

Economisch - Statistische Berichten

45e JAARGANG - 9 NOVEMBER 1960 - No. 2260

Reisdeviezen



R. MEES & ZONEN

Rotterdam

BANKIERS EN ASSURANTIE - MAKELAARS

Bagage- en ongevalverzekeringen

Moderne levensverzekering met aandeel in de winst
en extra risicodekking zonder extra premie

ZWITSERSE MAATSCHAPPIJ VAN LEVENVERZEKERING EN LIJFRENT



Kantoor voor Nederland: Herengracht 500, Amsterdam-C.

Tel. 37171 - 35095

Vraagt offerte - óók voor personeelsverzekering!

Blijf bij!

*

LEES

E.-S.B.

wettelijke aansprakelijkheids- verzekering

condities gebaseerd op meer
dan 60 jaar ervaring.

PROVIDENTIA

N.V. ALGEMEENE
VERZEKERING-MAATSCHAPPIJ
PROVIDENTIA

AMSTERDAM-C.
HERENGRACHT 376
TELEFOON 222120



ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van de

Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.

Telefoon redactie: (010 of 01800) 5 29 39. Administratie:
(010 of 01800) 3 80 40. Giro 8408.

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

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

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.

Abonnementsprijs: franco per post, voor Nederland en de Overzeese Rijksdelen (per zeepost) f. 29,—, overige landen f. 31,— per jaar (België en Luxemburg B.fr. 400).

Abonnementen kunnen ingaan met elk nummer en slechts worden beëindigd per ultimo van een kalenderjaar.

Losse exemplaren van dit nummer 75 ct.

Aangetekende stukken in Nederland aan het 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 opgave van redenen te weigeren.

Loon naar verantwoordelijkheid

Het is een bekend feit, dat niet de absolute maar de relatieve hoogte van loon of salaris vaak de voornaamste oorzaak is van ontevredenheid van werknemers van laag tot hoog. Wanneer in één onderneming werk van hetzelfde niveau door mensen met een verschillend salaris wordt verricht, leidt dit tot spanningen en tot een voor die onderneming fataal personeelsverloop, zeker bij een krappe arbeidsmarkt zoals wij die nu kennen.

Vanzelfsprekend hebben deskundigen op bedrijfsorganisatorisch gebied zich gebogen over het vraagstuk van de relatieve beloning in de onderneming. Door middel van bijv. werkclassificatie heeft men de taken in de onderneming in groepen ingedeeld en aan deze groepen loon- of salarisschalen verbonden. In deze salarisschalen heeft men uiteraard ruimte gelaten voor honorering van bepaalde prestaties, bijv. door verdienstwaardering.

Voor hogere functies houdt men zich vaak aan vuistregels, omdat de werkclassificatie, althans in haar genormaliseerde vorm, bij hoog gekwalificeerd werk moeilijkheden biedt. Men hoort wel eens als hoogste wijsheid verkondigen dat het salaris van een medewerker moet schommelen tussen 70 en 80 pCt. van dat van zijn chef. En zo men niet aan vuistregels doet, geeft men een lastige medewerker een hoger salaris dan een bescheiden employé.

Een ander bezwaar van werkclassificatie is, dat de weging van de factoren, die het niveau van het werk bepalen, een grote mate van subjectiviteit doet insluipen, hetgeen een nieuwe bron van ontevredenheid vormt. Ook in Nederland is over de invoering van de werkclassificatie in de laatste tijd nogal wat te doen geweest, waaruit nog eens ten overvloede moge blijken dat efficiencytechnieken niet voetstoots kunnen worden toegepast.

Geen wonder, dat men naarstig zoekt naar meer objectieve maatstaven voor de bepaling van het niveau van een functie, aan welk niveau een beloning kan worden gekoppeld, die niet alleen door de betrokkene zelf als juist wordt aanvaard, maar ook door hen met wie hij samenwerkt. Elliot Jaques¹⁾, een Engels industrieel socioloog, is van oordeel dat het niveau van een functie het meest objectief kan worden bepaald door hantering van één norm, nl. de spanwijdte — in de tijd gezien — van de verantwoorde-

lijkheid die aan het werk is verbonden. Deze termijn van verantwoordelijkheid kan worden gemeten aan de hand van de wijze van salariëring, de opzegtermijn, de inwerktijd en de beslissingen die de werker mag nemen.

Jaques komt op deze wijze tot een aantal groepen van werkers met een maximale verantwoordelijkheidsduur van een uur, een dag, een week, een maand, een jaar, twee jaren, vijf jaren en zelfs van tien jaren. Door een uitgebreid onderzoek in een Londense onderneming in te stellen, werd nagegaan welke loon- en salarisschalen aan deze maximale termijnen moesten worden verbonden. Hierbij werd gebruik gemaakt van het oordeel van de werkers zelf over de billijkheid van een beloning voor een bepaald soort werk.

Op details van deze omvangrijke studie — zij handelt ook over de omvang van de middelen waarover een werker de beschikking heeft, over de ontplooiing van de persoonlijke capaciteit binnen het raam der gemeten verantwoordelijkheid, alsmede over het verband tussen leeftijd en verantwoordelijkheid — kunnen wij hier niet nader ingaan. Vermeld zij alleen, dat Jaques' methode in een met name genoemde onderneming met succes werd toegepast.

Desondanks menen wij, dat wel-het een en ander op Jaques' systeem valt aan te merken. Gesteld namelijk, dat het mogelijk zou zijn de verantwoordelijkheid exact te meten — het boek heeft ons hiervan niet volledig kunnen overtuigen — dan moet toch worden toegegeven dat het koppelen van de tijdsduur van de verantwoordelijkheid aan een bepaalde loon- en salarisschaal een subjectieve zaak is, die in het ene bedrijf anders zal worden gevoeld dan in het andere. Bovendien lijkt ons het verfijnen van de grove indeling der groepen een uiterst moeilijke kwestie. En op die verfijning komt het in de praktijk nu juist zo dikwijls aan.

Niettemin heeft Elliot Jaques onzes inziens een belangrijke en belangwekkende stap naar de vereenvoudiging en de kwantificering van de normen, die een efficiënte loon- en salarispolitiek zouden moeten bepalen, gezet. De steen der wijzen heeft hij echter nog niet gevonden. Het is trouwens de vraag, of deze wel ooit uit dit uiterst netelige terrein te voorschijn zal komen. Met Jaques zullen wij echter graag blijven zoeken.

¹⁾s-Gravenhage.

P. VAN ZUREN.

INHOUD

Blz.		Blz.
	Loon naar verantwoordelijkheid, door Drs. P. van Zúuren	1071
	Enkele hoofdpunten van de voorgestelde wet op de vennootschapsbelasting 1960 en van de voorgestelde wet op de dividendbelasting 1960 (I), door Prof. Dr. B. Schendstok	1072
	De adviesaanvraag verticale prijsbinding, door Drs. B. Kastelein	1075
	De betekenis van de Kongo voor de Belgische economie in het verleden, door H. Glejser	1078
	Loonpolitiek en produktiviteitsstijging, door G. C. van Almelo	1081
	Notities:	
	Belastingvrij winkelen	1077
	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman	1084

BIJLAGE

Efficiency aan de frontlijn der bedrijfskolom, door Prof. Dr. H. J. Kuhlmeijer

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; L. M. Koyck; H. W. Lambers; J. Tinbergen; J. R. Zuidema.
Redacteur-Secretaris: A. de Wit. Adjunct Redacteur-Secretaris: J. J. Hartemink.
COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË: F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars;
J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. J. Vlerick.

Enkele hoofdpunten

van de voorgestelde wet op de vennootschapsbelasting 1960 en van de voorgestelde wet op de dividendbelasting 1960

(1)

Het toepassen van een verlaagd tarief op de openlijk uitgedeelde winst is wel de meest opvallende karaktertrek van het Ontwerp op de vennootschapsbelasting 1960. Daarnaast trekt vooral de aandacht de wijziging in de positie van lichamen die belang hebben bij andere lichamen. Beide punten vinden hun weerkaatsing in het weinige nieuwe dat met betrekking tot de dividendbelasting wordt voorgesteld. De hoogte van het basistarief is bij dit alles ook een punt van belang.

Een en ander vormt het onderwerp van dit tijdschrift-artikel. Op de eveneens belangwekkende voorstellen met betrekking tot de beloningen van commissarissen en met betrekking tot de coöperaties zal hier niet of nauwelijks worden ingegaan, en hetzelfde geldt voor enkele andere nieuwigheden van bescheidener betekenis.

De problematiek van de vennootschapsbelasting ligt tegenwoordig niet meer zozeer bij de gereserveerde winsten. Die problematiek is, praktisch gesproken, ingeschrumpeld tot de fiscale behandeling van bedragen, die door het ene lichaam zijn uitgekeerd met belastingreductie en die vervolgens worden gereserveerd door het lichaam dat de uitkering heeft genoten. Overigens is het wel gemeengoed geworden in de westelijke wereld, dat de welvaart staat en valt met een hoog belastinginkomen van de overheid, en dat geen land dat tot de economisch (en sociaal) hoog ontwikkelde wil (blijven) behoren, zich kan veroorloven de gereserveerde winsten van lichamen niet te belasten. Dit belasten pleegt te geschieden op zulk een niveau, dat van de winst vóór belasting, voor zover die niet wordt uitgekeerd, ongeveer de helft naar de fiscus gaat. In de Verenigde Staten en in West-Duitsland is het in vele gevallen meer dan de helft. Kennelijk acht men dat, in het kader van de gehele belastingstructuur, niet onrechtvaardig.

Internationale belastingvergelijking; soorten belastingpercentages.

Bij internationale belastingvergelijking spelen percentages een belangrijke rol. Het is daarom nodig zich er rekenschap van te geven, wat een bepaald percentage zoal kan betekenen. Een percentage kan berekend worden over een belastbaar bedrag waaruit de belasting nog betaald moet worden (bruto percentage). Deze wijze van berekenen wordt doorgaans toegepast, indien de belasting uitsluitend of mede de gereserveerde winst treft. Wordt het belastingpercentage toegepast op een belastbaar bedrag waar de belasting niet meer uit hoeft te worden voldaan, dan is er sprake van een netto percentage. Het netto percentage kent twee varianten: het netto percentage in engere zin (dit komt speciaal voor bij uitdelingsbelastingen of bij belastingreducties naar de uitgedeelde winst) en het oneigenlijke, waarbij de belasting berekend wordt naar een bedrag dat op een zeker jaar betrekking heeft, nadat dit bedrag is verminderd met de belasting over het vorige jaar. Dit stelsel komt voor o.a. bij de Deense inkomstenbelasting, bij de Belgische bedrijfsbelasting en bij de Westduitse belastingen naar inkomen, winst en bedrijfsopbrengst voor zoveel het betreft de „Gewerbsteuer” (ondernemingsbelasting). Voor de internationale tariefsvergelijking pleegt men de

oneigenlijke netto tariefspercentages te beschouwen als eigenlijke (door middel van de fictie dat de belastbare bedragen van jaar tot jaar constant zijn), en door vervolgens deze eigenlijke netto percentages te herleiden tot bruto percentages.

Met het Nederlandse bruto percentage van 47 (huidig percentage waartegen het grootste deel van de winsten wordt belast) of van 43 (door de Regering op den duur beoogd percentage) laten zich voetstoots vergelijken de bruto percentages in de Verenigde Staten (52) en in Frankrijk (50).

