

Economisch - Statistische Berichten

45e JAARGANG - 2 NOVEMBER 1960 - No. 2259



**COLLECTIEVE
PENSIOEN-VERZEKERING**

H. BRONS Jr
MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON (010) 11.19.80 • MAURITSWEG 23
ROTTERDAM-2



EERSTE NEDERLANDSCHE

- PENSIOEN REGELINGEN
- RISICO - HERVERZEKERING
VAN PENSIOENFONDSEN

HOOFDKANTOOR
JOHAN DE WITTLAAN 50
's-GRAVENHAGE
TEL. (070) 51.43.51
POSTADRES: POSTBUS 5

Adviezen
bij de keuze
van
beleggingen
en het sluiten
van alle
verzekeringen

R. MEES & ZONEN

ROTTERDAM



**ECONOMISCH-
STATISTISCHE BERICHTEN**

Uitgave van de
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

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

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

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

Abonnementen: *Pieter de Hoogweg 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 Postkantoor 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. 0,36 per mm. Contract-tarieven op aanvraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f. 0,72 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgaf van redenen te weigeren.

Declaraties

In vele landen — ongetwijfeld ook in ons land — heeft bij een groot deel van het publiek de mening postgevat, dat lieden met een vooraanstaande positie in het zakenleven een luxe leven leiden op kosten van het bedrijf waarvoor zij werkzaam zijn. In Engeland schijnt deze opvatting voor humoristen een dankbaar object te zijn bij televisie-uitzendingen. Ten einde na te gaan in hoeverre deze opinie op waarheid berust, heeft T. Burgess¹⁾ in Engeland een onderzoek ingesteld, waarbij hij aan 700 personen die een belangrijke positie in het bedrijfsleven bekleden een aantal vragen heeft voorgelegd, die op deze materie betrekking hebben.

Uit de antwoorden blijkt, dat inderdaad het merendeel van de ondervraagden regelmatig kosten voor het bedrijf maakt, doch tevens dat het in het algemeen kleine bedragen betreft. Bovendien zijn de meesten verplicht hun uitgaven tot in de details te specificeren. Naast de normale kosten verbonden aan een zakenreis (reis- en verblijfkosten) wordt in genoemd onderzoek veel aandacht besteed aan declaraties voor „entertainment”. De schrijver verstaat hieronder: kosten welke niet direct verband houden met zakenreizen. In nevenstaande tabel is vermeld, welke rol deze uitgavenpost speelt.

De schrijver vindt, indien er rekening mee wordt gehouden dat het onderzoek betrekking heeft op personen die een topfunctie bekleden, dat de uitgaven nogal meevallen. Immers, meer dan 70 pCt. van de ondervraagden besteedt minder dan £ 5 per week aan „entertainment” van henzelf en hun relaties, terwijl een kwart minder dan £ 2 uitgeeft, een bedrag net voldoende voor de gebruikelijke consumpties. Uiteraard zijn er ook grote declaranten, doch slechts 12 pCt. geeft meer dan £ 10 per week uit.

Uit het onderzoek blijkt verder dat er een zekere relatie bestaat tussen de hoogte van de uitgegeven bedragen en de functie die in een bedrijf wordt bekleed. Directeuren en verkoopleiders zijn grote declaranten in tegenstelling

tot hen die het bedrijf slechts weinig naar buiten vertegenwoordigen, zoals personeelchefs, administrateurs en boekhouders. De schrijver vermeldt niet of hierin wellicht mede een reden is gelegen dat boekhouders dit soort declaraties met argusogen plagen te bekijken.

Het zijn, zegt Burgess, de ondernemingen uit de financiële wereld — verzekeringsmaatschappijen, banken, effectenmakelaars — waar de hoogste declaraties voorkomen. Ongeveer 40 pCt. van de op dit terrein werkzame topfunctionarissen besteedt meer dan £ 5 per week, vergeleken met slechts 34 pCt. van de leidinggevenden in de machinebouw, het bouwwezen en de distributiesector en ongeveer 30 pCt. in de chemische en bouwmaterialenindustrie. Onderaan de lijst — met 12 pCt. — staan zij die werkzaam zijn in de landbouw en de textielindustrie.

Indien per trein wordt gereisd, is 86 pCt. van de ondervraagden gerechtigd eerste klas te reizen. De schrijver meent dat dit geschiedt om tweërlei redenen: de kans in de hoogste klas andere zakenlieden te ontmoeten is groot en de zakenman is, doordat hij rustiger reist, in de plaats van aankomst beter in staat zijn taak te vervullen. Waar logeren zij? Hoewel het begrip „het beste hotel” voor velerlei uitleg vatbaar is, meldt 60 pCt. van de ondervraagden dat zij in een dergelijk hotel overnachten, doch een aantal merkt op dat dit niet het geval is indien zij in Londen verblijven. Ook in dit opzicht verkeren de leiders uit de financiële wereld weer in een „bevoorrechte positie”; 75 pCt. van hen geniet dit privilege tegen nog geen 30 pCt. van de overheidsdienaren.

Welke voorrechten worden nog meer toegekend? Veel voorkomend is, dat het bedrijf het lidmaatschap van een sociëteit (opdat hier de zakenrelatie kan worden ontvangen), privé telefoonrekeningen en abonnementen op tijdschriften betaalt. Tenslotte schenkt de schrijver nog aandacht aan de wijze waarop de kosten worden verrekend. Het blijkt dat 51 pCt. zelf alle regelingen voor de reis treft en naderhand de kosten declareert; voor 26 pCt. worden de reisvoorzieningen vooruit door het bedrijf getroffen.

Indien per trein wordt gereisd, is 86 pCt. van de ondervraagden gerechtigd eerste klas te reizen. De schrijver meent dat dit geschiedt om tweërlei redenen: de kans in de hoogste klas andere zakenlieden te ontmoeten is groot en de zakenman is, doordat hij rustiger reist, in de plaats van aankomst beter in staat zijn taak te vervullen. Waar logeren zij? Hoewel het begrip „het beste hotel” voor velerlei uitleg vatbaar is, meldt 60 pCt. van de ondervraagden dat zij in een dergelijk hotel overnachten, doch een aantal merkt op dat dit niet het geval is indien zij in Londen verblijven. Ook in dit opzicht verkeren de leiders uit de financiële wereld weer in een „bevoorrechte positie”; 75 pCt. van hen geniet dit privilege tegen nog geen 30 pCt. van de overheidsdienaren.

Van de ondervraagden besteedt:	
28 pCt.	niets
25 pCt.	minder dan £ 2 per week
19 pCt.	tussen £ 2 en £ 4 per week
16 pCt.	tussen £ 5 en £ 9 per week
9 pCt.	tussen £ 10 en £ 19 per week
3 pCt.	meer dan £ 20 per week

¹⁾ „Can you live it up on your expense account”? door T. Burgess in „Business” van juli 1960.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Declaraties	1047	De sociale voor- en nadelen van hoogbouw voor de bewoners, door Prof. Dr. Ir. H. G. van Beusekom	1056
De waardevastheid van de gulden, door Dr. W. J. van de Woestijne	1048	Optimale organisatie van de overheidsinkopen, door Drs. P. Reeskamp met een naschrift van Dr. Mr. N. H. Wiarda	1058
Grondstoffenprijzen en hulpverlening, door Drs. H. Linnemann	1051	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman	1061
De herziening van de belastingwetgeving, door Drs. B. W. Buenk	1053	Statistieken	1062

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; L. M. Koyck; H. W. Lambèrs; 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.

Een voortdurende waardedaling van de gulden, welke inherent is aan een politiek met volledige werkgelegenheid als doelstelling, kan als de huidige visie worden beschouwd. De „First National City Bank of New York” heeft, op basis van de kosten van levensonderhoud, berekend dat de waardedaling van de gulden sinds 1949 gedurende twee successievelijke perioden van vijf jaren jaarlijks resp. 4,6 en 2,5 pCt. bedroeg. Deze maatstaf heeft echter slechts een relatieve waarde ten gevolge van onderstaande factoren: voor een groot deel van het produktie-apparaat zijn groothandels-, export- en importprijzen veel belangrijker; verschuivingen tussen kostprijzverhogende belastingen en belastingen op inkomens; subsidies en huurpolitiek voortspruitende uit de oorlogsgevolgen; de kwalitatieve veranderingen van de consumptiegoederen. Vier andere en meer relevante maatstaven daarentegen geven geen steun aan de veronderstelde „sluipende inflatie” t.w. 1. de waarderelatie met de dollar en het goud; 2. de groothandelsprijzen; 3. de invoerprijzen en 4. de uitvoerprijzen.

De waardevastheid van de gulden

Inflatie en volledige werkgelegenheid.

Zonder veel tegenspraak te ontmoeten kan men de stelling poneren dat de gulden regelmatig en voortdurend in waarde daalt. Voor deze sluipende inflatie zijn verschillende gronden aan te voeren. Een politiek van volledige werkgelegenheid is volgens velen noodzakelijk verbonden met een waardedaling van het geld. Sommigen hebben die prijs er voor over. Staande voor het alternatief: werkloosheid of gematigde inflatie, kiezen zij het laatste als het huns inziens kleinste kwaad. Anderen hebben die prijs er niet voor over en hopen op enige werkloosheid teneinde ons zo vóór een verder afglijden van de geldswaarde te behoeden. De vraag, of volledige werkgelegenheid deze prijs waard is, heeft noodzakelijk tot gevolg, dat zowel de economische politiek van de werkgelegenheid als de monetaire politiek in het vlak van de algemene politiek is getrokken.

Het verband tussen volledige werkgelegenheid en voortdurende inflatie van het ruilmiddel kan causaal langs twee wegen worden gelegd. Men kan stellen, dat de volledige werkgelegenheid een zodanige opwaartse druk op de lonen uit moet oefenen, dat daardoor voortgaande prijsstijgingen onvermijdelijk zijn. Dit is, als wij het goed zien, thans de heersende visie. Men kan evenwel ook stellen dat de inflatie geen gevolg, maar een noodzakelijke voorwaarde voor de volledige werkgelegenheid is. Om deze laatste te bereiken zou een politiek van „goedkoop geld” noodzakelijk zijn. Zo werd, menen wij, het verband een jaar of tien geleden gelegd. Maar, hoe men ook het causale verband legt, in beide gevallen is er een onmiskenbare en noodzakelijke samenhang tussen volledige werkgelegenheid en voortdurende inflatie.

Niet alleen de logische redenering, maar ook de ervaring pleit voor zulk een samenhang. De kosten van levensonderhoud stijgen van jaar tot jaar, nu eens meer dan eens minder, maar nooit in de na-oorlogse jaren is in de jaargemiddelden een daling voorgekomen. Een duidelijk stijgende trend valt niet te ontkennen.

De nadelige gevolgen van inflatie.

Nu, moge werkloosheid een groot kwaad zijn, een

voortgaande inflatie is dat niet minder. Het geld is immers onze rekeneenheid; het is, in economische betrekkingen, de maat aller dingen. Op basis van calculaties in geld worden vele, en in principe zelfs alle, economische beslissingen genomen. Als deze rekeneenheid in waarde daalt betekent dit een vervalsing van iedere economische calculatie waarin geldbedragen van verschillende tijdstippen betrokken zijn. Zelfs met een consequente toepassing van de vervangingswaardetheorie kan men daaraan niet ontkomen, omdat nu eenmaal vele contracten van lange duur in nominale gulden zijn uitgedrukt. Reeds bij een matige waardedaling van het geld zijn vele leningen, in realita uitgedrukt, renteloos. Nu moge een renteloze maatschappij meermalen een grote aantrekkingskracht voor naievelingen hebben gehad, de econoom weet dat zulk een maatschappij moet leiden tot verkeerde disposities en dus op den duur onze welvaart niet bevordert, maar juist ondergraaft. Wie dan ook het vraagstuk van de voortgaande waardedaling van het geld alleen maar beziet vanuit de gezichtshoek van de „achtergebleven groepen” heeft o.i. de kern niet gevat.

Het is geen wonder dat velen zich hebben afgevraagd op welke wijze zij zich tegen een voortgaande waardedaling van het geld kunnen beschermen. Wij zien daarin een van de krachtigste factoren, die tot de hausse op de effectenbeurzen in vele landen hebben geleid. Wel is daardoor het rendement op het aandelenbezit gedaald tot, of zelfs beneden, dat van de goudgerande waarden, maar dit rendementsoffer wordt blijkbaar graag genomen als daar een „waardevast bezit” tegenover staat.

De kosten van levensonderhoud als relatieve maatstaf voor de waardevastheid van de gulden.

Het is daarom van belang bij de vraag stil te staan in welke mate er sprake is van een voortgaande waardedaling van de gulden. De „First National City Bank of New York” heeft de waardedaling sinds 1949 van een groot aantal valuta, en ook van de gulden, onderzocht. In de eerste vijf van de sindsdien verstreken tien jaren daalde de gulden met een gemiddelde van 4,6 pCt. per jaar; in de volgende vijf jaren bedroeg deze daling 2,5 pCt. Is hier-

mede de gestelde vraag beantwoord? Weten wij nu in welke mate er sprake is van een voortgaande waardedaling van de gulden? Cijfers zijn soms net als diplomaten. Als men meent dat zij een ondubbelzinnig antwoord op een vraag geven moet men dubbel op zijn hoede zijn!

Voor haar berekeningen heeft de „First National City Bank of New York” de kosten van levensonderhoud als basis genomen. Vóór verschillende vraagstukken is de waarde van de gulden, gebaseerd op de kosten van levensonderhoud, uiteraard belangrijk. Wij denken hier aan de nominale lonen en de inkomens van achtergebleven groepen. Maar buiten de consumptiesfeer is de betekenis van dit indexcijfer slechts zeer betrekkelijk. Economisch zeer relevante transacties spelen zich buiten de consumptiesfeer af. *Voor een groot deel van het produktie-apparaat zijn groothandelsprijzen, exportprijzen en eventueel importprijzen veel belangrijker dan de kosten van levensonderhoud.* Wel hebben zij daarmee veelal via de lonen te maken, maar dan zou men o.i. toch beter deze indirecte weg kunnen vermijden en rechtstreeks verband moeten leggen tussen loonniveau en gulden en niet indirect via de kosten van levensonderhoud. Zou men evenwel die weg gaan en de waarde van de gulden willen relateren aan de lonen, dan zal men toch zeker de zgn. arbeidsproductiviteit niet buiten beschouwing kunnen laten. Niet alleen zijn de kosten van levensonderhoud in vele gevallen niet relevant, zij hebben nog andere nadelen. *Een omzetting bijv. van kostprijsverhogende belastingen in een belasting op het inkomen, of omgekeerd,* beïnvloedt direct de kosten van levensonderhoud, maar het is toch moeilijk vol te houden dat dit iets te maken heeft met een waardedaling van de gulden.

