten)	17.058	18.469			
Gebouwen (f 1.-)					
	2.267.384	2.331.370		2.267.384	2.331.370