In West-Duitsland scheidt het bestaan van de „Gewerbsteuer” een complicatie. Beschouwt men deze ondernemingsbelasting, voor zover naar de bedrijfsopbrengst geheven, als een soort vennootschapsbelasting, dan komt men op een totaal bruto percentage van 58,35. Aangenomen is dan, dat de gemeentelijke vermenigvuldigingsfactor 3 bedraagt en dat de ondernemingsbelasting daardoor komt op 15 pCt. van de bedrijfsopbrengst. Zou men de rest van de ondernemingsbelasting, alsmede de vermogensbelasting van lichamen (1 pCt.), eveneens willen converteren in vennootschapsbelasting naar de winst, dan komt men voor de Bondsrepubliek Duitsland in elk geval tot een bruto percentage, dat belangrijk boven de 60 ligt.

Wat België betreft, bedraagt de bedrijfsbelasting op de niet uitgedeelde winsten 40 pCt. + 20 pCt. daarvan, dus 48 pCt.; dit is een oneigenlijk netto percentage. De belasting op de roerende waarden (mobiliënbelasting) en de Nationale Crisisbelasting kunnen in dit verband buiten beschouwing blijven; de eerste omdat zij alleen de uitgedeelde winst treft en daaruit wordt voldaan, de tweede omdat zij alleen van de uitgedeelde winst geheven wordt en niet op de totale winst (en dus evenmin op de gereserveerde winst) in mindering komt.

Beschouwt men nu de bovengenoemde 48 pCt. als „eigenlijk netto” en herleidt men het tot een bruto percentage, dan komt men op 32,43 pCt. Men kan dit percentage dan ook vinden in het zeer recente werk van E. B. Nortcliffe, Common Market Fiscal Systems, London 1960. Bij de becijfering van dit percentage is geen rekening gehouden met de kortingen van onderscheidenlijk één twaalfde en twee twaalfden, die de vennootschap geniet over vervroegd betaalde bedragen. De eerste korting geldt bij betaling binnen 15 dagen na het boekjaar, de tweede bij betaling in het boekjaar binnen 15 dagen nadat de helft ervan is verstreken. Gaat men uit van het met die kortingen verlaagde tarief, dan komt men tot bruto 30,55 pCt., onderscheidenlijk 28,57 pCt. In elk geval komt men voor België min of meer aanmerkelijk beneden het bruto percentage van Italië, door Nortcliffe berekend op 37,95.

Wat Groot-Brittannië en Noord-Ierland betreft, hier zijn de percentages van de „Profits Tax” en van de „Income Tax” beide bruto. Het eerste is pas verhoogd van 10 op 12½, het laatste bedraagt de laatste jaren 38,75 pCt. (7 sh./9d. in the £). Het totale bruto percentage is dus onlangs verhoogd van 48,75 op 51,25.

Al deze bruto percentages van de gereserveerde winsten van lichamen geven de internationale drukverhoudingen

U kunt Uw beleggingsrisico verdelen over ruim 175 vooraanstaande

Waarom zoudt U meer risico nemen dan nodig is? Door aankoop van een aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' verkrijgt U in feite een volledige aandelenportefeuille, veilig verdeeld over ruim 175 zorgvuldig geselecteerde ondernemingen. Zodoende komen U de voordelen van aandelenbezit ten goede en ligt een aantrekkelijk rendement binnen Uw bereik.

Alle banken en commissionairs kunnen U inlichten.

N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico

WESTERSINGEL 84, ROTTERDAM

ondernemingen



niet precies weer. Immers, de bruto gereserveerde winst wordt niet overal op dezelfde wijze gespreid over de tijd (vervroegde afschrijving e.d.) en ook de absolute vrijstellingen (investeringsaftrek bijv.) zijn niet overal dezelfde. Om de invloed van de Nederlandse investeringsaftrek te illustreren — dit punt is ook voor het vervolg van dit betoog van belang — heb ik berekend, dat een onderneming die jaarlijks maximaal reserveert en die jaarlijks, bij constante flinke winsten, het gereserveerde (doch niet meer) begunstigd investeert, in feite de volgende bruto percentages verschuldigd is, en wel:

- bij een wettelijk tarief van 47 pCt. en een investeringsaftrek op de winst van 2 maal 8 pCt.: 42,69 pCt.;
- bij een wettelijk tarief van 43 pCt. en een investeringsaftrek op de winst van 2 maal 5 pCt.: 40,44 pCt.

In het hierboven gestelde geval wordt dus de door de Regering beoogde verlaging met 4 punten bruto, door de duurzame verlaging van de investeringsaftrek, teruggebracht tot $2\frac{1}{4}$ punt bruto.

Uitgedeelde winsten.

Indien de vennootschapsbelasting de gehele winst treft, en dus ook het uitgedeelde gedeelte, terwijl de inkomstenbelasting de door winstgerechtigden ontvangen uitdelingen zonder meer belast, bestaat een situatie die in de wandeling wordt aangeduid als de dubbele (binnenlandse) heffing over de dividenden. Deze situatie is moeilijk aanvaardbaar voor hen die de vennootschap identificeren met de gezamenlijke aandeelhouders. Maar ook onder degenen, die die identiteit niet, of slechts in een beperkt aantal opzichten, aanvaarden en die daarom het inkomen van de vennootschap zien als normaliter voor zichzelf rechtstreeks verkregen uit de lopende produktie, en die de dividenduitkering als een inkomensoverdracht beschouwen, is er een toenemend aantal, dat de dubbele heffing maar weinig kan waarderen. Bij inkomensoverdrachten (die, indien binnenslands geschiedende, niet tot het nationaal produkt bijdragen, hoe respectabel zij ook mogen zijn) is het immers normaal, dat zij in fiscaal opzicht of bij beide partijen worden genegeerd, of bij de overdrager afgetrokken en bij de genietter als inkomen belast. Het eerste geschiedt bijv. bij dividenden in deelnemingsverhoudingen tussen lichamen; het tweede

bij interest, bij pensioenen en bij echtscheidingsuitkeringen.

Bij dividenden buiten deelnemingsverhoudingen tussen lichamen echter bestaat de uitzonderingspositie, dat de overdrager ze niet mag aftrekken en de genietter ze tot zijn inkomen of zijn winst moet rekenen. Deze uitzondering wordt op zichzelf niet gerechtvaardigd door de andere uitzonderingspositie waarin dividenden verkeren in het internationale belastingrecht. Deze bestaat hierin, dat de Staat waarin het uitkerende lichaam gevestigd is, dividenden niet behoeft te laten afvloeien naar een ander land zonder ze althans eenmaal te hebben belast. Omdat aandelen veelal aan toonder luiden, pleegt dit belasten nogal eens te geschieden door aan de uitkerende vennootschap alle aftrek wegens uitgekeerde dividenden te ontzeggen. Een tweede methode, soms cumulerende met de eerste, is het heffen van een dividendbelasting die door de uitkerende vennootschap moet worden ingehouden op de dividenden. Het wordt dan aan verdragen of aan de buitenlandse wetgevingen overgelaten, of en in hoever die dividendbelasting zal worden erkend als een voorheffing op de buitenlandse belastingen naar inkomen of winst.

Van de cumulatie van beide methoden heeft Nederland tot dusver niet willen weten anders dan als onderhandelingsobject: het heeft er tot dusver naar gestreefd de 15 pCt. dividendbelasting op de uitgaande dividenden bij verdrag prijs te geven, in ruil voor overeenkomstige concessies.

Al is het dan zó, dat de internationale uitzonderingspositie van de dividenden niet rechtvaardigt, dat zij binnenslands ook economisch in een uitzonderingspositie staan (een louter belastingtechnische uitzonderingspositie is door het internationale aspect wel nodig), toch heeft deze gedachte in enkele landen (w.o. West-Duitsland en Nederland) slechts langzaam baan gebroken. In het Verenigd Koninkrijk (voor zoveel de „Income Tax” betreft) en in België heeft dit inzicht van meet af aan getriomfeerd, zij het onder de invloed van de identiteitsgedachte, die heden misschien wel als verouderd mag worden beschouwd.

In West-Duitsland is men enige jaren geleden tot de conclusie gekomen, dat de dubbele heffing de winsthouding te zeer in de hand werkt, en dat de kapitaalmarkt daardoor niet haar functie kan vervullen: het richten van de besparingen naar die investeerders die de nuttigste, althans de meest rendabele, investeringen beogen.

In Nederland heeft, naast deze overweging, en naast het rechtvaardigheidsargument, de overweging gegolden dat het toch niet aangaat om, in een natie, die in toenemende mate industrialiseren moet en wil, fiscaal te discrimineren tegen de ondernemingsvorm die nu juist de meest geschikte is voor de industrie. Bovendien is men, ervan uitgaande dat ook de rente van eigen vermogen in de kostprijs berekend moet worden, tot de overtuiging gekomen dat dan bij die rente geteld moet worden de vennootschapsbelasting die verschuldigd wordt als men de vereiste netto interest wil verdienen. Het wordt dan waarschijnlijk, dat een deel van de vennootschapsbelasting wordt overgedragen op de afnemers van de vennootschappelijke producten. De dubbele heffing maakt dan dat deel van de vennootschapsbelasting tot een nogal geniepige prijsverhogende belasting. De omstandigheid, dat het niet mogelijk is gebleken (vooral in de Amerikaanse tijdschriftliteratuur) met behulp van macro-economische berekeningen de overdracht overtuigend aan te tonen, bewijst nog geenszins, dat de overdracht niet waarschijnlijk is.

Het kostprijs-argument leidt in de richting van het buiten de vennootschapsbelasting laten van een primair dividend (iets dat technisch niet mogelijk is zonder aanleiding te geven tot voortdurende gegronde kritiek op de wettelijke regeling en de wijze waarop zij wordt uitgevoerd); de andere overwegingen voeren veeleer in de richting van het terzijde stellen van de dubbele heffing op zichzelf. In uiterste consequentie voert dat tot algehele „integratie” (zie hierna) van inkomstenbelasting en vennootschapsbelasting. Met één klap ingevoerd, zou dit betekenen of een enorme en onverteerbare verschuiving in belastingdruk, of een zo aanzienlijke afneming van de belastingopbrengst (al zou de automatische toeneming van de opbrengst der inkomstenbelasting veel goedmaken), dat de invloed op de conjunctuur en op de rentestanden en koersen op de verschillende deelmarkten van de kapitaalmarkt ontoelaatbaar groot zou zijn.

Algemene strekking van de ontwerpen op het punt van het tarief.

De ontwerpen op de vennootschapsbelasting en op de dividendbelasting, bezien zowel in onderling verband als in verband met „de nota”, tonen aan dat de bewindslieden van Financiën deze zomer gekomen zijn met een complex van voorstellen en voornemens, dat een *partiële integratie* inhoudt. Onder „de nota” wordt hier verstaan het Kamerstuk, zitting 1959/60 no's 5380 en 6000, onder no. 9, en wel in het bijzonder par. 5, sub 1 en sub 3, onder b. In de nota wordt namelijk o.a. uiteengezet, welke de voornemens zijn van de Regering met betrekking tot toekomstige belastingverdragen, en bij herziening van de bestaande belastingverdragen, voor zoveel de dividendbelasting betreft. Dit internationale gedeelte van par. 5 munt uit door overtuigingskracht (terwijl de rest van par. 5 meer haar kracht zoekt in voorzichtigheid) en het moet met de ontwerpen als één geheel worden beoordeeld. Ik kom er later op terug bij de beschrijving van de concrete voorstellen.