Een ander kritisch punt is, dat wij nog steeds niet volledig de oorlogsgevolgen geliquideerd hebben. *Subsidies en huren* beneden het economisch peil bestaan nog steeds. Het verminderen van deze afwijkingen is in het verleden steeds gepaard gegaan met een stijging van het prijsindexcijfer voor het levensonderhoud. Maar heeft zulk een verandering veel te maken met een waardedaling van de gulden in het economisch verkeer? En verder, is er, bij zulke bewust genomen maatregelen van uitzonderlijk karakter, enige aanleiding om van een „sluipende inflatie” te spreken? Tenslotte wijzen wij erop, dat op de kosten van levensonderhoud ook *kwalitatieve veranderingen van de consumptiegoederen* van invloed zijn of kunnen zijn. No-iron overhemden eisen minder aan waskosten en nylonsokken slijten minder dan wollen sokken. In de stijging van de kosten van levensonderhoud, zelfs als men zo goed mogelijk van een constant goederenpakket uitgaat, gaat zo ook een stijging van de reële welvaart schuil. Het is dan ook een gewoon verschijnsel, dat de kosten van levensonderhoud in welvarende landen hoog, en in arme landen laag zijn.

Houdt men met dit alles rekening dan spreekt het beslist niet vanzelf om de waarde van de gulden aan de kosten van levensonderhoud te relateren; en zeker mag dat niet onze enige maatstaf zijn om een oordeel te verkrijgen over de mate waarin de waarde van de gulden daalt.

De waardere relatie van de gulden met de dollar en het goud.

Wij zullen dus naar andere maatstaven moeten zoeken. Nu is de vraag, of een valuta al of niet in waarde daalt niet van vandaag of gisteren. *Ricardo* had er reeds mee te maken en daarom schreef hij zijn brochure: „The high price of bullion a proof of the depreciation of bank-notes”



ROTTERDAMSCH E BANK

**DOCUMENTAIRE
ACCREDITIEVEN**

**INCASSERINGEN
OP BINNEN- EN
BUITENLAND**

MEER DAN 300 VESTIGINGEN IN NEDERLAND

(advertentie)

(1809). In zijn voetspoor tredend, kunnen wij de waarde van de gulden tegen het goud, of thans tegen de dollar, meten. Vóór 20 september 1949 was de officiële koers van de dollar f. 2,65, daarna f. 3,80. De echte of zgn. „zwarte” koers van de dollar was in 1949 veel hoger en ook na 1949 was er nog lang geen sprake van een samenvallen van de officiële met de feitelijke waarde van de dollar. Dit verschil is geleidelijk kleiner geworden en thans vrijwel geheel verdwenen. *Tegenover de dollar en het goud is dus de waarde van de gulden niet gedaald maar gestegen!*

Het vraagstuk is hiermede allerminst beslist. Cournot wist reeds dat wisselkoersen slechts de verhouding tussen de valuta's weergeven en niets zeggen omtrent de hoogte. Het wegvallen van de appreciatie van de dollar kan dus evengoed door een daling van de waarde van de dollar als door een stijging van de waarde van de gulden veroorzaakt zijn. Dat de goudwaarde van de dollar ongewijzigd bleef zegt ook niet veel, want lange tijd was er meer aanleiding om de waarde van de dollar als beslissend voor die van het goud te zien dan omgekeerd.

Het beloop van de groothandelsprijzen.

Gelukkig zijn er nog andere maatstaven die dit nadeel niet hebben. Vóór de eerste wereldoorlog, dus in de tijd toen de gouden standaard nog volledig heerste, heeft men zich ook meermalen bezig moeten houden met het vraagstuk van de daling, en de stijging, van de waarde van het geld. Ondanks de vaste prijs van het goud, als gevolg van de gouden standaard, bleken er perioden te zijn waarin de prijzen in het algemeen daalden of stegen. Dit heeft toen geleid tot het construeren van indexcijfers voor de groothandelsprijzen. Het zullen wel overwegend praktische omstandigheden geweest zijn, die de keuze op de groothandelsprijzen heeft doen vallen. Deze toch zijn wel de beste voor objectieve waarneming vatbaar. Maar er zijn wel degelijk ook theoretische argumenten aan te voeren om als maatstaf voor de waarde van het geld in het economisch verkeer de groothandelsprijzen te gebruiken. Deze missen namelijk de nadelen die wij bij de kleinhandelsprijzen moesten signaleren.

Wat leert nu deze derde maatstaf t.a.v. de waarde van

de gulden? Dat de groothandelsprijzen als gevolg van de devaluatie in september 1949 sterk opliepen, behoeft ons niet te verwonderen. Bovendien is 1950 het jaar van de Korea-oorlog geweest. Er is daarom reden om het jaar 1952 of 1953 als uitgangspunt te nemen.

TABEL 1.

Indexcijfers van groothandelsprijzen
(1948 = 100)

	Algemeen indexcijfer	Totaal voedingsmiddelen	Totaal grond- en hulpstoffen	Totaal afgewerkte produkten
1952	140	129	166	135
1953	134	123	156	132
1954	136	124	155	134
1955	137	118	160	137
1956	140	124	169	137
1957	144	124	177	141
1958	141	120	172	139
1959	142	129	168	139
juli 1960	138	117	166	138

In deze reeksen is geen trend en zeker geen stijgende trend te bespeuren. Zelfs de reeks „afgewerkte produkten”, die naar haar aard het dichtst moet staan bij die van de kosten van levensonderhoud en die ook het sterkst de invloed van de loonstijgingen zou moeten ondervinden, biedt geen steun voor de opvatting dat de waarde van het geld permanent zou dalen. *Gemeten aan de indexcijfers van de groothandelsprijzen is de gulden zelfs merkwaardig stabiel, nadat de gevolgen van devaluatie en Korea waren uitgewerkt.* Het is ook duidelijk dat deze groothandelsprijzen, met hun onderverdeling in voedingsmiddelen, grond- en hulpstoffen, en afgewerkte produkten, veel meer representatief voor de waarde van de gulden in het economisch verkeer zijn dan de kosten van levensonderhoud.

Op een merkwaardig verschijnsel willen wij nog wijzen. Gewoonlijk spiegelt de conjunctuurbeweging zich in de groothandelsprijzen af. De hausse van 1957 vinden wij in de cijfers terug, vooral — zoals te verwachten was — bij de grond- en hulpstoffen. Maar van de hausse in 1960 zien wij niets! Een sterke hoogconjunctuur in grote delen van de wereld zonder prijsstijging! Dat is een zelden voorkomend verschijnsel. De enige parallel, die wij kennen, is de eveneens krachtige hausse van 1929.

TABEL 2.

Groothandelsprijzen en de hausse van 1929
(1926—1930 = 100)

Indexcijfer	1927	1928	1929
groothandelsprijzen (algemeen) ...	102,8	102,2	99,7
grondstoffen	104,7	105,9	101,3
afgewerkte produkten	101,5	100,1	98,7

Het zou ons niet verwonderen als deze overeenkomst in de ontwikkeling der groothandelsprijzen van 1929 met 1960 tot een zelfde oorzaak moet worden teruggebracht, nl. tot een *potentiële overcapaciteit in de basisproductie* als gevolg van een snelle groei na een oorlog. Dat er thans een potentiële overcapaciteit is bij steenkool, olie, ijzer, koffie, melk, graan, evenals een overcapaciteit in de vervoerssector en dus ook weer bij de scheepswerven weten wij. Dat kan dus een verklaring zijn voor een sterke hausse zonder prijsstijging. *Wat de gevolgen zijn geweest in de jaren na 1929 weten wij eveneens. Wat de gevolgen zullen zijn na 1960 moeten wij nog afwachten.* Maar in ieder geval wijst de ontwikkeling van de indexcijfers voor de groothandel niet op een voortgaande waarde-daling van de gulden. Voor zoverre vrees voor inflatie

een belangrijke factor is geweest voor de stijging van de effectenkoersen, lijkt ons die basis allerminst solide.

De in- en uitvoerprijzen.

Na de eerste wereldoorlog is enige twijfel gerezen t.a.v. de nauwkeurigheid van indexcijfers van de groothandelsprijzen als maatstaf voor de waarde van het geld. De oorzaak van deze twijfel is gelegen in de ontdekking, dat er verschil kan zijn tussen de buitenlandse en de binnenlandse waarde van het geld. Tijdens de grote inflatie in Duitsland was de buitenlandse waarde lager dan de binnenlandse. Dit heeft toen aanleiding gegeven tot de grote „inflatie-uitverkoop” van Duitsland. Houden wij rekening met een mogelijk verschil in de binnenlandse en de buitenlandse waarde van de gulden, dan zou het kunnen zijn, dat ondanks stabiele groothandelsprijzen in het binnenland, er toch nog sprake zou kunnen zijn van een waardedaling van de gulden in het buitenlandse goederenverkeer. Dit zou dan tot uitdrukking moeten komen in stijgende uitvoerprijzen en stijgende invoerprijzen.

Aangezien ons uitvoerpakket van geheel andere samenstelling is dan ons invoerpakket, behoeven de invoerprijzen niet parallel met de uitvoerprijzen te lopen. Wij hebben hier dus een vierde en een vijfde maatstaf voor de beoordeling van de vraag, of er sprake is van een voortgaande daling van de waarde van de gulden. Juist voor een land als Nederland, waarin de produktie voor de uitvoer zulk een hoog percentage van onze gehele productiecapaciteit uitmaakt, zijn de uitvoerprijscijfers in het bijzonder geschikt om zich een indruk te vormen van de waarde van de gulden in het internationale en nationale economische verkeer. Nu kan men stellen, dat deze uitvoerprijscijfers gedrukt worden door de noodzaak van het opvoeren van de export. Maar de eveneens bestaande noodzaak om te importeren zou dan een discrepantie moeten veroorzaken tussen de prijscijfers voor uitvoer en voor invoer.

TABEL 3. *Prijsindexcijfers buitenlandse handel*
(1953 = 100)

	Invoer	Uitvoer
1952	111	109
1953	100	100
1954	98	98
1955	99	100
1956	102	102
1957	107	105
1958	101	101
1959	98	100
juli 1960	99	100

Ook deze twee reeksen geven geen steun voor de opvatting van een sluipende inflatie die tot een voortdurende daling van de waarde van de gulden zou leiden. Wel valt weer op, dat ondanks de hausse van 1960 er geen sprake is van een daarmee gepaard gaande prijsstijging zulks in tegenstelling tot 1957.

Samenvatting.

Algemeen wordt nog aangenomen dat de waarde van de gulden continu daalt en dat wij in deze tijd van volledige werkgelegenheid aan een sluipende inflatie lijden. Deze opvatting is waarschijnlijk ook de oorzaak van een bijzondere appreciatie voor effecten en voor depotfractiebewijzen. Wij hebben deze opvatting getoetst door de waarde van de gulden naar vijf maatstaven te beoordelen, nl. aan de kleinhandelsprijzen, aan het goud en de dollar, aan de groothandelsprijzen en aan de prijsindexcijfers voor

De instabiliteit van de grondstoffenprijzen heeft zeer nadelige gevolgen voor vrijwel alle ontwikkelingslanden. De aan deze landen verleende kapitaalhelp is niet van een zodanige omvang, dat de nadelen van instabiele prijzen van grondstoffen daarbij vergeleken te verwaarlozen zouden zijn. De omvang van de schenkingen is vaak zodanig dat zij niet zozeer als hulpverlening dan wel als — gedeeltelijke — vergoeding voor te lage prijzen moeten worden beschouwd. De ontwikkelde landen, die hun actieve medewerking hebben toegezegd bij de hulpverlening aan de minderontwikkelde gebieden, kunnen niet volstaan met het verlenen van kapitaalhelp — hoe belangrijk en noodzakelijk deze ook is. Zij dienen tevens — en met minder aandacht voor het directe eigenbelang en met meer volharding dan voorheen — te streven naar en mede te werken aan een stabilisatie van de grondstoffenprijzen op een redelijk niveau. Kapitaalhelp zal eerst dan ten volle effectief kunnen worden, wanneer het structurele vraagstuk van de instabiele grondstoffenprijzen zal zijn opgelost.

Grondstoffenprijzen en hulpverlening

Het is, naar de mening van de schrijver, een bijzonderheid indien een tijdschriftartikel dat rond dertig jaar oud is nog actueel mag worden genoemd. Deze bijzonderheid doet zich o.a. voor met betrekking tot enkele artikelen over de stabilisatie van de grondstoffenprijzen, gepubliceerd in dit weekblad in 1931 en 1932. Het betreft hier de voorstellen van Prof. Dr. Ir. J. Goudriaan Jr. tot instelling van een wereldgrondstoffenvaluta, en de daarop gevolgde discussie ¹⁾. Thans, drie decennia later, wacht het probleem van de instabiele grondstoffenprijzen nog steeds op zijn oplossing, en is het fundamentele belang ervan niet verminderd. Integendeel, juist nu de meerderheid van de grondstoffenproducerende naties mondig geworden is, wordt het vraagstuk des te nadrukkelijker aan de orde gesteld.

In het kader van de Verenigde Naties is de kwestie

¹⁾ Zie: „De labilisatie van het economisch leven en de midde-len ter bestrijding; de noodzakelijkheid van een wereldgrondstoffenvaluta” door Prof. Dr. Ir. J. Goudriaan Jr. in „E.-S.B.” van 21 en 28 oktober 1931, en de commentaren gepubliceerd in „E.-S.B.” in de loop van 1932.

(vervolg van blz. 1050)

invoer en uitvoer. Slechts één maatstaf en de o.i. voor dit doel minst betrouwbare, geeft steun aan de opvatting van een sluipende inflatie. De vier andere maatstaven weerspreken deze opvatting evenwel pertinent. Wij kunnen hieruit maar één conclusie trekken, nl. *de algemene opvatting van de sluipende inflatie vindt in de feiten geen steun. De gulden is sedert 1952/53 merkwaardig waardeverast. Natuurlijk staat het een ieder vrij om te zeggen dat de waarde van de gulden wel daalt, maar zij die dat doen zullen dan met nieuw feitenmateriaal hun stelling moeten funderen indien zij tenminste niet het risico willen lopen dat hun stelling als een ongefundeerde en dus loze uitspraak wordt beschouwd. Men dient te weten op welke gebieden wel en op welke geen trendmatige prijsstijging bestaat. Een onjuiste generalisering op dit punt leidt tot foutieve economische beslissingen. Daarom is ongefundeerd praten over sluipende inflatie in strijd met het nationale belang.*

Amsterdam.

Dr. W. J. VAN DE WOESTIJNE.

van de fluctuerende en waarschijnlijk ook trendmatig dalende grondstoffenprijzen herhaaldelijk besproken, evenals trouwens in het verband van de activiteiten van het G.A.T.T. Verschillende oplossingen zijn gesuggereerd, doch de bereidheid tot samenwerken van de erbij betrokken partijen — en in principe zijn dit alle landen ter wereld — was vooralsnog onvoldoende om tot concrete resultaten te komen. Voor enkele produkten zijn individuele regelingen getroffen, maar een algemene en principiële oplossing is nog niet bereikt. Het aantrekkelijke van de voorstellen van Goudriaan — later ondersteund door het werk van de Amerikaan Benjamin Graham, die onafhankelijk van Goudriaan in het midden van de jaren dertig met dezelfde suggesties kwam — is dat zij in wezen een algemene oplossing zoeken en bieden. Dit is dan ook de verklaring voor het feit, dat er nog steeds aandacht aan geschonken wordt; een verdediging van het plan is onlangs weer gegeven door Elmer M. Harmon, secretaris van de Research Council of the American Bankers Association, in een speciaal aan dit onderwerp gewijde studie ²⁾.

Het is evenwel niet onze bedoeling hier nader in te gaan op de merites van het stelsel van de grondstoffenvaluta, of een vergelijking te maken met andere voorstellen die hetzelfde doel beogen. Het is immers niet het onvermogen om een oplossing voor het vraagstuk te vinden, maar veeleer de aarzeling of zelfs afkerigheid van bepaalde belanghebbenden om tot een ingrijpende wijziging van de traditionele gang van zaken te besluiten, die als voorname hinderpaal op de weg naar een stabilisatie van het grondstoffenprijzniveau wordt ontmoet. Daarom lijkt het nuttiger nogmaals te wijzen op het enorme belang van een dergelijke stabilisatie, om zodoende mogelijkerwijs ook meer bereidheid te kweken tot een hernieuwd en ernstig overwegen van de op dit punt voorgestelde oplossingen.

De instabiliteit van de prijzen van de meeste grond-

²⁾ Elmer M. Harmon: „Commodity Reserve Currency — the Graham-Goudriaan Proposal for Stabilizing Incomes of Primary Commodity Producers”. Columbia University Press, New York 1959.

stoffen kan op verschillende wijzen statistisch worden geïllustreerd. De prijsfluctuaties kunnen worden bestudeerd voor de verschillende produkten afzonderlijk of voor een bepaald grondstoffenpakket. Men kan letten op de beweging van de absolute prijzen of op de fluctuaties van de relatieve prijzen, d.w.z. de prijzen van de grondstoffen ten opzichte van de prijzen van de overige goederen. In dit artikel zal worden gezien hoe in het recente verleden de beweging is geweest van de relatieve prijs van een aantal grondstoffen gecombineerd in een „pakket”, zoals die blijkt uit het verloop van de ruilvoet van een typisch grondstoffenproducerend gebied, nl. Latijns Amerika. De uitvoer van dit werelddeel bestaat vrijwel uitsluitend uit grondstoffen (meer dan 95 pCt. van de totale waarde), terwijl de invoer zeer gevarieerd is: consumptiegoederen, kapitaalgoederen, grondstoffen en tussenprodukten. De ruilvoet geeft aan wat de verhouding is tussen uitvoer- (grondstoffen-)prijzen en invoerprijzen (algemeen prijsniveau) en registreert zodoende de beweging van de prijs van een bepaald pakket van grondstoffen.

Het verloop van de ruilvoet van Latijns Amerika gedurende de laatste twaalf jaar is vermeld in tabel 1. De verhouding van in- en uitvoerprijzen in 1953 is als basis genomen en op 100 gesteld. Deze keuze van het basisjaar is niet toevallig. De prijsverhouding in dit jaar kan als „normaal” of „redelijk” worden beschouwd, al blijft dit uiteraard een subjectief oordeel. De ruilvoet tussen grondstoffen en industriële produkten was in 1953 iets gunstiger voor de grondstoffenproducenten dan in 1938 of in 1928 doch slechter dan in 1913, terwijl toch in laatstgenoemd jaar de grondstoffenprijzen — naar het oordeel van de deskundigen die het Haberler-rapport schreven ³⁾ — niet abnormaal hoog waren. Teneinde de absolute betekenis van de fluctuaties van de ruilvoet te kunnen bepalen is in tabel 1 tevens aangegeven de omvang van de buitenlandse handel van Latijns Amerika, berekend als gemiddelde van invoer en uitvoer van elk jaar met weglating van de onderlinge handel der Latijns-Amerikaanse staten. De laatste kolom van tabel 1 laat zien wat de meerdere of mindere inkomsten uit de buitenlandse handel geweest zouden zijn indien de ruilvoet steeds de (normale) waarde van 1953 zou hebben gehad.

TABEL 1.

Ruilvoet, waarde van de internationale handel, en winst of verlies ten gevolge van ruilvoetverschillen van Latijns Amerika, 1948 - 1959

Jaar	Ruilvoet 1953 = 100	Waarde internationale handel in mln. \$	Winst (+) of verlies (-) t.g.v. ruilvoetverschillen in mln. \$
1948	83	5.710	-1.170
1949	82	5.230	-1.150
1950	108	5.700	+ 420
1951	105	7.130	+ 340
1952	100	6.460	—
1953	100	6.480	—
1954	110	6.990	+ 640
1955	101	7.060	+ 70
1956	98	7.680	- 160
1957	94	8.310	- 530
1958	90	7.810	- 870
1959	86	7.540	-1.230

¹⁾ Bron: International Monetary Fund: International Financial Statistics; United Nations: Monthly Bulletin of Statistics.

Zoals uit tabel 1 blijkt, heeft in de beschouwde twaalfjaarsperiode de prijsverhouding tussen grondstoffen en overige produkten meer en, in sterkere mate onder dan

³⁾ „Trends in international trade; report by a panel of experts”. G.A.T.T., Genève 1958, blz. 47.

boven de „normale” verhouding gelegen. Voor een drietal jaren bedroeg het op deze wijze geschatte nadeel voor de Latijns-Amerikaanse landen zelfs meer dan een miljard dollar. Aangezien de omvang van de internationale handel overeenkomt met ongeveer 15 pCt. van het totaal nationaal inkomen van Latijns Amerika, kan het *directe* economische nadeel voor elk van de drie jaren in kwestie ruwweg gesteld worden op 2,5 tot 3 pCt. van het nationaal inkomen. Deze inkomstenderving heeft uiteraard ook nog andere, indirecte gevolgen, zodat het totale nadeel aanzienlijk groter zal zijn geweest. Hoewel het hier natuurlijk, zoals gezegd, de meest ongunstige jaren uit de reeks van twaalf betreft, lijkt het toch zeer nuttig deze cijfers hier te noemen om de lezer een indruk te geven van de mogelijke omvang en betekenis van de gevolgen van een ongunstige ruilvoet.

Overigens moet worden opgemerkt, dat de voor- en nadelige effecten van de ruilvoetfluctuaties zoals die in tabel 1 zijn berekend niet aangegeven de meerdere of mindere ontvangst van buitenlandse valuta. Een daling van de relatieve prijs van de grondstoffen zal immers, naar mag worden aangenomen, de afzet ervan vergroten. De uitwerking van de schommelingen van de ruilvoet op de handelsbalans is dus geringer dan de laatste kolom van tabel 1 zou kunnen suggereren. De in deze kolom vermelde bedragen moeten worden gecorrigeerd met behulp van een gemiddelde prijselasticiteit van de export om het effect op de handelsbalans te bepalen. De prijselasticiteit van de produkten in kwestie is echter zeer klein, temeer daar de export grotendeels gericht is op het rijke Noord-Amerika. De prijselasticiteit van de Latijns-Amerikaanse uitvoer is — in economische zin — zeker niet hoger dan -0,3; deze waarde is toegepast bij de berekening van de grotere of kleinere deviezenontvangst ten gevolge van de beweging van de ruilvoet.

Het resultaat van de berekening van het effect op de inkomsten aan buitenlandse betaalmiddelen is weergegeven in tabel 2. In deze tabel is tevens vermeld de omvang van de publieke kapitaalhelp die Latijns Amerika in de betrokken periode heeft ontvangen. Een vergelijking van de beide reeksen cijfers kan ons helpen de betekenis van prijsstabilisatie enerzijds en kapitaalhelp anderzijds in de juiste proporties te zien.

TABEL 2

De gevolgen van de ruilvoetfluctuaties voor het betalingsbalanssaldo van Latijns Amerika, en de ontvangen kapitaalhelp, 1948 - 1959, in mln. \$

Jaar	Voordelen (+) of nadelen (-) voor de betalingsbalans	Internationale kapitaalhelp a)	
		Schenkingen	Leningen (netto)
1948	-840	22	- 55
1949	-820	35	75
1950	+290	25	40
1951	+230	22	150
1952	—	28	130
1953	—	33	420
1954	+440	223	395
1955	+ 50		
1956	-110		
1957	-370	126	120
1958	-610	162	310
1959	-880	132	465

a) Voor 1948 - 1953 alleen kapitaalhelp verleend door de Verenigde Staten en de Internationale Bank voor Herstel en Ontwikkeling, welke naar schatting meer dan 90 pCt. van de totale hulp vormde.

Bron van de cijfers betreffende kapitaalhelp: 1948-1953: United States Department of Commerce: Survey of Current Business, september en december 1957; International Bank for Reconstruction and Development: Annual Reports.

1954-1959: United Nations: Statistical Yearbook; United Nations Economic and Social Council: International Economic Assistance to Less Developed Countries (Doc. E/3395).

De cijfers van tabel 2 behoeven nauwelijks nader commentaar. De omvang van de schenkingen is in de afgelopen twaalf jaren uiterst bescheiden geweest in vergelijking tot de door Latijns Amerika geleden verliezen in deviezenontvangsten wegens ongunstige grondstoffenprijzen. De per saldo gederfde valuta-ontvangsten bedroegen in de totale periode rond \$ 2.600 mln., terwijl aan internationale schenkingen niet meer dan ca. \$ 800 mln. werd ontvangen. Het bedrag van de in totaal ontvangen publieke leningen beliep rond \$ 2.100 mln., waardoor de totale hulpverlening op \$ 2.900 mln. kan worden gesteld. Globaal genomen heeft de internationale kapitaalhelp dus juist zoveel tot de importcapaciteit van Latijns Amerika bijgedragen dat de nadelen van de prijsinstabiliteit werden gecompenseerd.

Bovenstaande gegevens hebben betrekking op Latijns Amerika, doch typeren een situatie die niet alleen daar voorkomt. De keuze van Latijns Amerika als voorbeeld is voornamelijk gedaan op grond van de beschikbaarheid van cijfermateriaal. In mindere of meerdere mate kan het hier gesignaleerde verschijnsel gelden als een actueel of latent probleem van alle ontwikkelingslanden; de in dit artikel gegeven cijfers voor Latijns Amerika vormen slechts een illustratie van een vraagstuk van mondiale omvang. Samenvattend en generaliserend kan het volgende worden gesteld.

1. De instabiliteit van de grondstoffenprijzen heeft zeer nadelige gevolgen voor vrijwel alle ontwikkelingslanden.

Een *schommeling* van de prijzen maakt de planning van de economische ontwikkeling bijzonder moeilijk en onzeker, en stelt de betrokken landen voor vraagstukken op korte termijn; een *neergaande trendbeweging* van de prijzen berokkent veel landen een direct en steeds weerkerend verlies waarvan de omvang licht wordt onderschat.

2. De aan ontwikkelingslanden verleende kapitaalhelp is niet van een zodanige omvang dat de nadelen van instabiele prijzen van grondstoffen daarbij vergeleken te verwaarlozen zouden zijn. De negatieve effecten van de prijsinstabiliteit hebben integendeel in bepaalde gevallen de van de ontwikkelde landen ontvangen steun in de vorm van kapitaalhelp geneutraliseerd. De omvang van de schenkingen is vaak zodanig dat zij niet zozeer als hulpverlening dan wel als (gedeeltelijke) vergoeding voor te lage prijzen moeten worden beschouwd.

3. De ontwikkelde landen, die hun actieve medewerking hebben toegezegd bij de hulpverlening aan de minderontwikkelde gebieden, kunnen niet volstaan met het verlenen van kapitaalhelp — hoe belangrijk en noodzakelijk deze ook is. Zij dienen tevens — en met minder aandacht voor het directe eigenbelang en met meer volharding dan voorheen — te streven naar en mede te werken aan een stabilisatie van de grondstoffenprijzen op een redelijk niveau. Kapitaalhelp zal eerst dan ten volle effectief kunnen worden, wanneer het structurele vraagstuk van de instabiele grondstoffenprijzen zal zijn opgelost.

Papendrecht.

H. LINNEMANN.

De herziening van de belastingwetgeving

De eind 1958 ingediende ontwerpen voor drie belastingwetten, nl. voor de inkomsten-, de vermogens- en de loonbelasting¹⁾ werden in juli 1960 gevolgd door twee nieuwe: voor de vennootschaps- en de dividendbelasting. Tevens werd de zienswijze van de Minister en de Staatssecretaris van Financiën over de destijds aangeboden ontwerpen bekend gemaakt. Deze bleek op verschillende punten belangrijk af te wijken van die van de vorige Minister, hetgeen geen verwondering behoeft te wekken. Aan verschillende principiële kwesties betreffende de belastingen naar inkomen, winst en vermogen, zoals de onbelaste conjunctuurreserve, de toepassing van de vervangingswaardeleer bij de fiscale winstberekening, de agiobonus en de vermogenswinstbelasting, zijn uitvoerige beschouwingen gewijd. Enkele malen heeft het verschil van inzicht met de

¹⁾ Zie „Drie belasting-wetsontwerpen” in „E.-S.B.” van 21 januari 1959.

vorige bewindsman geleid tot wijziging van de wetsvoorstellen. Hoewel deze wijzigingen op zich zelf zeer belangrijk zijn, tasten zij de structuur van de voorstellen niet aan.

Inmiddels stond de tijd niet stil. Het Besluit op de Inkomstenbelasting werd enkele malen gewijzigd: het ongehuwde tarief werd herzien evenals de vervroegde afschrijving en de investeringsaftrek. De nieuwe bepalingen over fusie (art. 21a van het Besluit) hieven fiscale belemmeringen, verbonden aan een samengaan van ondernemingen, op.

Het aanmerkelijk belang.

Het zijn vooral argumenten van praktische aard, die maken dat een afzonderlijke heffing naar de mening van de Minister onmisbaar is. In principe wordt er en vennootschapsbelasting betaald over de gemaakte winst en bij realisatie nog eens inkomstenbelasting over dat deel ervan dat gereserveerd bleef. Dit principiële verschil met de niet-besloten N.V. zou men kunnen opheffen, maar het

(advertentie)

Kabels met papier- en met plasticisolatie voor hoogspanning, laagspanning en telecommunicatie. Kabelgarnituren, koperdraad en koperkabel, staaldraad en bandstaal

N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEKEN · DELFT



bezwaar is, dat dan met allerlei constructies de reserves belastingvrij aan de aandeelhouders toegeschoven zouden kunnen worden, bijv. door de aandelen in een bedrijfsvermogen te brengen.

Daarom is een afzonderlijk regime onvermijdelijk, zij het dan dat enkele bepalingen het regime wat soepeler zullen maken dan het dreigde te worden. De fusie-bepalingen kregen een plaats in het ontwerp. Het belastingpercentage, hetwelk thans praktisch 40 bedraagt, wordt op 20 gesteld, hetzelfde dat thans geldt, wanneer bij een fusie direct wordt afgerekend. Voor de berekening van de vervreemdingswinst zal als verkrijgingsprijs steeds tenminste het op de aandelen gestorte kapitaal gelden. Bij liquidatie-uitkeringen — waarvoor het tarief voor de a-periodieke voordelen blijft zoals het was — zal $\frac{1}{5}$ van het verschil tussen verkrijgingsprijs en gestort nominaal bedrag kunnen worden afgetrokken van de uitkering, mits de aandelen tenminste tien jaar als aanmerkelijk belang in het bezit zijn geweest.