Uit het andere gedeelte van par. 5 valt te leren, dat de bewindslieden de (volledige) integratie verwerpen omdat zij gepaard zou moeten gaan met een verhoging van de belasting op de niet uitgedeelde winsten tot „dicht bij de 60 pCt.” Hierbij valt op te merken, dat tussen maximaal 43 pCt. en „bij de 60 pCt.” nog een hele scala van mogelijkheden ligt, met een overeenkomstige rij van mogelijkheden wat betreft de mate van integratie bij constante opbrengst. Zo blijft ook in het duister, of de bewindslieden op den duur een verdergaande integratie (eventueel met een hoger

standaardtarief) denkbaar of wenselijk achten. Misschien hangt hun oordeel in dit opzicht in belangrijke mate af van wat België zal gaan doen op het punt van het belasten van gereserveerde winsten, en hebben zij het daarom wijs geacht te zwijgen.

De omstandigheid dat de voorgestelde integratie partieel is, zal het voorts aan de bewindslieden gemakkelijk hebben gemaakt te berusten in, en te zwijgen over, enkele technische onvolkomenheden in de internationale sfeer, die hun voorstellen aankleven en die niet geheel zonder betekenis zijn.

Eventuele techniek van een volledige integratie.

Verscheidene integratietechnieken zijn denkbaar. Die van de ontwerpen is zeker een van de twee beste, zo niet de beste. Zij wordt ook in West-Duitsland gevolgd. Zij komt in het kort hierop neer dat de vennootschapsbelasting, voor een gedeelte dat met uitgekeerde winsten in verband staat, wordt omgezet in dividendbelasting (een bij de binnenlandse getroffenre verrekende belasting)-en dat die omzetting zichtbaar gebeurt.

Volledige integratie is niet uitvoerbaar indien het tarief van de vennootschapsbelasting niet strikt proportioneel is. Bij het degressieve tarief dat wij thans kennen en waarbij belastbare bedragen van f. 50.000 en hoger 3 pCt. zwaarder worden belast dan belastbare bedragen van f. 40.000 en lager, kan een „volledige” integratie slechts betrekking hebben op het minimum-tarief (in het wetsontwerp 40 pCt.). De normaal berekende vennootschapsbelasting zou dan verminderd moeten worden met een bedrag, gelijk aan 40 pCt. van de als dividend beschouwde bedragen, en deze zouden tegelijkertijd onderworpen moeten zijn aan een dividendbelasting van 40 pCt. Deze techniek brengt al dadelijk mede dat alles wat zich niet leent om aan de dividendbelasting onderworpen te worden (commissarissenbeloningen bijv.) als bedrijfskosten zou moeten worden beschouwd. Wil men niet zover gaan, dan kan de wet die bedragen *ten dele* als bedrijfskosten beschouwen en voor de rest de tariefsreductie toepassen die ook voor dividenden gegeven wordt, zonder nochtans er dividendbelasting op te doen inhouden (eventueel kan de wet er ook een *binnenslands verrekende* commissarissenbelasting op doen inhouden).

De geschetste techniek heeft grote bezwaren indien het gaat om vennootschappen, die buitenslands winsten behalen en deswege aan een winstbelasting onderworpen zijn, terwijl bovendien sommige of alle aandeelhouders buiten het land van vestiging van de vennootschap wonen of gevestigd zijn. Het land dat de dividendbelasting inhoudt, heeft dan economisch weinig of geen aanspraak op de dividendbelasting, maar de techniek van inhouding en winstvaststelling maakt dan op haar best mogelijk, dat daarmee slechts rekening gehouden kan worden door middel van een restitutie, die veelal eerst jaren na de inhouding kan komen vast te staan. Slechts een sterk autarkisch land kan zich permitteren de moeilijkheid op te lossen door alle aanspraak op restitutie van de hand te wijzen.

Bij volledige integratie doen zich voorts nog complicaties voor met betrekking tot de verliescompensatie, tot de investeringsaftrek, en tot uitdelingen uit reserves, die zich bij een bescheiden partiële integratie in veel mindere mate doen gevoelen. Om al die redenen hebben de beide bewindslieden er verstandig aan gedaan, slechts een beperkte integratie voor te stellen.

Aan de concrete voorstellen tot die beperkte integratie zullen in het volgende nummer enkele beschouwingen worden gewijd.

De Regering heeft inzake het vraagstuk van de verticale prijsbinding om advies gevraagd aan de Commissie Economische Mededinging. Met deze adviesaanvraag is een zeer zware en verantwoordelijke taak op de schouders van de C.E.M. gelegd. Waarschijnlijk is de „timing” van de adviesaanvraag, met het oog op de noodzaak in E.E.G.-verband ook op dit gebied een zekere harmonisatie te bereiken, in ons land goed gesteld. Dit niet, omdat wij thans de kans zouden hebben onze wetgeving aan die van de andere landen — met name West-Duitsland en Frankrijk — aan te passen. Deze aanpassing is immers momenteel nog niet aan de orde. Het betekent wél dat men in ons land, nog vóór de harmonisatie binnen E.E.G.-verband een aanvang neemt, de gelegenheid heeft c.q. gedwongen wordt, zich intern en in alle rust op de verschillende facetten van het probleem te beraden. De wettelijke regeling van de generieke onverbindend-verklaring is zodanig dat bij dit beraad alle betrokken partijen zich kunnen laten horen. Er is alle reden om het resultaat van de werkzaamheden der Commissie met bijzondere belangstelling tegemoet te zien.

De adviesaanvraag verticale prijsbinding

De verticale prijsbinding heeft reeds decennia lang de gemoederen zowel van theoretici als van het bedrijfsleven bezig gehouden. Daar het hier een zo belangrijk onderwerp als de prijsvorming betreft — vooral van consumptiegoederen — is het begrijpelijk dat ook de overheden in een aantal landen zich niet afzijdig hebben gehouden. In ons land is de verticale prijsbinding (verder af te korten tot vpb.) thans officieel aan de orde gesteld. Door de Staatssecretaris van Economische Zaken is namelijk, mede namens de Minister van Landbouw, omtrent dit „structurele probleem” — zo genoemd in de begroting van Economische Zaken voor 1961 — een advies gevraagd aan de Commissie Economische Mededinging.

Het is de bedoeling van dit artikel nader in te gaan op enkele aspecten van deze adviesaanvraag. Het zal daarbij nuttig blijken ook de situatie in enkele andere landen — met name onze E.E.G.-partners — in het beeld te betrekken. Hieraan vooraf gaat een korte opsomming van de verschillende vormen, waarin de vpb. zich in de praktijk kan voordoen.

Vormen van vpb.

Zoals bekend, wordt onder vpb. verstaan het systeem waarbij de aanbieder van een produkt — meestal de fabrikant — de prijzen vaststelt voor wederverkopers in één of meer stadia van het distributieproces. Het systeem is niet absoluut gebonden aan het merkartikel, doch in de praktijk vooral hierbij van betekenis geworden.

Een belangrijk onderscheid is dat tussen individuele en collectieve vpb. Bij de eerste is er één fabrikant die voor zijn artikel de prijzen vaststelt. Bij de collectieve vpb. gaat het om een groep van fabrikanten die zich onderling verbindt voor hun soortgelijke artikelen vpb. toe te passen. In beginsel blijft in dit geval iedere fabrikant vrij de prijzen van zijn eigen produkt vast te stellen. Het onderling overleg kan zich echter ook uitstrekken tot de individuele prijzen. Hierdoor ontstaat een combinatie van vpb. met horizontale prijsafspraken, een soort geïntegreerd prijzensysteem dus. Het behoeft natuurlijk geen verbazing te wekken dat zich vooral op dit soort regelingen de aan-

dacht der betrokken autoriteiten in de diverse landen heeft geconcentreerd.

Zeer belangrijk, met name bij de collectieve vpb., zijn de prijshandhavingsvoorschriften, d.w.z. de controlemaatregelen en sancties. Vooral wanneer bij de collectieve vpb. als sanctie collectieve uitsluiting dreigt, is het duidelijk dat dit systeem kan uitgroeien tot een zeer sterk prijsregime. Afhankelijk van de marktsituatie en de bedrijfstak zijn in de praktijk allerlei variaties mogelijk, waarop hier echter niet nader wordt ingegaan ¹⁾.

De meningen omtrent de voor- en nadelen van het systeem zijn, zoals bekend, zeer verdeeld. Er zijn fervente voorstanders en even heftige tegenstanders ²⁾. Het is bevestigend niet de bedoeling van dit artikel een bijdrage tot deze discussies te leveren, doch het is in verband met het volgende gewenst het bestaan van deze zeer controversiële opvattingen in gedachten te houden.

Niet onbelangrijk is de vraag naar de mate waarin het systeem in de praktijk wordt toegepast. Volgens Gammelgaard bestaan hierover weinig exacte gegevens. In procenten van de totale kleinhandelssomzet uitgedrukt, varieert (varieerde) volgens deze schrijver de omzet van prijsgebonden goederen in de verschillende landen van enkele procenten tot 35 pCt. ³⁾. Nederlandse cijfers hieromtrent zijn mij niet bekend. Gelet op de ervaring in het dagelijks leven zou het mij niet verbazen wanneer het percentage in ons land niet ver van het laatstgenoemde getal afligt.

De huidige situatie in ons land.

In tegenstelling met een aantal andere landen is de vpb. bij ons niet expliciet in de wet geregeld. Op de vpb. zijn

¹⁾ Zie hiervoor o.a. de recente brochure van Prof. Dr. F. L. van Muiswinkel: „Prijsvorming en prijshandhaving van merkartikelen”, Amsterdam 1960 en S. Gammelgaard: „Resale Price Maintenance”, Project 238 van de O.E.E.S., Parijs 1958.

²⁾ Een recent voorbeeld hiervan is te vinden in de artikelen van R. Ashléy Hall en N. H. Leyland in „The Journal of Industrial Economics”, Vol. VIII, June 1960, no. 3, blz. 288 e.v. Ook Gammelgaard gaat uitvoerig op de voor- en nadelen in.

³⁾ T.a.p., blz. 21.

daarom de algemene bepalingen van de Wet Economische Mededinging van toepassing ⁴⁾.

De vpb. is thans door de Regering „aanhangig” gemaakt door middel van een verzoek om advies aan de Commissie Economische Mededinging (de C.E.M.), omtrent „de vraag, of er aanleiding bestaat de totstandkoming te bevorderen van een algemene maatregel van bestuur, waarbij bepalingen in mededingingsregelingen met betrekking tot de zogenaamde verticale prijsbinding of met betrekking tot bepaalde vormen daarvan onverbindend worden verklaard” ⁵⁾. Het betreft hier dus de zgn. generieke onverbindendverklaring, geregeld in de artikelen 10 e.v. van de Wet Economische Mededinging.

Nader gespecificeerd blijkt het om drie dingen te gaan:

1. de individuele vpb. tussen één leverancier en één afnemer;
2. de collectieve verplichting tot vpb.;
3. de collectieve handhaving van vpb.

Om verschillende redenen kan hier van een belangrijke gebeurtenis worden gesproken. In de eerste plaats is er een algemeen facet. Een generieke onverbindendverklaring betekent in de praktijk dat voor de onderwerpelijke regeling(en) een verbodswetgeving wordt ingevoerd. Dit is dus in tegenstelling met, of althans een uitzondering op, het in ons land als juist aanvaarde stelsel van kartelwetgeving, dat een duidelijk misbruikarakter draagt, met de daaraan inherente casuïstische benaderingswijze van de problematiek. Door de wijze waarop en de mate waarin van de bevoegdheid tot generieke onverbindendverklaring gebruik wordt gemaakt is het in beginsel mogelijk dat een uitholling plaatsvindt van het bovengenoemde karakter van onze wetgeving. Hierop is onlangs reeds gewezen in het maandblad „Sociaal-Economische Wetgeving” ⁶⁾. De auteur stelt hierbij terecht dat het „niet juist (is) dat een dergelijke ontwikkeling aan de hantering der onverbindendverklaring inhaerent zou zijn”. En hij gaat dan verder: „Voorwaarde voor het behoud van het misbruikarakter is, dat door regering en Staten-Generaal de grondbeginselen van dit belangrijke onderdeel van het economisch beleid nauwlettend in het oog worden gehouden”.