Voor verlies op aanmerkelijk-belangaandelen zal een „carry-back” van één jaar gelden, terwijl ook gecompenseerd kan worden in het jaar van het verlies tot zes jaar erna: ook weer uitgaande van een afstootprijs die niet lager is dan het nominaal gestort kapitaal. Men zal eerst als aanmerkelijk-belangaandeelhouder worden aangemerkt wanneer men als belastingplichtige — eventueel met echtgenoot — meer dan 5 pCt. van de aandelen bezit.

Al met al zullen deze verzachtingen menig aanmerkelijk-belangaandeelhouder een zucht van verlichting doen slaken: het regime is op vele punten milder geworden. De buitenlander, die houder is van een aanmerkelijk belang, zal niet belastingplichtig zijn voor de vermogensbelasting.

Afrekening bij overlijden.

Het ontwerp bood twee mogelijkheden: doorschuiven van de reserves (verschil tussen economische verkeerswaarde en boekwaarde) en afrekenen tegen het tarief van 20-40 pCt. De doorschuiving is behouden en het tarief bij afrekening van „overlijdenswinsten” — met de vrijstelling van f. 7.500 — zal 20 pCt. bedragen. Er staat tegenover, dat de vijf jaar uitstel — of 8 pCt. korting bij tijdige betaling — zal vervallen. Een — door de Minister niet genoemd — bezwaar van deze tegemoetkoming was, dat te dikwijls vergeten werd om toepassing van deze faciliteit te vragen.

Het stamrecht.

Wanneer momenteel de aanspraken, welke de ondernemer bij overdracht van de onderneming behoudt, bestaan uit een persoonlijk recht op een aandeel in de toekomstige winst dan blijft de waarde van dit stamrecht bij het bepalen van de overdrachtswinst buiten beschouwing. Wordt de lijfrente gekozen of geldt het recht ook voor nagelaten betrekkingen dan krijgt men een dubbele heffing. In sommige gevallen kon de hardheidsclausule hier soelaas bieden, doch het tweemaal belasten van het stamrecht is onbevredigend ten opzichte van de ondernemer die voor zijn gezin zorgde door uitbouw van de onderneming. Daarom wil men thans een begrensde vrijstelling voor het stamrecht. Wanneer de winst behaald bij staking wordt omgezet in een recht op dadelijk ingaande periodieke uitkeringen tot verzorging van de ondernemer of van degenen waarvoor hij een verzorgingsplicht heeft, is een bedrag van f. 100.000 aftrekbaar van de overdrachtswinst. Aan de wens van de middenstandorganisaties is hiermee tegemoet gekomen.

HET
FUNDAMENT
VAN UW
VERMOGEN

ROTTERDAMSCH
BELEGINGSCONSORTIUM N.V.

ROBECO

BLAAK 10 ROTTERDAM

(advertentie)

Investeringsaftrek.

Hetzelfde geldt voor de minimum grens voor de investeringsaftrek. Zij werd van drie op twee mille gebracht om de middenstander vaker van het fiscale snoepgoed te kunnen laten proeven.

De N.O.R.

Deze inmiddels tien of meer jaar oude reserve werd zorgvuldig behouden door de ondernemers, omdat afkoop ervan tegen het normale — marginale — tarief werd belast. Om afrekening aantrekkelijk te maken is zowel voor natuurlijke personen als voor aan vennootschapsbelasting onderworpen lichamen een bijzonder tarief voor afrekening voorgesteld van 15 pCt.

De werkende gehuwde vrouw.

Het probleem dat veel eenvoudiger gemaakt is: $3\frac{1}{2}$ uur werken per dag of 18 uur per week is voldoende. Het maximum wordt per dag op f. 4,50 en per jaar op f. 1.000 gebracht. Toch zal deze aftrek tot heel wat geharrewaar aanleiding geven: de belastingplichtige moet aantonen dat aan de voorwaarden is voldaan, wat voor de beoefenaarsters van een vrij beroep of bedrijf lang geen gemakkelijke zaak zal zijn.

Andere wijzigingen.

Reeds f. 120 studiekosten zullen aftrekbaar zijn, doch de minimum grens voor aftrekbaarheid van ziektekosten werd van 2 op 2,5 pCt. gebracht, in verband met de premieverhoging voor de verplichte ziekenfondsverzekering.

De grens voor teruggave van voorheffingen wordt verlaagd tot f. 10. Dit betekent dat de student, die in de vakantie werkt doch wiens inkomen beneden de belastinggrens blijft, eerder voor teruggaaf in aanmerking komt en dat de dividendbelasting reeds bij f. 10 wordt gerestitueerd wanneer er geen inkomstenbelasting verschuldigd is.

De grens van de belastbaarheid van neveninkomsten zal bij f. 300 liggen voor degenen die via één werkgever loonbelasting betalen en wier inkomen niet meer dan f. 7.450 bedraagt.

Vermogenswinstbelasting.

In de Commissie van Advies voor fiscale aangelegenheden meende de meerderheid de invoering van de vermogenswinstbelasting af te moeten wijzen. Deze mening wordt door de Minister gedeeld om verschillende redenen. De voordelen, welke verkregen worden uit het realiseren van vermogensvoordelen, vallen dikwijls weg tegen voordien of nadien geleden verliezen. Bovendien vormt de categorie speculatiewinsten, de enige die voor belastingheffing in aanmerking komt, slechts een zeer beperkte groep van de vermogensvoordelen. Een verliescompen-

satie is praktisch onuitvoerbaar. Daarnaast is een dergelijke belasting voor het fiscale klimaat in een land beslist ongunstig, temeer daar in geen enkel E.E.G.-land deze belasting bestaat en de liberalisatie van het kapitaalverkeer steeds verder voortschrijdt. De belastingheffing over voordelen, verkregen bij overdracht van ondernemingen en bij vervreemding van zgn. aanmerkelijk-belangaandelen zal — zoals hiervoor reeds is vermeld — ook op enkele punten soepeler worden dan volgens het oorspronkelijk ontwerp.

Geen vervangingswaarde.

De methode van winstberekening, waarbij voor de afschrijving van de bedrijfsmiddelen wordt uitgegaan van de vervangingswaarde, kan geen genade vinden. Hier vindt men geen nieuwe motieven voor verdediging van het standpunt. Wel aanvaardbaar is het ijzeren-voorraadstelsel voor de fiscale waardebepaling van bedrijfs- en handelsvoorraden omdat hiervan in het algemeen de marktprijzen bekend zijn.

Geen belastingvrije conjunctuurreserve.

Veel argumenten zijn er volgens ondertekenaar aan te voeren die pleiten tegen invoering van een belastingvrije conjunctuurreserve. In de eerste plaats de controle: in de baisse moet erop worden toegezien dat tijdig en voor het aangegeven doel bestedingen plaatsvinden. Kwantitatief gezien is het zeer problematisch of het systeem op zichzelf een nivellerende werking heeft: de Zweedse ervaringen duiden daar niet op. Als instrument van conjunctuurpolitiek is de bruikbaarheid beperkt: de vrijheid in de hausse blijft, dus van een afremmen in de laatste fase van een hausse — juist op het moment dat er behoefte aan bestaat — zal waarschijnlijk geen sprake zijn. Daarom schijnen de investeringsfaciliteiten — conjunctureel gehanteerd — doelmatiger.

Agiobonus.

Deze blijft belastingvrij mits de agioreserve in de vorm van aandelen wordt uitgekeerd. Ofschoon het standpunt, dat het uitkeren van contanten uit de agioreserve in feite het beschikken is over het kapitaal der vennootschap, theoretisch juist wordt geacht, wordt toch belastingheffing onvermijdelijk geacht. In de eerste plaats omdat middelen aan de vennootschap worden onttrokken, in de tweede plaats omdat dit onttrekken veelal geschiedt onder omstandigheden die sterk aan een uitdeling van winst doen denken. De beredenering is hier beslist niet sterk.

Vennootschapsbelasting.

Het wetsontwerp Vennootschapsbelasting 1960 bevat verschillende noviteiten. Eén van de aantrekkelijke is wel de mitigering van het belastingtarief voor dat deel van de winst dat wordt uitgekeerd: dit wordt 15 pCt. lager belast²⁾. Men verwacht op deze wijze een sterker doorstrooming van de winst naar de kapitaalmarkt. De reductie zal alleen gelden voor in Nederland gevestigde lichamen.

Een geïntegreerde vennootschapsbelasting — het beschouwen van deze belasting als een voorheffing van de inkomstenbelasting — ontmoet verschillende bezwaren:

²⁾ Het gedifferentieerde tarief, waarbij een lichaam dat zoveel mogelijk reserveert 43 pCt., en een lichaam dat zoveel mogelijk uitdeelt 33 pCt. van de winst vóór belasting zal betalen, wordt in een volgend nummer van dit weekblad behandeld door een andere schrijver. Red.

vooral vanwege de opbrengstzijde! Ook de suggestie om een deel van de uit te delen winst als primair dividend vrij van belasting te laten had geen enthousiasme gewekt: de belasting over het niet belastingvrije gedeelte zou het karakter van een overwinstbelasting krijgen.

De coöperaties.

Aan de coöperatie en het fiscale regime ervoor is een zeer uitvoerige beschouwing gewijd. De winst dient te worden berekend op basis van marktprijzen. Zij dient te worden gesplitst in een belast en een onbelast deel. De zgn. „verlengstukwinst” is bij uitdeling vrij, de „verzelfstandigde” winst is belast. Bij produktiecoöperaties dient hiervoor als sleutel de verhouding tussen de waarden van grondstoffen geleverd door leden en van die welke gekocht zijn van derden. Ook voor de consumentcoöperaties geldt een dergelijke regeling. De ingehouden winsten zullen volledig worden belast en van de uitgedeelde winst het deel dat afkomstig is van leveranties van of aan niet-leden. De winsten van overkoepelende coöperaties worden door dit systeem volledig belast, omdat bij het bepalen van de hiervóór genoemde verhouding in de teller alleen als leverancier natuurlijke personen worden opgenomen. Ten bate van de kleine coöperaties is een winstvrijstelling van f. 5.000 opgenomen.

Voor kredietcoöperaties zal het bijzondere tarief van 20 pCt. gehandhaafd blijven, aangezien deze coöperaties meer overeenkomst vertonen met spaarbanken dan met algemene banken. Deze tariefvoorziening zal dan evenwel alleen van toepassing zijn als de kredietverlening beperkt wordt tot leden welke tot de „plaatselijke gemeenschap” behoren. Aan de mogelijkheid om lid te kunnen zijn worden geen beperkingen opgelegd.

De deelnemingsvrijstelling.

Opzet is de bestaande situatie, welke — doordat de Minister een ruim gebruik heeft gemaakt van het hem in het Besluit op de Vennootschapsbelasting gegeven recht op versoepeling — reeds gunstiger is dan de tekst van het Besluit doet vermoeden, te handhaven. Het principe dat het deelnemen iets anders is dan het beleggen van gelden in aandelen, blijft behouden. Een belangrijke verruiming bevat de mogelijkheid, waardeveranderingen van de deelneming onder de vrijstelling te begrijpen, met dien verstande, dat verliezen in geval van liquidatie, bij het deelnemende lichaam wel voor aftrek in aanmerking kunnen komen.

Verzekeraars en bouwkasen.

Voor het onbelast laten van een egaliseringsreserve voor levensverzekeraars wordt — gezien het statisch karakter van het bedrijfsrisico — geen wettige grond meer aanwezig geacht. Hoewel de egaliseringsreserve zal vervallen behoudt de schadeverzekeraar nog mogelijkheden, zij het in een andere vorm, nl. die van de verruiming van de „carry-back” van verliezen tot vijf jaar.

De bouwkasen blijven in de vennootschapsbelasting betrokken en die welke in overheidshanden zijn zullen dit lot in de toekomst dienen te delen.

De dividendbelasting.

De dividendbelasting zal tot 25 pCt. worden verhoogd. Het is voor de binnenlandse belastingplichtigen meestal een voorheffing. Nederland zal trachten in toekomstige verdragen de bronheffing te handhaven voor naar het

buitenland gaande dividenden waarbij een gelijk niveau van 15 pCt. wel aanvaardbaar is. Een vrijstelling is opgenomen voor buitenlandse winsten die in concernverband alleen door Nederland stromen³⁾.

De commissarissenbelasting exit?

Hoewel de bewindslieden menen dat er alle reden is om weer terug te keren naar het systeem van vóór 1940 en de commissarissenbeloning op één lijn te stellen met de uitdeling aan de aandeelhouder, zoekt men een belastingheffing in de beperking van de aftrekbaarheid van de beloning voor bepaling van de belastbare winst voor de vennootschapsbelasting. De eerste f. 2.000 is aftrekbaar, de tweede f. 2.000 helemaal niet, én het meerdere voor de helft. Aangezien de hoogte van de beloningen dikwijls werd vastgesteld met het oog op de hoge belastingen, dient bij de wijziging van deze fiscale situatie de vennootschap het recht te krijgen eenzijdig de beloning te herzien. Thans is het tarief 30 pCt. van de beloning (verminderd met f. 1.000) tussen f. 1.000 en f. 5.000, en 50 pCt. van die boven f. 5.000, afgezien van de inkomstenbelasting over beloning minus commissarissenbelasting.

In afwachting van de beslissing zal in het najaar nog een verlenging van de werkingsduur van het Besluit op de Commissarissenbelasting worden voorgesteld.

Geen uniform belastingregime.

Het Katholiek Verbond van Werkgeversverenigingen had gepleit voor een uniform proportioneel tarief voor vennootschappen en voor natuurlijke personen voor gereserveerde winsten. Alleen dat deel dat aan de onderneming wordt onttrokken zou aan inkomstenbelasting dienen

³⁾ In het in de vorige noot voorziene artikel zal ook nader worden ingegaan op de hier aangestipte wijzigingen in de dividendbelasting. Red.

te worden onderworpen. In een uitvoerige beschouwing wordt een dergelijk systeem van de hand gewezen. Het systeem komt neer op een ondernemingswinst die als voorheffing dienst doet.

Tegen toepassing van dit systeem strijdt in de eerste plaats het draagkrachtbeginsel: de behaalde winst bepaalt de draagkracht en niet het opgenomen gedeelte. Bovendien komen in de voorstellen verschillende tegemoetkomingen voor ten aanzien van de belasting over niet opgenomen winsten. Zowel op theoretische als op praktische gronden vindt de suggestie dan ook geen weerklank bij de bewindslieden.

Budgettaire gevolgen.

Uit de voorstellen vloeit — ceteris paribus — een totale vermindering van opbrengst van f. 65 mln. per jaar voort, waarvan f. 55 mln. voor rekening van de Centrale Overheid. Dit resultaat zal evenwel eerst na een aantal jaren worden bereikt, temeer omdat de herziening ten dele afhankelijk is van de medewerking van Staten waarmede fiscale verdragen zijn gesloten.

Conclusie.

Dat het beraad over de destijds ingediende wetsontwerpen voor de inkomsten-, vermogens- en de loonbelasting samen kon lopen met de voorbereiding van de hierboven besproken wetsontwerpen is verheugend, omdat op deze wijze een overzichtelijk geheel van ontwerpen ahangig kon worden gemaakt. Uiteraard kon aan alle wensen die inmiddels in publikaties waren geuit niet tegemoet worden gekomen, maar desondanks is voor verschillende desiderata een plaatsje ingeruimd. De enige wens die voor velen nog gebleven is houdt in, dat de parlementaire behandeling vlot moge verlopen!

Schoonhoven.

Drs. B. W. BUENK.

De sociale voor- en nadelen van hoogbouw voor de bewoners

Uit een oogpunt van volkshuisvesting moeten bij de bevordering van de wenselijkheid of noodzakelijkheid van hoogbouw de belangen van de bewoners de doorslag geven. Het ook door Drs. Van der Ploeg aangehaalde rapport van de Dienst Volkshuisvesting Rotterdam over „Mensen in hoge woongebouwen” zegt hieromtrent:

„de afstand tussen woning en straat wordt als zeer bezwaarlijk gevoeld door de moeders met kleine kinderen. Men durft deze niet alleen buiten te laten spelen, omdat men te weinig oog op hen heeft. Wanneer de kleine kinderen van hun moeder toestemming hebben om buiten te spelen, willen ze soms zelf niet, omdat ze zich te ver van hun moeder voelen..... De conclusie is, dat deze woonvorm ongeschikt is voor gezinnen met kinderen”.

Ook de onderzoeken van de Centrale Directie voor de Volkshuisvesting hebben uitgewezen, dat in hoge woongebouwen wonende ouders van kleine kinderen de voorkeur geven aan een woning, die dicht bij de straat ligt en een eigen tuin heeft (Meergezinshuizen, blz. 62 en 63).

Opvallend is de gelijklopendheid van de conclusies van deze beide overheidsinstanties, die men moeilijk van een

vooringenomenheid tegen hoogbouw zal kunnen betichten. Het gaat dus bepaald niet alleen om mensen, die nog nooit in een hoog woongebouw hebben gewoond, maar om mensen, die er al jaren in zitten.

Een uitgebreide toepassing van hoge woongebouwen — bijv. een gehele wijk, uitsluitend bestaande uit deze gebouwen, zoals de heer Van der Ploeg voorstelt — brengt onvermijdelijk met zich, dat ook grote aantallen gezinnen met kinderen in deze woonvorm worden ondergebracht. Er zijn dan twee mogelijkheden: of de moeders houden de jonge kinderen in huis, waardoor deze in hun motorische ontwikkeling worden geremd en te weinig buitenlucht krijgen, of de kinderen spelen buiten op grote afstand van de moeder, hetgeen voor deze een extra lichamelijke en geestelijke belasting betekent.

Men denke slechts aan de moeilijkheden, welke ontstaan, wanneer een kind zich bij het spel verwondt of slaags raakt met andere kinderen. Ook het gebruik van het toilet wordt voor op de grond spelende en in een hoog gelegen flat wonende jonge kinderen onmogelijk gemaakt. Een uitgebreide toepassing van hoge woongebouwen,

waarin dan ook de gezinnen met jonge kinderen zouden moeten wonen, betekent daarom een ernstig sociaal gevaar.

Als een enkel voorbeeld van de soort noodmaatregelen, waartoe het huisvesten van gezinnen met kinderen in hoge woongebouwen leidt, citeer ik een dagbladbericht over ontworpen „woonpalen” in Den Haag, waar men op het dak een ruimte heeft geprojecteerd, die als bewaarplaats voor de kinderen uit 55 vier- en vijfkamerflats zal moeten dienen. Wij lezen daar het volgende:

„De ongeveer dertig vierkante meter vloer is bedekt met een dikke laag kurklinoleum, dat niet alleen sterk, maar ook geluid-dempend is. Het langwerpige vertrek heeft rondom een wand van hard-glas, dat royaal uitzicht en bovendien zo sterk is, dat de spelende kinderen het niet stuk kunnen maken. De toegangsdeur is permanent op slot en wordt alleen geopend, als iemand voor een of andere voorziening op het dak moet zijn. Naar buiten kunnen de kleuters dus niet, zodat echt kan worden gesproken van een maximale beveiliging”.

Inderdaad een maximale beveiliging en wellicht, als de kooi van air-conditioning wordt voorzien, ook nog maximale gezondheid. Maar wat moet men zeggen van volkshuisvestingsdeskundigen, in wier brein het plan opkomt om jonge kinderen — voor wie een ruim uitzicht op lucht en wolken geen enkele betekenis heeft — de hele dag op te sluiten in een glazen kooi met een zeer beperkt oppervlak op het dak van een flatgebouw? En wat moeten wij denken van een volk, dat iets dergelijks zonder morren accepteert?

Hoogbouw eist wat betreft het gebruik van liften, trappenhuisen, galerijen en dakterrassen een grote mate van discipline. Het is vrijwel onmogelijk om huisdieren te houden en te knutselen. Om een ordelijke bewoning te verzekeren is een vrij hoge mate van reglementering en toezicht nodig. Vooral bij de huisvesting van gezinnen uit de volksklassen zal dit tot grote spanningen kunnen leiden ¹⁾.

Een ander feit, dat in het betoog van Drs. Van der Ploeg niet voldoende tot zijn recht komt, is dat bij de gewone etagebouw één op de 3 of één op de 4 gezinnen op de begane grond woont en een eigen tuin kan hebben en dat een even groot aantal geen bovenburen heeft. Bij de hoogbouw wordt dit één op de 10 of één op de 12. In de hoogbouw wonen dus veel meer gezinnen, die buren beneden en boven zich hebben dan in de gewone etagebouw. Hierbij komt nog, dat de mogelijkheid van een eigen tuin en een eigen ingang aan de straat, die bij de etagebouw nog altijd voor een betrekkelijk groot aantal bewoners aanwezig is, bij de hoogbouw vrijwel geheel ontbreekt.

Dat de hoogbouw meer mogelijkheden zou bieden voor sociaal en cultureel werk, is een fictie. Juist in de hoogbouwwijken zijn de communicatiewegen moeilijker. „De mensen worden geen gemeenschapsmensen — schreef de Amerikaanse Catherine Bauer reeds in 1952 — wanneer men ze dichter bij elkaar laat wonen. Integendeel waarbij een bepaald punt worden zij defensief teruggedrongen”.

En dan vervolgt zij:

„De hoogbouw is in het bijzonder ongeschikt voor de stichting van volkswoningen. Gezinnen, die over een auto beschikken en over een zomerhuis, en die ook overigens voldoende middelen hebben om zich het comfort aan te schaffen, dat zij

wensen, kunnen de nadelen van de skyscraper compenseren door een overmaat van gerief, dat voor geld te koop is. Oude echtparen, alleenwonenden, gezinnen zonder kinderen e.d. kunnen zich in een flat alleszins behaaglijk voelen. Gezinnen met een sterk ontwikkeld gevoel voor een coöperatieve woonwijze, die over de middelen beschikken om de dure service van een flatgebouw te bekostigen, kunnen er

een succes van maken. Er is dan ook in de nieuwe stadswijken voldoende emplace voor hoogbouw, die in de behoeften van bepaalde bevolkingsgroepen kan voorzien en tevens in de woonwijken de nodige accenten kan geven”.

Dit betoog geldt ook voor ons land, echter met deze beperking, dat wij zeker niet mogen aannemen, dat alle gezinnen zonder jonge kinderen — laten wij zeggen 40 pCt. van het totale aantal gezinnen — zonder bezwaar in een hoog woongebouw zou kunnen wonen. Er is ook in deze groep een categorie, die liever dicht bij de begane grond woont.

Ten aanzien van wat men noemt de „privacy” hebben de onderzoekingen van de laatste jaren door mijn medewerkers uitgezonden, dat de meeste Nederlandse gezinnen zelfs een eengezinsrijhuis met een betrekkelijk kleine tuin nog altijd prefereren boven een etagewoning, zulks met het oog op de voordelen van een eigen straatdeur, een eigen tuin en de afwezigheid van beneden- en bovenburen. Wat „privacy” betreft, heeft het eengezinshuis dus onbetwist de voorkeur.

Wanneer ten aanzien van het hoge woongebouw in ons land van „privacy” wordt gesproken, wordt als regel bedoeld op de grote mate van anonimiteit ten opzichte van de buren, die vooral bij galerijbouw mogelijk is, vergeleken met een trappenhuis bij vierhoogbouw, waarop zich 8 gezinnen bewegen. Men kan echter ook bij de gewone etagebouw galerijen maken — en dit gebeurt ook — en dan bereikt men bovendien het voordeel, dat het percentage gezinnen met een eigen ingang aan de straat en een eigen tuin veel groter is dan bij een hoog woongebouw. De „privacy” is dus bij een dergelijk gebouw zeker niet groter maar aanmerkelijk kleiner dan bij etagebouw.

Het meest reële voordeel van het hoge woongebouw is wel het mooiere uitzicht en de grotere rust, die men vooral op de bovenste woonlagen heeft. De eerste vier of vijf woonlagen bezitten echter deze voordelen niet en verschillen weinig of niets van de overeenkomstige woonlagen in de gewone etagebouw. Daarom is het ook begrijpelijk, dat de gezinnen, die de voorkeur geven aan het wonen in een hoog woongebouw, speciaal de bovenste woonlaag kiezen. Zij die pleiten voor meer hoogbouw, verliezen te veel uit het oog, dat in het hoge woongebouw de grote meerderheid van de bewoners *niet* van de voordelen van het wonen in hoogbouw profiteert.

De gunstigste situatie is wel deze, dat het hoge woongebouw geplaatst wordt aan een ruim plein, aan de rand van een park, aan een meer of plas of aan de rand van de stedelijke bebouwing. In dat geval is het aantal gezinnen, dat van de voordelen van het hoge wonen kan profiteren,



GUN UZELF RUST
„INTERUNIE”
BELEGT VOOR U

Parkstraat 30, Den Haag F.

(advertentie)

¹⁾ Dit is o.a. aangetoond door Prof. A. F. C. Wallace in: „Housing and Social Structure; a preliminary survey with particular reference to multi-storey, low-rent public housing projects”. Philadelphia Housing Authority 1952.

het grootst. Bij een algemene toepassing van hoge woongebouwen gaat dit voordeel echter voor een aanmerkelijk deel verloren, doordat de bewoners grotendeels tegen de gevels van andere hoge woongebouwen kijken.

Een ernstig bezwaar tegen het betoog van Drs. Van der Ploeg is nog, dat het hoofdzakelijk op de grote steden is ingesteld. Deze hebben echter de laatste jaren veelal een vertrekoverschot, terwijl de kleinere steden, het industrialiserende platteland en de forensengemeenten een vestigingsoverschot vertonen. De gegevens, die Dr. De Jonge in zijn dissertatie over de voorkeur ten aanzien van de woonplaats vermeldt, wijzen erop dat hierbij ook de wens om in een gebied te wonen met een relatief lage bebouwingsdichtheid een rol speelt. Het lijkt dus wel zeer ongewenst om alle gemeenten met een niet-agrarische bevolking te nivelleren in de richting van een hogere woonbebouwing, die naar het oordeel van de meeste Nederlandse gezinnen toch altijd tegenover het eengezinshuis in aantrekkelijkheid ver achterstaat.

Het dezer dagen verschenen jaarverslag 1959 van de Centrale Directie van de Volkshuisvesting geeft in Bijlage IV een beschouwing over eengezinshuizen en woningen in meergezinshuizen. Hierin wordt geen onderscheid gemaakt tussen hoge woongebouwen en etagehuizen, doch wordt eenvoudig de groep „meergezinshuizen” gesteld tegenover de eengezinshuizen. Maar er komt een duidelijke ongerustheid tot uiting, dat in de middelbare en grotere gemeenten buiten de grote steden in het bijzonder

de woningwetbouw na de oorlog aanzienlijk meer woningen in meergezinshuizen heeft gebouwd dan vóór 1940.

Dit is te ernstiger, omdat het juist de woningwetbouw is, die zich in deze bedenkelijke richting beweegt, terwijl de particuliere bouw er zich wel voor wacht, woningen te bouwen van een soort, die door de grote meerderheid van ons volk niet begeerd wordt.

Dit blijft voor mij de sociale onbillijkheid, dat de massa die geen keus heeft, de hoge woonvorm noodgedwongen moet aanvaarden, terwijl de man die geld heeft zich een woning kan verschaffen, die aan de behoeften van hem en zijn gezin beantwoordt.

Ik zou dit betoog willen eindigen met een uitspraak van één van onze moderne architecten, Ir. W. van Tijen, die zeker niet van conservatieve of romantiserende neigingen mag worden verdacht en zelf veel hoogbouwprojecten heeft tot stand gebracht ²⁾: „Hoogbouw? Ja, graag. Noodzakelijk. Maar niet voor de goedkoopste. Niet om de bebouwingsdichtheid op te voeren. Niet voor het kleine kind. Altijd alleen, of in kleine groepen. Grote tussenruimten en met ruim eigen terrein. Liefst als randeffect bij parken, verkeerswegen of stadsranden”. In deze woorden heeft Van Tijen de mogelijkheden en de beperkingen van de hoogbouw op niet te overtreffen wijze geformuleerd.

¹⁾s-Gravenhage.

Prof. Dr. Ir. H. G. VAN BEUSEKOM.

²⁾ Bouwkundig Weekblad, 1958, blz. 497.

Optimale organisatie van de overheidsinkopen

In het nummer van 20 juli jl. is een artikel opgenomen van Dr. Mr. N. H. Wiarda. Het handelt over „Beperking der overheidsuitgaven door centrale inkoop”. Terecht wordt hier gesteld, dat het mogelijk is de beheersuitgaven te beperken, zonder daarmee het te voeren beleid aan te tasten, dus zonder daarmee politieke consequenties in het leven te roepen. Hij denkt daarbij speciaal aan de aanschaffing van de voor de overheidshuishouding benodigde gebruiks- en verbruiksgoederen. Om nu die beheersuitgaven te verlagen, aldus Dr. Wiarda, moet een bewust gebruik worden gemaakt van alle mogelijkheden, die een doelmatig georganiseerde centrale inkoop biedt. De aanschaffingskosten zullen dan aanmerkelijk teruggebracht kunnen worden.

Het komt mij voor dat wanneer deze laatste stelling juist is, zij belangwekkend is. Immers, het verdient dan aanbeveling de inkooptaken van de diverse overheidsinstanties zoveel mogelijk over te hevelen naar een centraal inkoopbureau. Het is begrijpelijk dat de heer Wiarda hier aan het Rijksinkoopbureau denkt. Om nu deze stelling te ondersteunen noemt hij vijf voordelen. Voordelen, die inderdaad bij een beoordeling van het onderhavige vraagstuk een stem in het kapittel moeten hebben. Dr. Wiarda, die overigens blijkt geeft het overheidsapparaat goed te kennen, volstaat echter met het vermelden van de voordelen. En zoals het met vele zaken is, er zijn ook nadelen aan verbonden.