Bij dit laatste moet verder worden opgemerkt dat de generieke onverbindendverklaring bij algemene maatregel van bestuur plaatsvindt. Dit verhoogt ongetwijfeld de slagvaardigheid van de Regering, doch deze regeling stuitte bij de behandeling van het wetsontwerp Economische Mededinging in de Tweede Kamer toch op verzet. Daarom is later lid 4 van art. 10 ingevoegd, waarbij wordt vastgesteld dat een generieke onverbindendverklaring vijf jaar na het inwerkingtreden vervalt „tenzij bij nadere wet anders wordt bepaald”. Het is dus mogelijk dat de parlementaire controle met een vertraging van tenminste enkele jaren werkt.

Vervolgens moet eraan herinnerd worden dat een generieke onverbindendverklaring slechts kan worden uitgesproken „wanneer het algemeen belang dit vereist” (art. 10, lid 1 van de Wet Economische Mededinging). Dit wil

⁴⁾ Volledigheidshalve moet worden opgemerkt dat hierover bij de behandeling van het wetsontwerp Economische Mededinging nog getwist is, zonder dat men eigenlijk tot een definitieve uitspraak is gekomen.

⁵⁾ Afgekondigd in de Nederlandsche Staatscourant no. 47, dd. 8 maart 1960, blz. 7.

⁶⁾ „Enkele opmerkingen over de generieke onverbindendverklaring” door Dr. C. H. Schouten in S.-E.W., mei 1960, blz. 161 e.v.

bij de bestaande opvattingen in ons land zeggen: wanneer de bewuste regelingen in strijd zijn met het algemeen belang. In dit concrete geval ligt dus de vraag voor: moet het ook in ons land veel toegepaste en door velen, althans in zijn uitingsvorm ⁷⁾, als normaal aanvaarde stelsel van

de vpb. — of bepaalde vormen daarvan — in strijd worden geacht met het algemeen belang?

Dit is beslist geen eenvoudige vraag. Om te beginnen heeft de ervaring al geleerd dat het algemeen belang dikwijls een moeilijk hanteerbaar begrip is. Het ziet ernaar uit dat dit in het bijzonder bij de vpb. wel eens het geval zou kunnen zijn. Bij alle verschil van mening dat er over dit onderwerp is, staat immers één ding wel vast, en dat is dat het hier een zeer complexe materie betreft, waarvan de verschillende facetten om zorgvuldige afweging vragen. Er is een hele scala van al dan niet vermeende voor- en nadelen, waarvan het in veel gevallen waarschijnlijk uiterst moeilijk zal zijn de realiteitswaarde vast te stellen. Het is de vraag, of uit ervaringen in het buitenland voldoende lering kan worden getrokken, omdat daar de meningen veelal even verdeeld zijn als in ons land. Eventueel zullen ook de consequenties onder ogen moeten worden gezien van een advies en/of beslissing die zou(den) leiden tot een beperking van de thans op dit gebied bestaande vrijheid in ons land. Geconcludeerd kan dus wel worden dat met deze adviesaanvraag een zeer zware en verantwoordelijke taak op de schouders van de C.E.M. is gelegd.

In het volgende en laatste gedeelte van dit artikel zal worden aangetoond dat de betekenis van dit advies nog wordt geaccentueerd door de verwachte ontwikkeling binnen de Euromarkt.

De vpb. in de Euromarkt, Groot-Brittannië en de Verenigde Staten.

Wij leven, ook economisch, niet op een eiland. Dit is in het bijzonder duidelijk geworden na de inwerkingtreding van het E.E.G.-verdrag. Alleen al hierom dringt zich een vergelijking met de bestaande situatie t.a.v. de vpb. in andere landen op. Dit is vooral nuttig omdat, zoals bekend, de gehele mededingingspolitiek binnen de E.E.G. — geregeld in de artikelen 85-90 van het Verdrag — nog een veel omstreden materie is.

In het volgende zal nu eerst getracht worden de wijze waarop de vpb. in andere Euromarkt-landen is geregeld in een schema weer te geven. Hierin zijn ook opgenomen Groot-Brittannië en de Verenigde Staten, als de twee belangrijkste niet-E.E.G.-landen. Omdat de vpb. een al of niet apart geregeld onderdeel van de economische mededinging als geheel is, is ook deze laatste in het schema vermeld.

Wanneer complexe maatschappelijke verschijnselen in een schema worden geperst doen zich altijd moeilijkheden voor. Er zijn nu eenmaal tussenposities die zich

⁷⁾ Namelijk vaste prijzen voor allerlei artikelen in alle winkels.



GROEI MEE MET

„INTERUNIE”

Vraag Uw bank
of commissionair

(advertentie)

niet of moeilijk lenen tot schematisering. Wat in het volgende wordt aangegeven betreft dan ook slechts het algemene karakter van de regelingen in de verschillende landen. De voornaamste uitzonderingen en bijzonderheden zullen in de toelichting op het schema worden vermeld.

De betekenis van de gebruikte symbolen is:

- X — wettelijke regeling is aanwezig.
 X — in de kolommen betreffende de vpb.: de vpb. is expliciet als zodanig geregeld.
 — — geen wettelijke regeling is aanwezig.

Schematische voorstelling wetgeving economische mededinging

	algemene wetgeving		individuele vpb.		collectieve vpb.	
	verbods-	misbruik-	verbods-	misbruik-	verbods-	misbruik-
Nederland.....		X		X		X
België		X		X		X
Luxemburg
West-Duitsland	X			X	X	
Frankrijk	X		X		X	
Italië
Groot-Brittannië		X		X	X	
Verenigde Staten.....	X			X	X	

Toelichting.

1. *België.*

De naam van de Belgische wet, die van zeer recente datum is (juni 1960), luidt: „Wet tot bescherming tegen misbruik van economische machtspositie”. Men kan zeggen dat dit een vlag is die de lading goed dekt. De wet richt zich namelijk tegen misbruik van machtsposities, onverschillig of deze laatste het gevolg zijn van een ondernemersovereenkomst of niet. Het karakter van deze regeling is dus duidelijk dat van een misbruikwetgeving.

2. *West-Duitsland.*

Het algemeen karakter van de wetgeving in dit land is dat van een verbodswetgeving. Hierop zijn echter een aantal uitzonderingen gemaakt, terwijl de wet

niet van toepassing is op enkele met name genoemde terreinen van economische activiteit. Door sommigen wordt daarom wel gesteld dat West-Duitsland een soort tussenpositie inneemt tussen een verbods- en misbruikwetgeving.

3. *Frankrijk.*

In principe zijn op de algemene verbodsregelingen uitzonderingen toegestaan. Hiervan wordt echter een spaarzaam gebruik gemaakt.

4. *Italië.*

In dit land bestaan (nog) geen wettelijke regelingen op dit gebied. Ondernemersovereenkomsten en machtsposities zijn in dit land overigens veel voorkomende verschijnselen.

5. *Verenigde Staten.*

Slechts de individuele vpb. is in een aantal staten en dan nog onder scherp omliggende voorwaarden toegestaan. Als gevolg van het strenge kartelregiem in dit land is het systeem van de vpb. er veel minder verbreid dan in de meeste andere Westerse landen.

Opvallend is dat in alle vier van de in het schema genoemde landen, waar de vpb. expliciet in de wet is geregeld, de collectieve vpb. verboden is. Dit behoeft geen verbaazing te wekken. Immers, juist het feit dat de collectieve vpb. niet acceptabel wordt geacht, noopt tot vastlegging in rechtsregels. Van deze landen is alleen in Frankrijk ook de individuele vpb. verboden. Opgemerkt moet hierbij worden dat in de drie andere landen — West-Duitsland, Groot-Brittannië en de Verenigde Staten — de individuele vpb. nadrukkelijk alleen is toegestaan wanneer voldoende gelijkwaardige concurrerende artikelen op de markt zijn.

Er blijken dus tussen de E.E.G.-landen onderling nogal wat verschillen te bestaan. Men zal echter op den duur niet kunnen ontkomen aan de eis tot het bereiken van een zekere harmonisatie ook op dit gebied. In dit verband kan waarschijnlijk worden gezegd dat de „*timing*” van de adviesaanvraag in ons land goed gesteld is. Beslist niet omdat wij thans de kans zouden hebben onze wetgeving aan die van de andere landen — met name West-Duitsland en Frankrijk — aan te passen. Deze aanpassing is thans niet aan de orde, en terecht door de Staatssecretaris ook niet in de adviesaanvraag gesteld. Het gaat er momenteel om wat wij, binnen Nederland, ervan denken.

Het betekent wel dat men in ons land, nog vóór de harmonisatie binnen E.E.G.-verband een aanvang neemt, de gelegenheid heeft, of misschien beter gezegd: gedwongen wordt, zich intern en in alle rust op alle facetten van het probleem te beraden. De wettelijke regeling van de generieke onverbindendverklaring is zodanig dat bij dit beraad alle betrokken partijen zich kunnen laten horen.

Uit dit alles zal een advies resulteren, gevolgd door een ministeriële en eventueel ook een parlementaire beslissing. Het laat zich aanzien dat hiermede tevens het Nederlandse standpunt ten aanzien van de komende harmonisatie in E.E.G.-verband bepaald zal zijn. Hoewel de betrokken Ministers niet gehouden zijn het advies op te volgen, mag verwacht worden dat dit in de hier geschetste volgorde der gebeurtenissen toch een zeer belangrijk element zal zijn.

Tezamen met de in het voorgaande besproken nationale betekenis van het advies is er dus alle reden om het resultaat van de werkzaamheden der Commissie met meer dan gewone belangstelling tegemoet te zien.

¹s-Gravenhage.

B. KASTELEIN, ec. drs.

Belastingvrij winkelen

„Canadian Business” van augustus 1960 vestigt de aandacht van luchtreizigers op de mogelijkheid om op de verschillende luchthavens die zij aandoen artikelen te kopen die vrijgesteld zijn van bepaalde in het betreffende land te heffen belastingen. Volgens genoemd blad worden op Schiphol goederen tentoongesteld, die variëren van chocolade tot automobielen. Het kopen van een auto kan op deze luchthaven binnen een uur zijn beslag krijgen. Als dan nog betaling met dollars of met „traveller's cheques” plaatsvindt wordt op de meeste luchthavens nog een extra-korting verleend. Al naar het vliegveld waar men verblijft worden „goede” Schotse whisky, Deense en Zweeds zilverwerk, Franse parfumerieën, Duitse camera's, Engelse wollen stoffen, Belgisch kristal, Iers linnen, Venetiaans glaswerk, Delfts blauw en Spaans lederwerk onder de aandacht van de luchtreizigers gebracht.