Het betreft ook hier een optimumvraagstuk. Dit optimum zal zeker niet liggen bij een volledige decentralisatie van alle te verrichten overheidsinkopen, maar even zeker

ook niet bij het tegendeel, nl. een volledige centralisatie. Hoewel men dit optimum van te voren niet precies kan bepalen, kan men het wel nader omschrijven. Een bijdrage hiertoe kunnen de volgende kanttekeningen vormen, die bedoeld zijn om de leemte, welke ik in het artikel van de heer Wiarda constateerde — namelijk het niet naar voren brengen van de nadelen — aan te vullen.

Besparing van kosten in het administratieve vlak.

Door de vorming van een centraal inkoopbureau zal ongetwijfeld het aantal inkoopers kunnen worden vermindert. Hetzelfde geldt, bij vorming van een centrale keuringsdienst, voor het aantal keurmeesters. Wat de administratieve krachten betreft is het voor mij nog de vraag naar welke kant de balans zal doorslaan. Misschien zal een aantal administratieve krachten op inkoopgebied overbodig worden. Het is echter heel goed mogelijk, dat door de dislokatie van de inkoopfunctionarissen ten opzichte van de behoeftebepalende, de technische, de keurende en de betalende functionarissen, welke dubluurs op administratief gebied noodzakelijk maakt, in totaal gezien het aantal te werk gestelde administratieve krachten zal stijgen.

Een zelfde vraagteken wil ik plaatsen bij de spectaculaire besparingen, die op het terrein van de zgn. service-afdelingen zouden ontstaan. De verschillende service-activiteiten zullen namelijk uit grotere verbanden worden gehaald, zodat daar allerlei voordelen, die voortvloeiden uit het bestaan van zulke service-afdelingen, door het afnemen in grootte zullen verdwijnen of geringer worden. Opge-

merkt kan hier nog worden, dat bij het creëren van een groot orgaan het helemaal nog niet vaststaat dat van de gelegenheid om bepaalde werkzaamheden te centraliseren (bijv. één grote typekamer) gebruik moet worden gemaakt. Er zijn voorbeelden te over, waar men er bewust van af zag. Het is ook hier weer een afwegen van de voor- en nadelen.

Wat de competentiekwesties betreft, komt het mij voor dat deze niet uit de weg te ruimen zijn door instelling van een centrale inkooporganisatie. Dit laatste betekent namelijk dat men de functionele handelingen, die bij de aanschaffing van een bepaald artikel verricht moeten worden, scheidt. Nieuwe competentiekwesties zullen hierdoor verrijzen. De inkoopfunctionaris is immers van een ander orgaan als de technische, de keurende of de gebruikende functionaris. Allen hebben een bepaalde verantwoordelijkheid ten aanzien van een zelfde artikel, terwijl de verantwoordelijkheid voor 'het geheel ontbreekt.

De grootst mogelijke deskundigheid.

De voordelen, die de schrijver hier vermeldt, zijn juist. Zij zullen echter voor de grote organen minder sprekend zijn dan voor de kleinere. Het is echter nog de vraag, of het aantal miskopen door een centraal inkoopbureau minder zal zijn, doordat een beter gebruik gemaakt kan worden van de aanwezige deskundigheid. De dan bestaande, verminderde, communicatie tussen de behoeftebepalende, de technische, de inkoopende, de betalende en de verbruikende instanties zal sterk tenderen naar een stijging van het aantal miskopen.

Scheiding van functies.

Ook de mede uit het oogpunt van controle gepredikte scheiding tussen het sluiten van de koopovereenkomst, de keuring en de betaling is niet zonder bedenking. De uitwerking hiervan is, ondanks de voorwaarden die de heer Wiarda stelt — we werken immers met mensen — een verdergaande verstarring van het overheidsapparaat, een sfeer van onderling wantrouwen en een verambtelijk gebrekkig contact met leveranciers. Immers, meer administratieve spelregels moeten worden nageleefd. De keurende instantie is kritischer, daar zij de goederen niet zelf heeft gekocht. Voorts ontstaat een sterke overdrijving van het technische aspect. De technische omschrijving moet immers dienen als basis voor de inschrijving, dus ter beoordeling van offertes en eveneens weer als basis voor de keuring. Een verantwoord commercieel beleid is niet langer mogelijk. Hiervoor is het toch noodzakelijk alle van belang zijnde factoren in onderlinge samenhang te bezien. Om dit te kunnen moet men die factoren in één hand hebben. Dit bezwaar zal niet of minder gelden voor de moederorders, de mantelregeling en de voorraadartikelen (zie voorwaarde 3 van Dr. Wiarda).

Overigens zal een centraal inkooporgaan als gevolg van het bovenstaande op een sterk formalistische wijze gaan functioneren. Leveranciers zouden het wel eens niet zo erg op prijs kunnen stellen aan een dergelijk overheidsbureau te mogen leveren. De hiervóór geconstateerde verminderde communicatie tussen de verschillende functionarissen acht ik het grote bezwaar tegen centralisatie op functionele basis. De kans op misverstand en op een kwalitatief minder produkt wordt groter. Om dit tegen te gaan is het nodig het aantal voorschriften (spelregels) aanzienlijk uit te breiden. Verstarring van het overheidsapparaat en vertraging van de te verrichten werkzaamheden zijn hiervan weer het gevolg.

Sterkste positie op de kopersmarkt.

In principe lijken mij hier de gedachten van Dr. Wiarda juist. Ik meen echter dat zij meer van toepassing zijn op de kleinere inkoopinstanties dan op de grote. Deze laatste hebben namelijk al een voldoende sterke positie bereikt. Reeds bij de thans bestaande organen komt het regelmatig voor dat een order over verschillende leveranciers wordt verdeeld. Het gunnen van de totale order aan één leverancier kan namelijk de positie van de afnemende instantie wel eens wat te kwetsbaar maken. Het risico van niet op tijd leveren wordt dan te groot.

Typebeperking, standaardisatie en normalisatie.

De hier genoemde mogelijkheden, die binnen het kader van een centraal inkoopbureau bestaan, onderschrijf ik graag.

Voorwaarde.

Veel van de hiervóór geplaatste kanttekeningen worden waarschijnlijk wel door Dr. Wiarda onderkend. Hij stelt immers zelf al, dat het een conditio sine qua non is voor zijn centraal inkoopbureau, dat „een zó doeltreffende en efficiënte organisatie wordt opgebouwd, dat een vlotte en soepele functionering van het centrale inkoopapparaat in alle opzichten gewaarborgd is”. Deze voorwaarde ziet er helaas niet erg hoopgevend uit, daar men in een overheidsapparaat nu eenmaal uit loonpolitieke en sociale overwegingen niet altijd met de bekwaamste mensen kan werken. Mijn eerste voorwaarde voor een centraal inkoopbureau zou dan ook zijn: het aantrekken van personeel op een zelfde basis als in het particuliere bedrijfsleven. Dit is mede een eerste vereiste om tot een gezond ambtenarenapparaat te komen. En dan nog blijft voor iedere organisatie gelden, precies als bij een schip, dat wanneer zij in omvang toeneemt, dit ten koste moet gaan van haar wendbaarheid en snelheid. Voorts moeten wij het werk, dat aan de noodzakelijke catalogisering en codificatie van de artikelen en aan de statistische verwerking van omzetcijfers verbonden is en blijft, niet veronachtzamen, terwijl de noodzakelijke hantering van de klappers niet geliefd is en bovendien weer verstarrend werkt.

Een andere voorwaarde, die schrijver stelt, doet zien dat hij geen volledige centralisatie wil: „De zelfwerkzaamheid van de afnemende diensten en instellingen dient zover mogelijk te worden uitgebreid, m.a.w. de centrale inkoop dient zoveel mogelijk gedecentraliseerd te worden uitgevoerd”. Te hulp komen hier de moederorders, de mantelregeling en de voorraadartikelen. Ook in deze drie gevallen wordt centraal ingekocht. Bij de moederorders roept de afnemende instantie echter zelf de goederen bij de leverancier af; bij de mantelregeling bestelt de afnemende instantie zelf, terwijl hij daarbij gebruik maakt van tussen de leverancier en het centrale inkoopbureau bepaalde condities, en bij de voorraadartikelen vraagt de afnemer aan bij een depot van het centrale inkooporgaan, waar de reeds eerder ingekochte goederen liggen opgeslagen. Uitgaande van het bestaan van een centraal inkoopbureau zijn dit zeer bevredigende regelingen. Maar ook in de thans bestaande situatie, dus zonder de aanwezigheid van een centraal inkooporgaan, zoals Dr. Wiarda voorstelt, bieden deze regelingen goede mogelijkheden voor alle afnemers, die bij het inkopen van bepaalde artikelen met onvoordelige bestelhoeveelheden moeten werken.

Samenvatting.

Samenvattend kan worden gesteld, dat noch door cen-

tralisatie alleen, noch door decentralisatie alleen de kosten, verbonden aan de overheidsinkopen, tot een zo laag mogelijk niveau kunnen worden teruggebracht. Voor ieder artikel of artikelgroep zal apart moeten worden bezien of gekozen moet worden voor zelfstandige inkoop door de afnemende instantie, voor de mantelregeling, voor de voorraadartikelenregeling, voor het plaatsen van moederorders door het centrale inkoopbureau of voor een volledig sluiten van de koopovereenkomst door dat centrale

inkoopbureau. Met de uitspraak, dat de aanschaffing van de benodigde goederen door tussenkomst van een centraal inkoopbureau toelaatbaar is in die gevallen waarin de verantwoordelijkheid voor de koop (dus de afweging van alle aan de koop verbonden aspecten) geheel door het centraal inkooporgaan kan worden gedragen en tevens van zodanige omvang is, dat de voordelen voortvloeiend uit de centrale aanschaffing opwegen tegen de daaraan verbonden nadelen, kan ik het geheel eens zijn.

Amsterdam.

Drs. P. REESKAMP.

NASCHRIFT

Uit de kanttekeningen van Drs. Reeskamp blijkt duidelijk, dat ook hij van mening is, dat de door mij genoemde voordelen aan de functionering van een centrale inkooporganisatie verbonden zijn. Hij meent echter, dat er ook nadelen aan verbonden zijn en dat ik die niet voldoende in het licht heb gesteld. Nu moet het mij aanstonds van het hart, dat het mij na lezing van de kanttekeningen niet duidelijk is geworden, welke nadelen Drs. Reeskamp nu aan een centrale inkooporganisatie, zoals die door mij wordt voorgestaan, *in concreto* verbonden acht.

Op enkele plaatsen stelt hij vast, dat de voordelen onder bepaalde omstandigheden of in bepaalde situaties minder groot zijn en soms zelfs problematisch zouden kunnen zijn. Waar hij echter met nadelen naar voren komt, heeft hij het kennelijk over iets anders dan over de centrale inkooporganisatie, zoals ik die voorsta. De nadelen, die naar de mening van Drs. Reeskamp bestaan, liggen volgens hem voornamelijk bij de „mede uit het oogpunt van controle gepredikte scheiding van functies”. Hij vreest, dat een verdergaande verstarring van het overheidsapparaat, een sfeer van onderling wantrouwen, een verambtelijk gebrekkig contact met leveranciers en een sterk formalistische functionering van de centrale inkooporganisatie het gevolg zal zijn van de scheiding van functies.

Scheiding van functies betekent, dat de koop, de keuring en de betaling niet in dezelfde handen zijn. Zij is, zoals ik heb geschreven, noodzakelijk en gewenst om fraudes en onoirbare contacten met leveranciers te voorkomen en de levering van een goed produkt te waarborgen, o.a. door bevordering van de kritische zin van de keurende afnemer ten opzichte van de inkooporganisatie. Bij het bestaan van een centrale inkooporganisatie is deze scheiding van functies automatisch gegeven. Zij behoeft derhalve niet binnen een bestaande organisatie, die zich mede met inkoopwerk belast, te worden opgezet. Reeds daarom geeft de noodzaak van functiescheiding minder aanleiding tot verambtelijking, verstarring en formalisme. Want dat zij noodzakelijk is, kan toch na het vele wat er te doen is geweest over de helmen-affaire, de zaak van majoor K en enkele andere geruchtmakende zaken op het terrein van de militaire aanschaffingen, moeilijk worden ontkend.

Is er bovendien in het particuliere bedrijfsleven één groot bedrijf te noemen, waarin de inkoop en de betaling niet functioneel gescheiden zijn? En wordt dit niet gedaan om soortgelijke redenen, als ik hierboven heb vermeld? Zijn de particuliere inkoopcombinaties en coöperatieve aankoopverenigingen, die dezelfde functionele scheidingen kennen, dan toonbeelden van verambtelijking, verstarring en formalisme? Drs. Reeskamp gelooft dit natuurlijk evenmin als ik. Ik kan dan ook moeilijk aannemen, dat hij bezwaar heeft tegen de functionele scheiding, omdat

deze in vakkringen zowel controle-technisch als bedrijfsorganisatorisch hoogst wenselijk en noodzakelijk wordt geacht.

Veeleer komt het mij voor dat Drs. Reeskamp, getuige ook de nadruk die hij op de verminderde communicatie legt, bevreesd is voor de oprichting van een log werkend centralistisch mammoet-orgaan. Ik meen echter duidelijk te hebben aangegeven, dat het mij in de eerste plaats gaat om de concentratie van de vraag binnen één orgaan en de daarmee gegeven mogelijkheid om met deze vraag op de beste en voordeligste wijze te manipuleren en dat ik, wat de uitvoering betreft, een vergaande decentralisatie en een ruime benutting van de zelfwerkzaamheid der afnemers heb aanbevolen. Over de noodzaak om hier naar het optimum d.w.z. het juiste evenwicht tussen centralisatie en decentralisatie te streven, bestaat er tussen Drs. Reeskamp en mij geen verschil van mening.

Ook heb ik naar voren gebracht, dat ik het centrale inkoopapparaat de vorm zou willen geven van een overheidsbedrijf evenals bijv. de Staatsmijnen en de Artillerie-inrichtingen vallend onder de Bedrijvenwet. Dit biedt voldoende mogelijkheden, ook uit een oogpunt van salariering en personeelspolitiek, om op de wijze van één grote particuliere onderneming aan het economisch verkeer deel te nemen.

Tenslotte nog een paar losse opmerkingen ten aanzien van enkele besproken punten.

Besparing van kosten in het administratieve vlak.

Volgens Drs. Reeskamp is het „mogelijk, dat door de dislokatie van de inkoopfunctionarissen ten opzichte van de behoeftebepalende, de technische, de keurende en de betalende functionarissen, welke doublures op administratief gebied noodzakelijk maakt, in totaal gezien het aantal te werk gestelde administratieve krachten zal stijgen”. Dit is een bewering zonder enig bewijs, die uitsluitend betrekking heeft op diensten, die hetgeen zij nodig hebben zelf aanschaffen. Zij heeft dus geen betekenis voor de samenvoeging van twee of meer inkoopdiensten.