Aan de hand van een onlangs verschenen studie van R. de Falleur wordt nagegaan, welke betekenis de Kongo voor de Belgische economie in het jaar 1956 had. De betekenis voor de betalingsbalans kan als volgt worden samengevat: van de totale export van België in 1956 ging 9 pCt. naar de Kongo. De uit de Kongo afkomstige renten en dividenden bedroegen 0,8 pCt. en de netto overdrachten op lopende rekening 0,2 pCt. van het Belgisch bruto nationaal produkt. Wat de invloed op de werkgelegenheid betreft, wordt o.a. vermeld dat, in totaal, 75.000 personen voor de Kongo werkzaam waren, d.i. 2,1 pCt. van de Belgische beroepsbevolking. De totale inkomsten uit de Kongo beliepen B.fr. 20,2 mrd. of 3,8 pCt. van het bruto nationaal produkt. Uit een vergelijking van de belangrijkste resultaten van de studie van R. de Falleur met die van een door Prof. Dr. J. B. D. Derksen en Prof. Dr. J. Tinbergen destijds ondernomen soortgelijke studie voor toenmalig Nederlands-Indië blijkt, dat de Kongo in 1956 voor het Belgisch nationaal inkomen slechts de helft betekende van wat Nederland-Indië in 1938 voor Nederland betekende, t.w. 4,2 pCt. tegen 8,3 pCt.

De betekenis van de Kongo voor de Belgische economie in het verleden

Inleiding.

Het is aan geen twijfel onderhevig, dat de recente politieke gebeurtenissen in de Kongo gevolgen zullen hebben voor de Belgische economie. Hoe groot en van welke duur zal de haar toegebrachte schade zijn? Welke sectoren en welke sociale groepen zullen er het zwaarst door worden getroffen? Welke gevolgen zullen er voor de betalingsbalans en de openbare financiën uit voortvloeien?

Voor het beantwoorden van deze vragen geeft een onlangs verschenen diepgaande studie van R. de Falleur, assistent aan de Vrije Universiteit te Brussel en wetenschappelijk medewerker aan de Afdeling voor Toegepaste Economie (DULBEA), waardevolle aanwijzingen ¹⁾. Wij zullen trachten er in twee achtereenvolgende artikelen een — soms kritisch — overzicht van te geven ²⁾. Ook zullen wij proberen een korte vergelijking te maken met een soortgelijke analyse voor het toenmalige Nederlands-Indië, indertijd, door Prof. Dr. J. B. D. Derksen en Prof. Dr. J. Tinbergen verricht ³⁾.

Het jaar 1956 werd door R. de Falleur gekozen omdat het als het meest representatief — in bepaalde opzichten was dit jaar misschien iets gunstiger dan andere jaren — voor de na-oorlogse periode kan worden beschouwd.

Een blik op de betalingsbalans.

In 1956 bedroeg de Belgische uitvoer naar de Kongo B.fr. 17,4 mrd. of 9 pCt. van de totale export ⁴⁾: Het is opvallend dat de goederenverzendingen daarvan slechts ongeveer 40 pCt. uitmaakten (B.fr. 7,2 mrd.). De rest

¹⁾ „Le Congo et l'activité économique de la Belgique”, Cahiers Economiques de Bruxelles, no. 8, oktober 1960, blz. 569-640.

²⁾ Ons tweede artikel zal de titel dragen: „De gevolgen voor de Belgische economie van een eventuele breuk met de Kongo”.

³⁾ „Berekeningen over de economische betekenis van Nederlands-Indië voor Nederland”, Maandschrift van het C.B.S., december 1945, blz. 210.

⁴⁾ De cijfers van R. de Falleur zijn ontleend aan „La balance des paiements du Congo belge et du Ruanda-Urundi en 1956”, Bulletin de la Banque Centrale du Congo belge et du Ruanda-Urundi, april 1957, blz. 172.

bestond uit transportdiensten (B.fr. 5,2 mrd.), administratieve en commerciële diensten in het moederland ⁵⁾ (B.fr. 2,3 mrd.), toerisme (B.fr. 2,0 mrd.) en overige diensten (B.fr. 0,8 mrd.).

De uit de Kongo afkomstige renten en dividenden bedroegen B.fr. 4,1 mrd., d.i. 0,8 pCt. van het Belgische bruto nationaal produkt. Aangestipt dient echter te worden, dat het jaar 1956, in dit opzicht, bijzonder gunstig was: het gemiddelde voor de periode 1951-1958 lag op ongeveer 0,6 pCt. van het bruto nationaal produkt.

De netto overdrachten op lopende rekening uit de Kongo (onderhoudsplichten, alimentatierechten enz.) beliepen B.fr. 0,9 mrd., d.i. 0,2 pCt. van het bruto nationaal produkt.

De betekenis van de Kongo voor de werkgelegenheid.

Dank zij de gegevens van de betalingsbalans, is het mogelijk met enige nauwkeurigheid de uitvoer naar de Kongo naar produktiesector te berekenen. Verder kan men ook de zgn. „indirecte uitvoer” van iedere sector beramen, d.i. de waarde der goederen en diensten geleverd ofwel aan exporterende bedrijven (en in de prijs van hun leveringen verwerkt), ofwel aan leveranciers van exporterende bedrijven enz. ⁶⁾. Deze cijfers worden verkregen met behulp van de „input-output”-techniek, nl. door de waarde der „directe” uitvoeringen met de coëfficiënten van de inverse matrix van de „input-output”-tabel te vermenigvuldigen.

De som van „directe” en „indirecte” uitvoer, gedeeld door de totale produktie van die sector, is het deel van zijn „output”, toe te schrijven aan de commerciële betrekkingen met de Kongo. Er wordt nu verondersteld dat in

⁵⁾ In deze rubriek zijn ook begrepen de door de Kongolese maatschappijen aan oud-medewerkers en bestuurders overgemaakte pensioenen resp. tantièmes.

⁶⁾ De „indirecte uitvoer” naar de Kongo van de sector „ijzerindustrie” bijv. bestaat o.a. uit de waarde van het staal verwerkt in de machines die door een andere sector, nl. de „metaalverwerkende industrie”, naar dit land worden geëxporteerd.

iedere sector — op enige uitzonderingen na ⁷⁾ — de verhouding voor de werkgelegenheid dezelfde is.

De numerieke resultaten worden vermeld in tabel 1. In totaal, produceerden 75.000 personen voor de Kongo, d.i. 2,1 pCt. van de Belgische arbeidskrachten. Daarvan is meer dan de helft in de volgende vijf sectoren te vinden: „metaalverwerkende industrie” (16.000), „zee- en luchtvervoer” (7.000), „zetels van Kongolese maatschappijen in België” (6.000), „binnenlands vervoer” (5.000) en „textiel- en kledingindustrie” (5.000).

TABEL 1.

Arbeidskrachten die, in 1956, voor de Kongo produceerden
(in 1.000 man-jaar)

Sectoren	„Directe” uitvoer	„Indirecte” uitvoer	..Totaal
	(1)	(2)	(3)=(1)+(2)
1. Landbouw	1,7	1,9	3,6
2. Energie	0,3	3,5	3,8
3. Voedingsmiddelenindustrie ..	1,1	0,2	1,3
4. Textiel- en kledingindustrie ..	4,6	0,4	5,0
5. Hout- en meubelindustrie ..	0,7	0,7	1,4
6. Papierindustrie	1,1	1,3	2,4
7. Chemische industrie	1,7	0,9	2,6
8. Bouwmaterialen	0,8	0,5	1,3
9. Non-ferro metallurgie	2,0	0,3	2,3
10. IJzer- en staalindustrie	1,0	2,0	3,0
11. Metaalverwerkende industrie ..	14,4	1,9	16,3
12. Andere industrieën	0,6	1,0	1,6
Totaal der industrieën (2-12) ..	(28,3)	(12,7)	(41,0)
13. Bouwnijverheid	0,5	0,5
14. Zee- en luchtvervoer	7,2	..	7,2
15. Andere vervoerdiensten, P.T.T.	1,9	3,2	5,1
16. Handel	2,5	0,5	3,0
17. Financiering, bank- en verzekering- wezen	2,6	0,9	3,5
18. Woningen
19. Gezondheidsdiensten	0,1	..	0,1
20. Overheid	0,3	0,3
21. Andere diensten	4,3	0,6	4,9
22. Zetels van Kongolese maatschappijen en parastatalen in België	5,7	..	5,7
Totaal	54,3	20,6	74,9
(In procenten van de globale werkgelegenheid)	(1,5)	(0,6)	(2,1)

Als men nu de sociale structuur van de werkgelegenheid in de verschillende sectoren onderzoekt, komt men tot de slotsom dat slechts 1 pCt. van de onafhankelijke arbeiders bij de export naar de Kongo betrokken was, daarentegen 2,6 pCt. van de loontrekkenden. In laatstgenoemde categorie lag voor employés het percentage zelfs op ongeveer 5.

De betekenis van de Kongo voor het bruto nationaal produkt.

Om de invloed van de handel met de Kongo op de toegevoegde waarde ⁸⁾ van iedere produktiesector te ramen, gebruikt de Falleur een soortelijke methode als voor de werkgelegenheid: hij veronderstelt dus dat toegevoegde waarde en produktie evenredig zijn ⁹⁾.

De som van de toegevoegde waarden van alle sectoren plus indirecte belastingen vormt het zgn. bruto binnen-

⁷⁾ Deze veronderstelling impliceert o.a., dat de prijs der naar de Kongo geëxporteerde goederen of diensten niet verschilt van de gemiddelde prijs der verkopen. Voor een paar sectoren lijkt dat echter niet plausibel, bijv. voor de sector „Zee- en luchtvervoer”, die, in de Kongo, een quasi-monopolistische positie inneemt. In zo'n geval werd een lager percentage voor de werkgelegenheid gekozen.

⁸⁾ De toegevoegde waarde van een sector is het verschil tussen zijn ver- en aankopen.

⁹⁾ Ook gelden dezelfde uitzonderingen als in het geval van de werkgelegenheid (zie voetnoot 7).

lands produkt (zie tabel 2, rij 1 tot 23). Men ziet, dat het totaal der toegevoegde waarden, te danken aan de uitvoer naar de Kongo, plus de indirecte belastingen erop, B.fr. 13,9 mrd: ¹⁰⁾ bedroeg, of 2,6 pCt. van het bruto binnenlands produkt. Dit percentage is hoger dan dat, hetwelk voor de werkgelegenheid werd gevonden (2,1 pCt.). Dit wijst erop dat de produktiviteit van de voor de Kongo producerende arbeidskrachten groter is dan de gemiddelde produktiviteit.

Uit kolom 3 van tabel 2 blijkt dat de sectoren, die het meest afhangen van de export naar de Kongo, de volgende zijn: zetels van Kongolese maatschappijen in België (100 pCt.), zee- en luchtvervoer (68,9 pCt.), non-ferro metallurgie (10,9 pCt.), financie-, bank- en verzekeringwezen (6,2 pCt.), metaalverwerkende industrie (6,1 pCt.). Maar de samenvoeging tot 22 sectoren verdoezelt de veel

TABEL 2.

De betekenis van de Kongo voor de toegevoegde waarde van de verschillende produktiesectoren

Produktiesectoren	Totale toegevoegde waarde (in mrd. B.fr.)	Toegevoegde waarde toerekenbaar aan de betrekkingen met de Kongo	
		(in mrd. B.fr.)	(in pCt. van (1))
	(1)	(2)	(3)
1. Landbouw	34,6	0,37	1,1
2. Energie	33,1	0,74	2,3
3. Voedingsmiddelenindustrie ..	37,4	0,31	0,7
4. Textiel- en kledingindustrie ..	19,3	0,34	1,8
5. Hout- en meubelindustrie	6,1	0,11	1,9
6. Papierindustrie	8,2	0,28	3,4
7. Chemische industrie	10,9	0,45	4,1
8. Bouwmaterialen	14,3	0,23	1,6
9. Non-ferro metallurgie	5,4	0,59	10,9
10. IJzer- en staalindustrie	14,9	0,49	3,0
11. Metaalverwerkende industrie ..	35,7	2,19	6,1
12. Andere industrieën	19,0	0,29	1,5
Totaal der industrieën (2-12) ..	(204,3)	(6,02)	(2,9)
13. Bouwnijverheid	30,3	0,08	0,2
14. Zee- en luchtvervoer	3,6	2,50	68,9
15. Andere vervoerdiensten, P.T.T.	33,5	1,05	3,1
16. Handel	32,1	0,42	1,3
17. Financiering, bank- en verzekering- wezen	11,7	0,72	6,2
18. Woningen	37,3	0,22	0,6
19. Gezondheidsdiensten	8,0	0,04	0,5
20. Overheid	40,8	0,04	0,1
21. Andere diensten	40,4	0,41	1,0
22. Zetels van Kongolese maatschappijen en parastatalen in België	1,7	1,70	100,0
Totaal	477,7	13,57	2,8
23. Indirecte belastingen	41,7	0,34	0,8
Bruto binnenlands produkt	519,4	13,91	2,6
24. Inkomsten van Belgische produktiefactoren in het buitenland: a. Arbeiders	3,2
b. Kapitaal	8,4	4,08	48,6
25. Inkomsten van buitenlandse produktiefactoren in België ..	-3,0	-0,38	12,7
Bruto nationaal produkt	528,0	17,61	3,3

¹⁰⁾ Dit cijfer is lager dan dat van de B.fr. 17,4 mrd., vermeld in de eerste paragraaf als het bedrag van de export. Het verschil van B.fr. 3,5 mrd. is de waarde van de Belgische invoer verwerkt in de uitvoer naar de Kongo. Laatstgenoemd cijfer alsmede dat van rij 23, kolom 2 van tabel 2 — indirecte belastingen op de export — werd berekend door, voor iedere sector, de produktie toerekenbaar aan de Kongo met de bijbehorende „technische coëfficiënten” van de „input-output”-tabel te vermenigvuldigen. Voor de indirecte belastingen werd echter door R. de Falleur een negatieve correctie aangebracht, omdat export aan minder belastingen onderhevig is dan binnenlandse leveringen.

grotere afhankelijkheid van enige sub-sectoren: voor de kopermetallurgie bijv. ligt het percentage ver boven de 10,9, voor de elektrotechnische industrie en de constructie van vervoermiddelen boven de 6,1 pCt. enz.

Om nu van het bruto binnenlands produkt naar het bruto nationaal produkt over te gaan, moet men de inkomsten van Belgische produktiefactoren (arbeid en kapitaal) in het buitenland optellen en die van de buitenlandse produktiefactoren in België aftrekken. Dit wordt gedaan in rij 24 en 25 van tabel 2. Geen enkele in België wonende arbeider werkte in de Kongo; daarentegen zijn er aanzienlijke Belgische beleggingen in dit land: hun opbrengsten bedroegen, volgens De Falleur, B.fr. 4,1 mrd., welk cijfer de renten en dividenden, die in de betalingsbalans voorkomen, vertegenwoordigt ¹¹⁾. De totale inkomsten, te danken aan de Kongo, bedroegen B.fr. 17,6 mrd., d.i. 3,3 pCt. van het bruto nationaal produkt.

Hier zouden wij echter een bezwaar willen opperen, een bezwaar dat eigenlijk een wat algemener draagwijdte heeft en een conventie van de nationale rekeningen treft: kapitaalopbrengsten, zij het ook in het buitenland, bestaan niet alleen uit renten en dividenden. Ook de niet-uitgekeerde winsten maken er deel van uit. Alleen genieten de aandeelhouders, in dat geval, in plaats van een geldinkomen, een inkomen in de vorm van vermeerdering der waarde van hun aandelen ¹²⁾. Bij de B.fr. 4,1 mrd. renten en dividenden zou dus, onzes inziens, een bedrag van ongeveer B.fr. 2,6 mrd. ¹³⁾ moeten worden opgeteld, hetgeen het totaal der inkomsten, aan de Kongo te danken, op B. fr. 20,2 mrd. in plaats van op B. fr. 17,6 mrd. (of 3,8 pCt. in plaats van 3,3 pCt. van het bruto nationaal produkt) zou brengen.

De betekenis van de Kongo voor de verschillende inkomens.

Dank zij de onderscheiding der toegevoegde waarde naar produktiefactoren in de Belgische „input-output”-tabel, kon De Falleur ook de weerslag van de betrekkingen met de Kongo op de verschillende produktiefactoren be-ramen. Deze verklaren, zoals uit tabel 3 blijkt, 1,1 pCt. der inkomsten van de onafhankelijken, 3 pCt. van die van de arbeiders, 4,1 pCt. van die der ambtenaren en employés en 14,5 pCt. van die der „kapitalisten”.

De betekenis van de Kongo voor de belastingontvangsten.

De indirecte belastingen op de export naar de Kongo werden in tabel 2 berekend. De directe belastingen werden verkregen op grond van de cijfers van tabel 3 en met behulp van de effectieve belastingquota's vastgesteld door M. Frank in een onlangs verschenen werk over de Bel-

¹¹⁾ Het voorlaatste cijfer van kolom 2: B.fr. 0,38 mrd. (met een negatief teken) is de waarde der opbrengsten van het buitenlands kapitaal gebruikt voor de Belgische (directe en indirecte) uitvoer naar de Kongo.

¹²⁾ In bovengenoemde studie van Derksen en Tinbergen werd dan ook rekening gehouden met de niet-uitgekeerde winsten (art. cit., blz. 213). Voor een theoretische rechtvaardiging van zulk een standpunt verwijzen wij naar K. E. Boulding: „A reconstruction of economics”, 1950, blz. 257. De niet-uitgekeerde winsten zijn aan grote conjunctuurschommelingen onderhevig: de huidige conventies van de jaarrekeningen veroorzaken dan ook een onderschatting van de cyclische veranderingen van het bruto nationaal produkt in kapitaalexporterende landen en een overschatting ervan in kapitaalimporterende landen.

¹³⁾ Wij komen tot dit cijfer door aan te nemen dat het percentage der niet-uitgekeerde winsten dat aan Belgische aandeelhouders ten goede komt, hetzelfde is als dat van de uitgekeerde winsten (dividenden).

TABEL 3.

De betekenis van de Kongo voor de verschillende inkomens

Type van inkomen	Totale waarde	Waarde toe te schrijven aan de betrekkingen met de Kongo	
	(in mrd. B.fr.)	(in mrd. B.fr.)	(in pCt. van (1))
	(1)	(2)	(3)
1. Lonen en wedden	217,0	7,35	3,3
a. Arbeiders	(106,5)	(3,17)	(3,0)
b. Employés	(50,5)	(3,00)	(6,0)
c. Ambtenaren	(31,2)	(—)	(—)
d. Loontrekkenden van openbare ondernemingen	(20,6)	(1,15)	(5,6)
e. Anderen	(8,7)	(0,03)	(0,3)
2. Inkomsten van onafhankelijken	154,9	1,65	1,1
3. Renten en winsten (tantièmes wel, maar huishuren niet inbegrepen)	46,7	6,77 a)	14,5
4. Huishuren	21,2	0,12	0,6
5. Netto inkomen van de Staat b)	-3,1	—	—
Nationaal inkomen	436,7	15,89	3,6
6. Indirecte belastingen	41,7	0,34	0,8
7. Kapitaalverbruik	49,6	1,38	2,8
Bruto nationaal produkt	528,0	17,61	3,3

a) Waarvan B.fr. 3,98 mrd., kapitaalopbrengsten van beleggingen in de Kongo.

b) Verschil tussen de toegevoegde waarde van staatskapitaal en de renten op de staatsschuld.

gische fiscaliteit ¹⁴⁾. Het totaal bedraagt B. fr. 2,5 mrd., d.i. 3,6 pCt. der belastingontvangsten.

Vergelijking met toenmalig Nederlands-Indië.

Gedurende de tweede wereldoorlog hebben Prof. Dr. J. B. D. Derksen en Prof. Dr. J. Tinbergen een soortgelijke studie voor toenmalig Nederlands-Indië ondernomen. Het statistisch materiaal waarover zij destijds beschikten was nog zeer schaars. Zij hebben het echter ten beste weten te gebruiken.

In tabel 4 hebben wij de belangrijkste resultaten van beide studies naast elkaar geplaatst. Uit de vergelijking blijkt dat de Kongo voor het Belgisch nationaal inkomen slechts de helft betekent van wat Nederlands-Indië toen voor Nederland betekende: 4,2 pCt. tegen 8,3 pCt.

TABEL 4.

De economische betekenis van de kolonie voor het nationaal inkomen van het moederland (uitgedrukt in pCt. van het nationaal inkomen)

Bron van inkomsten	Kongo, 1956	Nederlands-Indië, 1938
1. Uitvoer naar de kolonie	2,7	4,5
2. Renten en dividenden	0,9	3,0
3. Niet-uitgekeerde winsten	0,6	0,8
Totaal	4,2	8,3

De snelle economische groei en de geringe werkloosheid in Nederland bewijzen ten volle, dat een verslechtering der betrekkingen met een oude kolonie geenszins catastrofale uitwerkingen op de economie van het moederland behoeft te hebben. Daarenboven toont De Falleur nog aan dat het verlies op korte en nog meer op lange termijn ver beneden het percentage van 4,2 ¹⁵⁾ van het nationaal inkomen zal liggen, zelfs in het geval van een totale verbreking van de politieke banden met de Kongo. Deze bewijsvoering hopen wij in een volgend artikel aan de lezer voor te leggen.

Brussel.

H. GLEISER.

¹⁴⁾ „Analyse macroéconomique de la fiscalité belge, 1913-1958”, Brussel 1960, hoofdstuk III, blz. 98.

¹⁵⁾ Het cijfer van De Falleur is 3,6 pCt., omdat hij geen rekening houdt met de niet-uitgekeerde winsten.

De Staatssecretaris van Sociale Zaken, de heer B. Roolvink, heeft onlangs geponeerd dat de eerste fase van de gedifferentieerde loonpolitiek heeft geresulteerd in een loonsverhoging van 4,5 à 5 pCt. op jaarbasis. Daarentegen zou de geleide loonpolitiek over de periode 1951 - 1958 slechts een loonsverhoging van 2,5 pCt. op jaarbasis hebben opgeleverd. Een kritische beschouwing van de werkelijke resultaten van de gedifferentieerde loonpolitiek leidt echter tot de conclusie dat de grootste produktiviteitsstijging per werknemer (12,28 pCt. op jaarbasis) samengaat met de kleinste reële loonsverhoging (2,07 pCt.). Een berekening van de trend van de stijging van de produktiviteit en van de reële lonen resulteert in een jaarlijkse toeneming t.o.v. het desbetreffende gemiddelde met resp. 5,18 en 3,08 pCt. Hieruit volgt de belangrijke conclusie dat de loontrend lager ligt dan de produktiviteitstrend. Derhalve is de door Drs. E. van Gelder voorgestelde anti-cyclische loonpolitiek onaanvaardbaar.

Loonpolitiek en produktiviteitsstijging

Over de loonpolitiek en de resultaten hiervan ten opzichte van de produktiviteitsstijging wordt de laatste tijd nogal eens gediscussieerd. Het lijkt ons daarom nuttig dit onderwerp aan nader onderzoek te onderwerpen.