In enkele woorden gezegd komt de gedachte van Drs. Reeskamp hierop neer, dat wanneer de inkoopfunctionarissen zich niet meer met de andere genoemde functionarissen onder hetzelfde dak bevinden, er kans is op een stijging van het aantal administratieve krachten. Nu worde vooropgesteld, dat ook in het huidige bestel, met name bij het militaire apparaat, sprake is van dislokatie van de inkoopfunctionarissen ten opzichte van andere functionarissen, die in verband met de aanschaffing van goederen een bepaalde taak hebben. Ook bestaat deze dislokatie tussen laatstbedoelde functionarissen ten opzichte van elkaar. In dit opzicht zou het er dus bepaald

niet slechter op worden. Maar ook los hiervan is mij niet duidelijk, op grond waarvan de invoering van één centrale inkooporganisatie een administratieve verzwaring voor de afnemende diensten zou kunnen betekenen.

De behoeftebepalende, de technische, de keurende en de betalende functionarissen behoren allen tot de afnemende dienst. Het gaat dus om de verhouding afnemende dienst — centrale inkooporganisatie. Heeft de afnemende dienst iets nodig dan bestelt hij dit bij de centrale inkooporganisatie. Dus hij schakelt niet de eigen mede uit administratieve krachten bestaande inkoopafdeling in, welke zich tot een of meer leveranciers wendt, maar de centrale inkooporganisatie. De afnemende dienst kan dus volstaan met het plaatsen van een bestelling zonder meer, terwijl hij in het andere geval zelf met de inkoop is belast en bovendien nog, wellicht eerst door het houden van een inschrijving, een bestelling moet plaatsen bij de leverancier. Er is dan ook alle aanleiding om te veronderstellen, dat het scheppen van één centrale inkooporganisatie voor de afnemende diensten ook op dit punt administratief besparend werkt.

Drs. Reeskamp vindt het in het geheel niet vanzelfsprekend dat „bij het creëren van een groot orgaan van de gelegenheid om bepaalde werkzaamheden te centraliseren moet worden gebruik gemaakt”. Hij noemt hier als voorbeeld één grote typekamer. Eén grote typekamer is niet essentieel voor een centrale inkooporganisatie. Deze is denkbaar met en zonder een dergelijke typekamer. Dit is zuiver een kwestie van interne organisatie evenals de vraag of andere administratieve werkzaamheden van een centraal inkoopapparaat binnen één afdeling moeten worden geconcentreerd of over verschillende afdelingen moeten worden verdeeld. Hier zal de in de gegeven omstandigheden organisatorisch meest verantwoorde oplossing moeten worden gevolgd. Met de eigenlijke probleemstelling wel of niet één centrale inkooporganisatie heeft het evenwel niets van doen.

Het scheppen van één inkoopcentrale heft weliswaar bestaande competentiekwesties op, maar roept naar de mening van Drs. Reeskamp ook nieuwe in het leven. De opheffing van de bestaande competentiegeschillen is een gevolg hiervan, dat momenteel allerlei diensten met inkoopwerk belast zijn en de terreinen van hun werkzaamheid zijn afgegrensd door — hoe kan het ook anders — vage omschrijvingen en ruim gehouden opsommingen van artikelen. Het is daarom onvermijdelijk, dat er regelmatig conflicten ontstaan over de bevoegdheid om bepaalde goederen in te kopen. Zeer veel tijd en geld wordt aan deze heilloze geschillen verspild. Door het scheppen van één inkooporganisatie is men in één slag, van al deze problemen af.

Drs. Reeskamp meent nu echter, dat voor deze competentiekwesties andere in de plaats komen. Hij wijst er daarbij op, dat de inkoopfunctionaris tot een andere dienst gaat behoren dan bijv. de keurmeester of gebruiker. Zonder twijfel bestaat er een zekere spanningsverhouding tussen een inkoper en een gebruiker of keurder. Dat is nu ook reeds het geval. Competentiekwesties kunnen hier echter niet rijzen; omdat ieder een eigen van de ander geheel verschillende functie heeft. De inkoper koopt wat men hem heeft verzocht en de keurmeester keurt het gekochte. Bij afkeuring wordt een ander goed geleverd. In de koopovereenkomst is dit volledig geregeld. Aanleiding tot het ontstaan van competentiekwesties is hier dus niet en zeker niet tot meer competentiekwesties dan er nu reeds zijn.

De grootst mogelijke deskundigheid.

Hoewel Drs. Reeskamp de door mij genoemde voordelen erkent, meent hij toch, dat er door een verminderde communicatie tussen de diverse instanties — „behoeftebepalende, technische, inkopende, betalende en verbruikende” — meer miskopen zouden kunnen komen. Deze opvatting is zonder meer onjuist. Er wordt gekocht op keur van de afnemende dienst. De technische, betalende, de behoeftebepalende en verbruikende instantie is in de verhouding inkoopcentrale — afnemende dienst, de afnemende dienst. De laatste bestelt en keurt het geleverde. Een miskoop kan er dus alleen zijn, als de afnemende dienst iets goedkeurt, wat hij had behoren af te keuren. Juist de omstandigheid, dat een andere dienst het eigenlijke inkoopwerk heeft verricht, maakt het te onwaarschijnlijker, dat zulks gebeurt.

Sterkste positie op de kopersmarkt.

De juistheid van deze stelling onderschrijvend, tekent Drs. Reeskamp hierbij nochtans aan, dat het gunnen van de totale order aan één leverancier de positie van de afnemer wel eens te kwetsbaar kan maken. Het verband van deze opmerking met de door mij geponeerde stelling ontgaat mij. Aan een centraal inkoopapparaat is toch niet inherent, dat dit de totale behoefte aan een bepaald artikel bij één leverancier dekt? Door mij is dat tenminste niet beweerd. Ik heb integendeel naar voren gebracht, dat een centraal inkoopapparaat gemakkelijker dan vele naast elkaar werkende diensten de markt kan overzien en rekening houdend met de capaciteit der verschillende ondernemingen de vraag tegen de gemiddeld laagste prijzen over een aantal bedrijven kan verdelen.

Voorwaarde.

Volgens Drs. Reeskamp is het gebruik van klappers niet geliefd en werkt dit verstarrend. Waarop de schrijver deze bewering steunt, wordt er niet bij vermeld. Bestelling uit catalogi met verwijzing naar de gebruikte codering is een in het handelsverkeer veel voorkomende gewoonte. Men denke slechts aan de grote warenhuizen, de coöperatieve aan- en verkoopverenigingen en de verschillende winkelierscombinaties. Maar ook de gewone consument bedient zich, getuige de grote vlucht die de postorderbedrijven nemen, gaarne van dit middel. In stede van verstarrend te werken gaat deze wijze van bestellen veel vlotter dan de orthodoxe wijze, waarbij de gevraagde artikelen moeten worden omschreven, hetgeen in vele gevallen niet zonder de nodige uitvoerigheid — denk aan de uitgebreide technische voorschriften van de militaire aankoopinstanties — is te realiseren. Ik acht deze opmerking van Drs. Reeskamp dan ook in strijd met de feiten.

's-Gravenhage.

Dr. Mr. N. H. WIARDA.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

In de afgelopen week hebben niet zozeer de geldmarkttransacties als wel een deel van het geldmarktapparaat in het middelpunt van de belangstelling gestaan. Zoals

men zal begrijpen doelen-wij hier op de fusieplannen van Rotterdamsche Bank en Nationale Handelsbank. Bedrijfs-economisch gezien betekent dit, dat de bedrijfsomvang, gemeten aan het balanstotaal van de Rotterdamsche Bank met ca. f. 250 mln. omhoog zal schieten tot omstreeks f. 1,7 mrd. (ter vergelijking: de A.B. had op dezelfde datum (ultimo 1959) een balanstotaal van f. 2,2 mrd., de N.H.M. f. 2,0 mrd., de Twentsche Bank f. 1,4 mrd.). Voorts wordt de eigen vermogenspositie van de Roba aanmerkelijk versterkt. Wat wellicht het belangrijkste is, de positie van deze bank die, naar men meent te weten, relatief sterk op het binnenland is georiënteerd, wordt t.a.v. het buitenland verstevigd.

Van een meer algemeen gezichtspunt is van belang, dat de concentratiebeweging in het Nederlandse bankwezen nog steeds verder voortschrijdt. In 1911 gaf de Rotterdamsche Bank hiertoe de stoot. Het is niet aan te nemen dat de jongste fusie, waarbij dezelfde bank ook is betrokken, tevens de afsluiting van het proces betekent.

Op de geldmarkt is de afvloeiing van f. 222 mln. uit de bankkassen door de terugkoop van schatkistpapier uit hoofde van de half oktober gesloten overeenkomst met beding van wederinkoop meer dan gecompenseerd door de toestroming van gelden als gevolg o.a. van de periodieke uitkering aan de gemeenten en aflossing van schatkistpapier door de Staat. De verruiming van de markt, die hierdoor ontstond, was aanleiding de callrente weer op het oude peil vast te stellen.

De deviezenpositie in de 24 oktober eindigende week bleef vrijwel onveranderd. Opmerkelijk is echter, dat dit de resultante is geweest van niet onbelangrijke bewegingen, nl. aan de debetzijde van de weekstaat der Centrale Bank een toeneming van de „Vorderingen en geldwaardige papieren luidende in goud of in buitenlandse geldsoorten” met ca. f. 88 mln. en aan de creditzijde een stijging van de post „Saldo's luidende in buitenlandse geldsoorten” van ca. f. 99 mln. Deze laatste post beweegt zich doorgaans op laag niveau, doch kan soms plotseling omhoog en later weer omlaag schieten. Dit was in 1959 bijv. het geval op 2 februari en op 25 mei, hetgeen toen in verband stond met de liquidatie van de E.B.U. en de overneming door de Staat van geconsolideerde vorderingen op en schulden aan de E.B.U.-landen. In 1958 kwamen zo nu en dan ook belangrijke mutaties voor, waarbij men verband meende te kunnen leggen met aflossing door de Staat van in 1956 en 1957 bij buitenlandse banken geplaatst schatkistpapier en terugbetaling van een schuld aan het I.M.F. Of thans eveneens de Staat achter de toeneming zit is uiteraard moeilijk te zeggen.

Kapitaalmarkt.

De gemeentelijke leningen, die nog in de pijpleiding zaten toen de Overheid een stokje stak voor de introductie van deze, oorspronkelijk onderhands afgesloten, leningen arriveren nog steeds ter beurze. De Maatschappij voor Havenwerken is met een aandelenemissie van f. 2 mln. gekomen tegen 105 pCt. Koninklijke Nederlandsche Zout wenste eveneens het kapitaal te versterken en emitteert f. 1,9 mln. aandelen à 500 pCt.

Ook in de industrie werkt de concentratietendencie. Mededelingen over samenwerking werden gedaan in de sigarenindustrie met betrekking tot de Aida-Sigarenfabriek en in de elektrotechnische industrie, waar E. M. F. Doit en Willem Smit te Nijmegen elkaar hebben gevonden.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	4 jan. 1960	H. & L. 1960a)	21 okt. 1960	28 okt. 1960
Algemeen	372	438 — 317	398	393
Intern. concerns	547	661 — 462	572	564
Industrie	268	360 — 231	328	324
Scheepvaart	187	189 — 149	167	167
Banken	190	238 — 177	222	216
Cultures enz.	154	160 — 134	151	150

Bron: A.N.P.—C.B.S.

Aandelenkoersen.

	f. 179,20	f. 125,80	f. 124,40
Kon. Petroleum	809	801	790
Unilever	835½	1.210	1.196
Philips	514	477	468½
A.K.U.	900	875	827
Kon. Ned. Hoogovens .	270	332	325
Van Gelder Zn.	186½	140¼	142
H.A.L.	340	420	404
Amsterd. Bank	166	149¼	147¼
Ver. H.V.A. Mij-en ...			

New York.

Koersgem. aand.		578	578
Dow Jones Industrials	679		

Effectieve rendementen obligaties.

	Gem. looptijd	8 jan. 1960	21 okt. 1960	28 okt. 1960
3 pCt. Invest. cert.	4 jr.	3,73	3,57	3,51
4¼ pCt. Ned. 1959 ...	12½ jr.	4,48	4,32	4,32
3¼ pCt. Ned. 1955 I . . .	17½ jr.	4,31	4,24	4,20

a) Zo nodig herleid voor kapitaalwijzigingen (emissies, bonus- en enz.).

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

STATISTIEKEN

HOOFDPOSTEN VAN DE GECOMBINEERDE BALANSEN VAN DE 33 REPRESENTATIEVE, RESP. 4 GROTE NEDERLANDSE HANDELSBANKEN ¹⁾ ²⁾ (in miljoenen guldens)

	33 banken ³⁾		4 banken		29 banken	
	juli 1960	aug. 1960	juli 1960	aug. 1960	juli 1960	aug. 1960
Kas, Ned. Bank, kassiers, giro-inst.; uitgezette daggeldleningen	772,6	903,6	425,9	510,1	346,7	393,5
Nederlands schatkistpapier	1.469,1	1.509,4	1.941,7	1.979,3	638,0	640,7
Nederlandse schatkistcertificaten	1.110,6	1.110,6				
Ander overheidspapier (incl. buitenlands schatkistpapier)	394,7	460,9	227,8	280,6	166,9	180,3
Bankiers (nostro) ⁴⁾	1.540,7	1.575,4	1.114,3	1.137,7	426,4	437,7
Debiteuren, Overheid ⁵⁾	278,2	256,5	213,6	207,3	64,6	49,2
Debiteuren, overige ⁶⁾	4.094,3	4.160,6	2.589,9	2.625,9	1.504,4	1.534,7
Deposito's en spaargelden ⁷⁾	3.487,6	3.653,8	2.214,4	2.342,6	1.273,2	1.311,2
Creditsaldi van banken ⁸⁾	535,3	595,8	349,4	381,7	185,9	214,1
Creditsaldi van cliënten ⁹⁾	4.740,6	4.811,6	3.308,9	3.360,8	1.431,7	1.450,8
Opgenomen gelden ¹⁰⁾	205,1	211,2	74,4	64,2	130,7	147,0
Balanstotaal	11.001,1	11.384,2	7.131,5	7.388,8	3.869,6	3.995,4

¹⁾ Bron: De Nederlandsche Bank N.V.

²⁾ Amsterdamsche Bank; Nederlandsche Handel Mij. (Ned. bedrijf); Rotterdamsche Bank en Twentsche Bank.

³⁾ Voor de 33 handelsbanken is een meer gespecificeerde opgave verschenen in de Ned. Staatscourant en zal worden opgenomen in de Maandstatistiek van het financieelwezen.

⁴⁾ Nostro-saldi bij banken in binnen- en buitenland.

⁵⁾ Kredietverlening aan Nederlandse provincies, gemeenten en waterschappen.