Van officiële zijde, nl. tijdens een TV-praatje van de heer B. Roolvink, is medegedeeld, dat de gedifferentieerde loonpolitiek in de eerste fase — van 31 juli 1959 tot 31 juli 1960 — een loonsverhoging van 9 pCt. heeft opgeleverd en dat dit, gezien de looptijd van de verschillende collectieve arbeidsovereenkomsten, resulteert in een loonsverhoging van 4½ à 5 pCt. op jaarbasis. Deze conclusie werd getrokken op grond van de regelmatig door het Centraal Bureau voor de Statistiek gepubliceerde indexcijfers, waarbij 1951 als basisjaar werd gekozen. Bovendien werd op grond van dezelfde cijfers geconcludeerd, dat de geleide loonpolitiek over de periode 1951 - 1958 een loonsverhoging van 2½ pCt. op jaarbasis opleverde, hetgeen dus royaal beneden het resultaat van de gedifferentieerde loonpolitiek ligt.

TABEL 1.

Indexcijfers reële lonen in nijverheid, transport en landbouw
(1951 = 100)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Jaarbasis	100	101	103	110	115	117	117	120	122	128 a)
Januari	101	100	102	110	113	116	120	117	123	123
Februari	99	99	102	109	113	116	120	117	122	123
Maart	103	99	102	108	113	115	120	117	123	125
April	99	100	102	108	114	116	120	117	124	130
Mei	99	101	102	109	115	119	120	120	123	132
Juni	100	101	101	107	113	117	115	121	123	132
Juli	99	103	102	109	113	119	114	122	120	131
Augustus	100	103	103	109	115	118	117	124	120	131
September	100	102	103	108	116	118	116	124	121	
Oktober	100	102	104	115	116	119	117	124	121	
November	101	102	104	115	116	118	117	123	120	
December	102	102	104	114	116	117	118	123	121	

a) Gemiddelde eerste halfjaar.

De werkelijke resultaten van de gedifferentieerde loonpolitiek.

Het is begrijpelijk, dat bij de berekening van de Staatssecretaris werd uitgegaan van 31 juli 1959, daar dit de

datum is waarop de Algemene Aanwijzing, die de spelregels van de gedifferentieerde loonpolitiek bepaalt, van kracht werd. Op deze datum bevond het indexcijfer reële lonen zich bovendien op een tijdelijk laagtepunt, nl. 120, hetgeen natuurlijk een gunstig effect sorteert: De vraag, die zich hier voordoet is, of deze periode wel representatief beschouwd kan worden voor deze eerste fase van de gedifferentieerde loonpolitiek. Als men namelijk bedenkt, dat voor de zgn. ruimteberekeningen op basis van de produktiviteitsstijging, zoals die worden voorgeschreven in de genoemde Algemene Aanwijzing, als startpunt van de produktiviteitslijn 1 oktober 1958 moest worden genomen (de zgn. 101-lijn), dan lijkt het ons meer aanvaardbaar om ook voor de berekening van de desbetreffende reële loonsstijging 1 oktober 1958 als aanvangsdatum te hanteren.

Op deze datum bedroeg het indexcijfer reële lonen 124 punten, op 31 juli 1960 was dit 131 punten, zodat het accres 7 punten bedroeg. Dit is 5,7 pCt. Om nu op jaarbasis te komen, zouden we dit moeten delen door 2 (gemiddelde duur der c.a.o.), maar bovendien de periode van 1 oktober 1958 tot 31 juli 1959 moeten verrekenen, hetgeen samen $2\frac{10}{12}$ jaar is. Het percentage van 5,7 wordt

dan 2,01 op jaarbasis. Het lijkt ons echter meer met de werkelijkheid in overeenstemming, van een gemiddelde looptijd der c.a.o. van 1½ jaar uit te gaan. Als nu de eerste gemiddelde c.a.o. volgens deze politiek begint op 1 augustus 1959 (datum Algemene Aanwijzing), dan loopt zij af op 1 februari 1961. De laatste c.a.o. moest volgens de Algemene Aanwijzing op 1 april 1960 komen, maar kwam in feite veel later. Laten wij aannemen 2 maanden later. Deze laatste c.a.o. loopt dan af 1 december 1961. De gemiddelde afloopdatum wordt dan 1 juli 1961. In dit geval heeft de loonsstijging van 5,7 pCt. dus betrekking op een periode van 1 oktober 1958 tot 1 juli 1961, dus van $2\frac{3}{4}$ jaar, hetgeen resulteert in een loonsverhoging van 2,07 pCt. of wel ruim 2 pCt. op jaarbasis.

TABEL 2.

Productie per werknemer in de industrie
(1951 = 100)

1951	100	1956	125
kwartaal		kwartaal	
I	99	I	121
II	102	II	127
III	97	III	122
IV	101	IV	129
1952	102	1957	126
I	99	I	125
II	102	II	129
III	102	III	125
IV	108	IV	125
1953	110	1958	130
I	108	I	122
II	111	II	131
III	111	III	130
IV	115	IV	135
1954	118	1959	140
I	109	I	130
II	119	II	144
III	116	III	138
IV	124	IV	146
1955	122	1960	153 a)
I	114	I	147
II	122	II	158
III	121		
IV	127		

a) Gemiddelde Ie en IIe kwartaal.
Bron: C.B.S.

Zoals uit tabel 2 blijkt, bedraagt de stijging van de index van de productie per werknemer van het derde kwartaal 1958 af, dus van het begin van de periode van gedifferentieerde loonpolitiek af, tot en met het tweede kwartaal van 1960 ¹⁾, $158 - 130 = 28$ punten = $21\frac{1}{2}$ pCt. Op jaarbasis is dit dan $12,28$ pCt. Uit het bovenstaande kunnen wij dus als eerste conclusie trekken, dat er een aanzienlijke discrepantie is tussen loonstijging en produktiviteitsstijging, beide op jaarbasis.

De geleide loonpolitiek.

Het is illustratief om nu ook in de periode van de geleide loonpolitiek een fase te isoleren en wel de zgn. eerste welvaartsronde van oktober 1954 à 6 pCt. Daar in november 1955 een nieuwe „welvaartsronde” kwam, kan de eerste ronde na 1 jaar als afgesloten worden beschouwd. Wij constateren dan, dat het indexcijfer met 8 punten toenam ($116 - 108$) = $7\frac{1}{2}$ pCt. per jaar. In dezelfde periode nam de produktiviteit toe met $4,31$ pCt. (5 punten). Voor de welvaartsronde was het produktiviteitscriterium echter niet relevant, omdat het hier een opheffing van de bestedingsbeperking betrof. Vermeld zij nog, dat de prijzen — behoudens enige fluctuaties — op hetzelfde peil bleven, nl. op 105.

De periode van de geleide loonpolitiek tot en met 1956, dus tot aan de bestedingsbeperking, levert 19 pCt. ($120 - 101$) op aan reële loonstijging, d.i. ruim 3 pCt. per jaar. Hier komt echter bij als uitkering ineens:

- a. $2\frac{1}{2}$ pCt. van het maandloon per november 1951 ... = $\frac{1}{6}$ pCt.
b. 2 pCt. vakantietoeslag per november 1955 ... = 2 pCt.
c. 3 pCt. per maart 1956 ... = 3 pCt.
- $5\frac{1}{6}$ pCt.

Deze $5\frac{1}{6}$ pCt. over zes jaar komt neer op een kleine 1 pCt. per jaar, zodat de loonsverhoging in totaal op

¹⁾ Wij kunnen uiteraard geen exacte schattingen maken, maar menen te kunnen aannemen, dat tot en met het tweede kwartaal 1961 de produktiviteitsstijging weinig wijzigingen zal ondergaan, zodat met deze periode van $1\frac{3}{4}$ jaar kan worden volstaan.

4 pCt. dient te worden gesteld. Hier staat tegenover een produktiviteitsstijging van 25 pCt. = $4\frac{1}{6}$ pCt. per jaar.

Wanneer wij voorgaande berekeningen overzien, moeten wij tot de conclusie komen, dat waar de periode van de gedifferentieerde loonpolitiek de grootste produktiviteitsstijging per werknemer vertoont, nl. $12,28$ pCt. op jaarbasis, hiertegenover de kleinste reële loonsverbetering staat: $2,07$ pCt. Deze conclusie wijkt dus bepaald af van die van de heer B. Roolvink. Bovendien moeten wij constateren, dat het invoerprijspeil en in navolging hiervan de groothandelsprijzen, een dalende tendens, daarentegen de consumptieprijzen een stijgende tendens vertonen.

TABEL 3.

	Groothandels- prijzen	Invoer- prijspeil	Consumptie- prijspeil
1958	141	101	115
1959	142	98	116
1960 (eerste halfjaar)	140	99	117 $\frac{1}{2}$

Deze beide gegevens moeten dus tot de conclusie leiden dat in feite het achterwege blijven van prijsdalingen, binnenlandse prijsstijgingen betekenen.

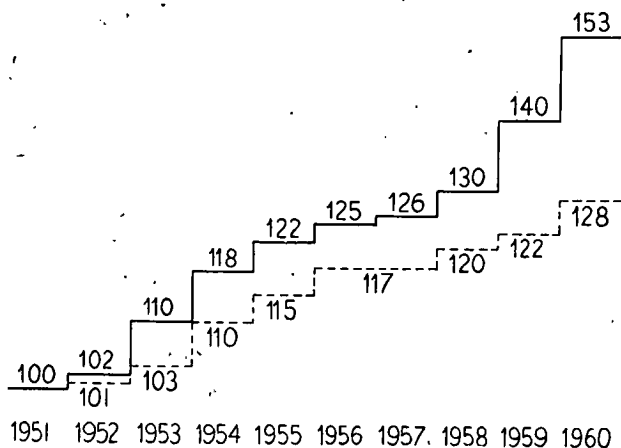
Loontrend en produktiviteitstrend gedurende de periode 1951-1960.

Wanneer wij vervolgens de trend van de produktiviteitsstijging berekenen over de periode 1951 - 1960 volgens de methode der kleinste kwadraten en dezelfde berekening voor de reële lonen uitvoeren, dan blijkt de procentuele jaarlijkse toeneming t.o.v. het desbetreffende gemiddelde $5,18$ pCt. voor de produktiviteitsstijging en $3,08$ pCt. voor de loontrend te bedragen.

FIGUUR 1.

*Verloop productie per werknemer in de industrie in
vergelijking met verloop reële lonen*

(beide basis 1951 = 100)



1951 1952 1953 1954 1955 1956 1957 1958 1959 1960

Hieruit kunnen we een zeer belangrijke conclusie trekken, nl. dat de loontrend lager ligt dan de produktiviteitstrend. Bij een nauwkeurige beschouwing van figuur 1 valt bovendien te constateren, dat de loonstijging als gevolg van de toenemende produktiviteitsstijging niet onmiddellijk plaatsvindt, maar een fase later. Er is dus een „time-lag” (1952-1953 en 1957-1959). Bij het teruglopen van de produktiviteitsstijging blijkt echter, dat de loonstijging onmiddellijk afneemt. Hier is dus geen „time-lag” (1955-1957).

FIGUUR 2.

Verloop van produktiviteitstrend en loontrend



Anti-cyclische loonpolitiek.

De eigen loontrend en het verloop hiervan, alsmede de reacties van de lonen zoals hierboven is weergegeven, geven ons de overtuiging dat een anti-cyclische loonpolitiek, zoals bijv. door Drs. E. van Gelder²⁾ wordt voorgesteld, als onaanvaardbaar moet worden beschouwd. In genoemd artikel wordt namelijk voorgesteld om in een hausse dat deel van de loonsverhoging, dat boven de produktiviteitstrend uitgaat (hierbij wordt dus aangenomen, dat het verloop van de loontrend en de produktiviteitstrend samenvallen) te blokkeren en op naam van de werkenemer bij een centrale instantie te deponeren en dit in een ongunstiger periode van de loonbeweging weg te nemen.