⁶⁾ Wissels, voorschotten tegen effecten en schatkistpapier; kredietverlening onder garantie van Nederlandse overheidslichamen; voorschotten aan kredietinstellingen; kredietverlening aan ondernemingen waarin is deelgenomen; kredietverlening aan anderen.

⁷⁾ Deposito's voor één maand of langer, spaargelden of gelieerde spaarbank.

⁸⁾ Creditsaldi van banken, loro en overige creditsaldi van banken.

⁹⁾ Creditsaldi van cliënten in guldens; creditsaldi in valuta.

¹⁰⁾ Opgenomen daggeldleningen; andere opgenomen gelden.

IN- EN UITVOER a)
(waarde in miljoenen gulden)

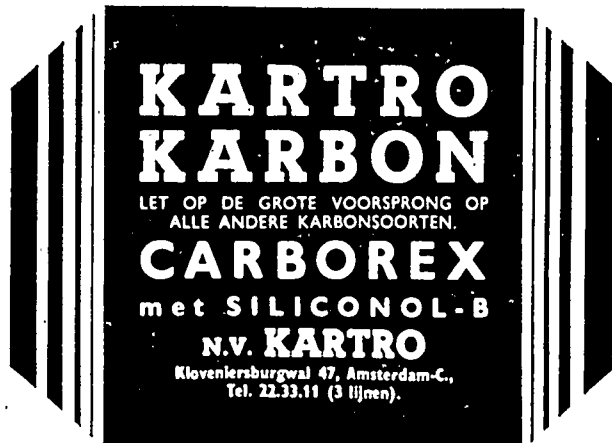
	Invoer		Uitvoer		Uitvoer in pCt. van de invoer	
	sept.	jan.- sept. b)	sept.	jan.- sept. b)	sept.	jan.- sept. b)
1938	120	120	103	87	86	73
1957	1.153	4.323	1.062	955	92	72
1958	1.168	1.120	1.152	988	99	88
1959	1.308	1.214	1.301	1.086	99	89
1960	1.462	1.406	1.379	1.240	94	88

a) Bron: C.B.S.
b) Maandgemiddelde.

Het LANDBOUW-ECONOMISCH INSTITUUT
vraagt voor de afdeling bedrijfseconomisch onderzoek
Landbouw enige

DOCTORANDI IN DE ECONOMIE

met studierichting bedrijfseconomie en/of econometrie en enige praktische kennis van de landbouw. Brieven met opgave van leeftijd, opleiding en ervaring naar Conradkade 175, Den Haag.



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

Abonneert U op

DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van:

Prof. P. Hennipman,
Prof. A. M. de Jong,
Prof. F. J. de Jong,
Prof. P. B. Kreukniet,
Prof. H. W. Lambers,
Prof. J. Tinbergen,
Prof. G. M. Verrijn Stuart,
Prof. J. Zijlstra.

★

Abonnementprijs f. 22,50;
fr. p. post f. 23,60; voor studenten f. 19,—; fr. per post f. 20,10.

★

Abonnementen worden aangenomen door de boekhandel en door uitgevers

DE ERVEN F. BOHN
TE HAARLEM

2-11-1960

Het Bestuur van de 's-Gravenhaagsche

DIAKONessen-INRICHTING „BRONOVO”

roept sollicitanten op voor de functie van

ECONOMISCH ADVISEUR VAN DE DIRECTIE

Zijn taak bestaat in:

- het toezicht houden op de bestedingen en de efficiency in het Ziekenhuis en de daarmee verbonden instellingen;
- het toezicht houden op de administratie;
- het voorbereiden van beslissingen met financiële gevolgen;
- de inkoop van verbruiksgoederen.

Voor het vervullen van deze functie is een academisch-economische of daaraan gelijkwaardige opleiding vereist, benevens ervaring op het gebied van administratieve controle.

Ziekenhuiservaring strekt tot aanbeveling.

Leeftijd ca. 35 jaar.

Belangstellenden voor deze vacature worden uitgenodigd een sollicitatiebrief in eigen handschrift met persoonlijke en zakelijke gegevens, nodig voor een eerste beoordeling, in te zenden onder nr 60133 en met vermelding van dit blad aan onderstaand adres. Een uitnodiging tot kennismaking met het Bestuur kan daarna volgen.

TWENTS INSTITUUT VOOR BEDRIJFSPSYCHOLOGIE

Grundellaan 18, Hengelo (Ov.)

TIB

Voor vacerende functies en beschikbare krachten

op hoog niveau zijn de
advertentiekolommen van
„Economisch-Statistische
Berichten" het aangewezen
medium:

1e) Omdat Uw annonce onder
de aandacht komt van stafper-
soneel in de grote bedrijven.

2e) Omdat Uw annonce wordt
gelezen door diegenen, die de
zakelijk belangrijke beslissingen
nemen, of daarbij van grote
invloed zijn.



SPAAR VEILIG BIJ DE N.H.M.

Wij verheugen ons in een steeds toenemend aantal
cliënten, die hun besparingen aan ons toevertrouwen.
Schaart U zich ook bij hen. Wij vergoeden over
Uw spaarsaldo

3 1/4 % rente tot f 30.000,-

U kunt zonder opzegtermijn ten laste van Uw spaar-
tegoed effecten aankopen en Uw belastingaanslagen
in termijnen laten betalen.

NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ



BATAAFSE INTERNATIONALE PETROLEUM MAATSCHAPPIJ N.V.,

Carel van Bylandtlaan 30, 's-Gravenhage,

neemt gaarne sollicitaties in overweging van hen die belangstelling hebben voor
functies in de

FINANCIËLE ORGANISATIE

van Maatschappijen behorende tot de Koninklijke/Shell Groep.

De voorkeur gaat uit naar hen die een academische studie in

ECONOMIE, ACCOUNTANCY OF BELASTINGZAKEN

hebben beëindigd en een loopbaan in den vreemde ambiëren. Zij dienen de eigen-
schappen te bezitten om te zijner tijd in het buitenland leidinggevende functies
te kunnen bekleden, welke niet noodzakelijk in het financiële vlak behoeven
te liggen.

Leeftijd maximum 30 jaar.

Schriftelijke aanbiedingen te richten aan genoemde Maatschappij, Postbus 162,
's-Gravenhage, onder No. RP 77/8002.

N.V. PHILIPS' GLOEILAMPENFABRIEKEN



EINDHOVEN



Onder invloed van de in wording zijnde Euromarktconstellatie groeit de integratie in de internationale concerns die in deze landen werkzaam zijn in sterke mate.

Hierdoor ontstaat o.m. behoefte aan staf-functionarissen, die in staat zijn de als gevolg daarvan optredende planningproblemen te beheersen en tot een oplossing te brengen, om vervolgens de uitvoering van de oplossing te regelen.

Planning - en in het bijzonder planning op internationaal niveau - is een steeds interessanter wordend gebied van werkzaamheden. Het draagt steeds meer bij tot het nemen van beleidsbeslissingen. Planning is allang niet meer een eenvoudige cijfermatige bezigheid; het vraagt bedrijfseconomische kennis, organisatorisch talent, de gave om op de juiste wijze contacten te leggen en te onderhouden met personen op velerlei niveau. Het inzicht in het cijfermatige moet nochtans goed ontwikkeld zijn en blijft een belangrijke plaats innemen.

Enige van deze functies zijn in ons bedrijf vacant; misschien zoudt U er één van kunnen vervullen.

Indien u de vereiste capaciteiten bezit en deze boeiende werkkring U aanlokt, dan adviserén wij U te solliciteren. Beschrijft U ons Uw levensloop, brengt ons op de hoogte van Uw salariswensen en sluit een recente pasfoto bij.

Maar schrijft U alleen dan, indien U:

1. tussen 30 en 40 jaar oud bent
2. een opleiding hebt gehad op academisch niveau
3. op leidinggevend en/of organisatorisch niveau in een bedrijf hebt gewerkt
4. de moderne talen redelijk beheerst
5. zichzelf in staat acht, na een grondige vooropleiding, een staffunctie op bovenbedoeld planninggebied te kunnen bekleden.

Uw brief kan worden gezonden aan de afdeling Personeelzaken, Willemstraat 20, Eindhoven.

Euromarkt

doet

nieuwe

staffuncties

ontstaan

HOOGOVENS IJMUIDEN

De Koninklijke Nederlandsche Hoogovens en Staal-fabrieken N.V. te IJmuiden vraagt voor de afdeling
ADMINISTRATIEVE ORGANISATIE:

a. een medewerker

voor de sector **algemene organisatie en techniek**, wiens taak zal bestaan uit het inventariseren en analyseren van bestaande werkmethoden bij administratieve afdelingen en het voorbereiden van rationalisatievoorstellen.

b. een medewerker

voor de sector **mechanisatie en automatisering**, die volledig zal worden betrokken bij de oplossing van problemen die zich voordoen bij de toepassing van de ponskaarten- en computer-techniek.

Eisen: H.B.S. of gelijkwaardige opleiding, diploma S.P.D., M.O.-Boekhouden of Handelswetenschappen of gevorderde accountantsstudie.

Leeftijd: ca. 30 jaar.

Enige inventieve aanleg, gevoel voor administratieve techniek en ervaring in de gevraagde functies strekken tot aanbeveling.

Eigenhandig geschreven sollicitaties met beschrijving van opleiding en levensloop worden, vergezeld van een recente pasfoto en onder vermelding van ons nummer ESB 455, ingewacht bij de afdeling Personeelszaken Beambten.

**KWANTITEIT
of KWALITEIT?**

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

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

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

Advertentie-afdeling
Postbus 42 — Schiedam

**WETENSCHAPPELIJK INSTITUUT
OP LANDBOUWGEBIED**

te **WAGENINGEN** vraagt een

• ECONOOM

met belangstelling voor
**algemeen-economische vraagstukken
en problemen op bedrijfseconomisch gebied.**

Hij dient in staat te zijn in teamverband aan grotere projecten mee te werken en tevens om zelfstandig onderzoekingen uit te voeren. Enige researchervaring en kennis van de statistische analyse is gewenst.

De hoogte van het salaris is afhankelijk van de ervaring van gegadigde.

Brieven onder E.-S.B. 80-1, Postbus 42, Schiedam.



Bij het hoofdbureau van het Rijksarbeidsbureau, afdeling Research, te 's-Gravenhage moet worden voorzien in de vacature van:

**MEDEWERKER
ARBEIDSMARKTONDERZOEK**

Bezoldiging kan geschieden overeenkomstig de rang van hoofdcommies (f. 669,— tot f. 856,— excl. huurcomp.). Vereist wordt academische opleiding in de economische of sociologische richting.

Gegadigden dienen bekend te zijn met de methoden van statistische analyse en de toepassing daarvan op economische en sociale vraagstukken. De taak zal o.m. bestaan uit het zelfstandig bestuderen en verwerken van arbeidsmarktgegevens en het samenstellen van adviezen en rapporten over onderwerpen, welke voor de ontwikkeling op de arbeidsmarkt van belang zijn.

Leeftijd bij voorkeur tot 45 jaar. Voor een goede kracht is bij daarvoor gebleken geschiktheid promotie in de buitendienst van het Rijksarbeidsbureau niet uitgesloten.

Eigenh. geschr. soll. onder no. 04534/7188 (in linkerbovenhoek env. en brief) in te zenden aan het bureau Personeelsvoorziening van de Rijksoverheid, Prins Mauritslaan 1, Den Haag.



N.V. PHILIPS' GLOEILAMPENFABRIEKEN

Planning

Op een der commerciële stafbureaus kunnen twee

medewerkers

worden geplaatst waarvan verwacht mag worden dat ze, vooral gezien hun karaktereigenschappen en aanleg, met succes een functie kunnen vervullen in de zeer veel omvattende

planningwerkzaamheden

Gezocht wordt naar personen die bewezen hebben leiding te kunnen geven en die kunnen aantonen organisatorisch inzicht en doorzettingsvermogen te bezitten. Bovendien moeten zij met de nodige soepelheid personen en problemen weten te benaderen.

Hoewel deze eigenschappen niet aan een bepaalde opleiding zijn gebonden, menen wij, gezien de gecompliceerdheid van de werkzaamheden, als minimum eis een middelbare opleiding te moeten stellen.

De leeftijd is gelimiteerd op 28-38 jaar.

Geboden wordt, na een grondige vooropleiding, een leidinggevende functie in een van de uiteraard vele planninggroepen welke in het concern werkzaam zijn.

De sollicitaties - gaarne volledig, vooral met betrekking tot de verkregen ervaring - kunnen worden gezonden aan afd. Personeelzaken, Willemstraat 20, Eindhoven, onder ESB 60236

Efficiency

bespoedigt
Uw contacten
met gegadigden

★

Indien
Uw telefoonnummer
in Uw annonce
moet worden
opgenomen,
vermeld dan
tevens het

NETNUMMER

Het nog al maar snel toemen van het aantal abonnees van het weekblad



wijst er wel op hoezeer dit beleggingsadvies-orgaan, dat specifiek de belangen van de particuliere belegger behartigt, in een behoefte voorziet.

Te verwonderen behoeft dit eigenlijk niet, want Bel-Bel tracht volledig objectief te zijn; het is in begrijpelijke taal geschreven en zeer overzichtelijk van indeling.

Vraagt toezending van gratis proefnummer.

★

Abonnementen (per jaar f. 19,—; p. kwartaal f. 5,50) kunnen elk kwartaal ingaan en dienen te worden opgegeven bij de Administratie van „Bel-Bel”, Postbus 42, Schiedam.

Laat ons Uw pensioenregeling verzorgen.

Een pensioenregeling is geen eenvoudige zaak.
Er zitten veel ingewikkelde kanten aan.
Daarom is het goed, tevoren specialisten
te raadplegen, een accountant, een actuaaris, een jurist.
Wend U tot ons bureau voor Personeelverzekering.
De daaraan verbonden specialisten zijn doorkneed
in de materie. Zij maken voor U een goed sluitende regeling,
die geheel is afgestemd op de bijzondere eisen
die de aard van Uw bedrijf stelt.
Dit betekent voor U: minder zorg en vaak...
een niet te verwaarlozen financieel voordeel.
Gaarne willen wij U de mogelijkheden uitvoerig komen toelichten..

BUREAU VOOR
PERSONEELVERZEKERING



AMSTLEVEN

In de topleiding van ons bedrijf vacceert de functie van **hoofd administratieve diensten**

Deze functie houdt o.a. in:

- de algemene leiding van de administratie in een centraal geleid bedrijf met vele vestigingen;
- het maken van financiële overzichten en cijferinterpretatie van het commerciële beheer;
- het ontwikkelen van administratieve technieken.

Gezocht wordt iemand met:

V.A.G.A., N.I.V.A. of daarmee gelijk te stellen opleiding. Ervaring in het leiding geven en coördineren. Belangstelling voor administratieve inrichtingsproblemen, elektronische administratie en financiële en fiscale vraagstukken.

Schriftelijke sollicitaties met vermelding van opleiding en ervaring gelieve U te richten aan de **Directie** van de N.V. Hema, Ruysdaelstraat 49, Amsterdam-Zuid.

HEMA