Wij laten de consequenties die het vormen van een dergelijk fonds met zich brengt, buiten beschouwing. Wel echter werpen wij de vraag op, of dit systeem noodzakelijk tot de gewenste bestedingsbeperking zal leiden. Immers, door dit gedwongen sparen zal van het resterende, dus tot dan toe verdiende inkomen, minder gespaard worden, zodat de bestedingen per saldo toch toenemen. Overigens menen wij, dat deze blokkering psychisch „onverteerbaar” zal zijn voor de werknemers en zien wij niet hoe de technische en administratieve moeilijkheden en hun consequenties te overwinnen zijn, temeer daar deze blokkering op zeer korte termijn zou moeten worden gerealiseerd.

Tenslotte zij nog opgemerkt, dat er reeds een instrument bestaat, dat weliswaar niet deze afremming als eigenlijke functie heeft, maar toch hetzelfde effect te weeg brengt, nl. de belastingen. Wanneer wij nu de deter-

²⁾ Zie: „Anti-cyclische loonpolitiek” door Drs. E. van Gelder in „E.-S.B.” van 5 oktober 1960.

minanten van de consumptie¹⁾ bezien, kunnen wij deze weergeven in de formule:

$$C_t = \alpha \beta Y_{t-1} \quad C_t = \text{consumptie huidige periode}$$

$$Y_{t-1} = \text{inkomen een periode terug}$$

α en β de parameters voor resp. sparen en belasting.

Wij kunnen hieraan nu een nieuwe parameter γ voor de blokkering toevoegen, zodat we krijgen $C_t = \alpha \beta \gamma Y_{t-1}$. Simpeler is het — uiteraard voor zover men dit nodig zou oordelen — om β te wijzigen. De belasting werkt immers door haar progressiviteit als een rem in de hoogconjunctuur en door haar regressiviteit als het tegendeel in de laagconjunctuur.

Amsterdam.

G. C. VAN ALMELO.

TIB

RAADGEVEND BUREAU IR B. W. BERENSCHOT N.V.

Adviseurs voor Bedrijfsorganisatie

Amsterdam

Hengelo (O)

De Directie van het RBB roept langs deze weg sollicitanten op voor de vacante functie van

HOOFD VAN DE AFDELING ADMINISTRATIEVE ORGANISATIE

Aan deze functionaris zal de leiding worden opgedragen van een groep medewerkers, die opdrachten uitvoeren op het gebied van **kostprijsberekening, budgettering, directie-informatie, gegevensverwerking** e.d. Hierbij vindt een nauwe samenwerking plaats met het Raadgevend Bureau **Berenschot-Diebold N.V.**, Adviseurs voor „Automatic Data Processing”.

Tevens zal hij leiding moeten geven aan de wetenschappelijke ontwikkeling van het vakgebied.

Deze in het RBB zeer belangrijke positie van

VERANTWOORDELIJK MEDEWERKER

stelt hoge eisen aan deskundigheid op genoemde gebieden en aan brede ervaring, verkregen in een industriële functie op hoog niveau. Een wetenschappelijke vorming (doctoraal economie, accountancy of een vergelijkbare studie) is voor deze functie een voorwaarde.

Leeftijd tussen 40 en 50 jaar.

Geïnteresseerden in deze positie worden uitgenodigd een sollicitatiebrief, eventueel een verzoek om nadere inlichtingen omtrent het RBB en zijn werkwijze, in te zenden (gaarne in eigen handschrift) onder nr. 6086 aan onderstaand adres.

TWENTS INSTITUUT VOOR BEDRIJFSPSYCHOLOGIE
Grundellaan 18, Hengelo (O)

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

De oktober-ultimo heeft op de geldmarkt nauwelijks spanningen doen ontstaan. Als gevolg van de periodieke uitkering aan de gemeenten op 25 oktober ten bedrage van omstreeks f. 300 mln., verkregen de bankkassen ruime aanvulling van de f. 220 mln., die zij enige dagen tevoren aan de Centrale Bank bij de terugkoop van schatkistpapier waren kwijt geraakt. De uitzetting der bankbiljetten-circulatie kon zonder moeite worden gefinancierd, evenals de bedragen aan belastingen, die aan de Schatkist, zij het in mindere mate dan een maand eerder, moesten worden overgemaakt. Reeds 1 november moest de Minister van Financiën de Rijksbeurs al weer openen omdat toen ruim f. 100 mln. schatkistpapier verviel. Inmiddels zijn de in het verkeer gebrachte bankbiljetten bezig terug te stromen. De ruimte op de markt wordt wel geïllustreerd door het teruglopen van de callgeldrente tot 1 $\frac{1}{4}$ pCt.

Het potje, dat bij De Nederlandsche Bank wordt gevormd in de vorm van een in vreemde valuta luidende verplichting van deze Bank is in de op 31 oktober eindigende zevendaagse periode verder met f. 30 mln. aangevuld, zodat het reeds f. 143 mln. bedraagt. Mocht de Staat hier achter zitten, dan geeft het gulden saldo van 's Rijks Schatkist niet meer volledig de omvang van de kas van de Staat aan.

Kapitaalmarkt.

Wanneer men van dag tot dag de koersontwikkeling ter beurze volgt, is het meestal moeilijk te bepalen op welk punt men zich op een bepaald moment bevindt. Het heeft daarom zijn nut zo nu en dan afstand te nemen en de gang van zaken over een langere periode te overzien. Doet men dit voor de tien maanden van 1960, die thans achter ons liggen, dan komen enkele tendenties duidelijk naar voren.

In de eerste plaats blijkt Amsterdam toch minder aan de leiband van New York te lopen dan wel eens wordt verondersteld. In het eerste kwartaal gold dit nog wel, zelfs in sterke mate, doch daarna zien wij een ontwikkeling, die wat de beweging aangaat, zich wel vrij nauw bij Wallstreet aansluit, doch wat het niveau betreft toch een belangrijke afwijking toont. Amsterdam is, vergeleken met begin 1960, namelijk aanmerkelijk boven het New Yorkse peil gestegen, zij het dat in de laatste weken van enige toenadering sprake is.

Merkwaardig is verder het beloop van de lokale fondsen. In het eerste halfjaar liepen de koersen van deze aandelen vrij nauwkeurig in de pas met die van de internationale. Daarna echter zijn zij hun eigen weg gegaan, waardoor zij al schommelend tot boven de internationalen zijn uitgekomen. Het tegengestelde deed zich, om bekende redenen, voor bij de scheepvaartfondsen.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	4 jan. 1960	H. & L. 1960a)	28 okt. 1960	4 nov. 1960
Algemeen	372	438 — 317	393	400
Intern. concerns	547	661 — 462	564	575
Industrie	268	360 — 231	324	328
Scheepvaart	187	189 — 149	167	170
Banken	190	238 — 177	216	216
Cultures enz.	154	160 — 134	150	153

Bron: A.N.P.—C.B.S.

Aandelenkoersen.

	f. 179,20	f. 124,40	f. 127,70
Kon. Petroleum	809	790	801
Unilever	835 $\frac{1}{2}$	1.196	1.220
Philips	51 $\frac{1}{2}$	468 $\frac{1}{2}$	475
A.K.U.	900	827	853
Kon. Ned. Hoogovens ..	270	325	330
Van Gelder Zn.	186 $\frac{1}{2}$	142	144 $\frac{1}{4}$
H.A.L.	340	404	408
Amsterd. Bank	166	147 $\frac{1}{4}$	149
Ver. H.V.A. Mij-en ...			

New York.

Koersgem. aand.

Dow Jones Industrials	679	578	596
-----------------------	-----	-----	-----

Effectieve rendementen obligaties.

	8 jan. 1960	28 okt. 1960	4 nov. 1960
Gem. looptijd			
3 pCt. Invest. cert. 4 jr.	3,73	3,51	3,55
4 $\frac{1}{4}$ pCt. Ned. 1959 ... 12 $\frac{1}{2}$ jr.	4,48	4,32	4,32
3 $\frac{1}{4}$ pCt. Ned. 1955 I. 17 $\frac{1}{2}$ jr.	4,31	4,20	4,20

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

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

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 stafpersoneel in de grote bedrijven.

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

DE TWENTSCHE BANK N.V.

Gecombineerde Maandstaat op 31 oktober 1960

Kas, Kassiers en Dag-geldleningen .. f	93.437.400,54	Kapitaal	f 49.000.000,-
Nederlands		Reserve	25.500.000,-
Schatkistpapier ..	426.700.000,-	Deposito's op Termijn ..	565.620.890,44
Ander Overheidspapier ..	97.531.691,41	Crediteuren	778.091.336,32
Wissels	27.676.729,54	Geaccepteerde Wissels ..	3.875.850,76
Bankiers in Binnen- en Buitenland.	155.840.657,28	Door Derden	
Effecten, Syndicaten en Waarden	73.997.243,63	Geaccepteerd	76.636,65
Prolongaties en Voor-schotten tegen Effecten ..	45.182.129,87	Kassiers en Genomen	
Debiteuren	549.914.642,97	Daggeldleningen ..	3.006.314,02
Deelnemingen (incl. Voorschotten) ..	7.173.903,65	Overlopende Saldi en	
Gebouwen	5.000.000,-	Andere Rekeningen ..	57.283.370,70
	<u>f 1.482.454.398,89</u>		<u>f 1.482.454.398,89</u>



Het Centraal Bureau voor de Statistiek te 's-Gravenhage vraagt een

WETENSCHAPPELIJK MEDEWERKER

voor zijn afdeling Landbouwstatistiek, sectie Veehouderij en steekproeven. Bij voorkeur een landbouwkundig ingenieur. Salaris: min. f. 573,— (excl. huurcomp.); over enkele jaren is een max. van f. 1113,— p. m. bereikbaar; aanstelling boven het minimum is mogelijk. Soll. met vermelding van motieven, personalia, opleiding en ervaring, gericht aan de afdeling Personeelszaken van het Centraal Bureau v. d. Statistiek, onder no. 04852/7188 (in linkerbovenhoek env. en brief) in te zenden aan het bureau Personeelsvoorziening v. d. Rijksoverheid, Prins Mauritslaan 1, Den Haag.

Adverteer in „E.-P.B.“

Het Economisch Instituut voor de Textielindustrie te Rotterdam

breidt zijn werkzaamheden (w.o. structurele en markt-onderzoekingen) uit. Hier ligt een interessante werkring, met veelvuldige contacten, voor een

ECONOMISCH DOCTORANDUS

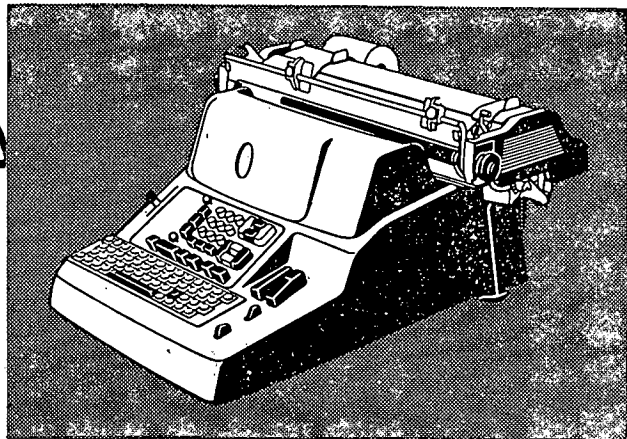
met enige ervaring in economische research. Permanente positie. Volledige sollicitatiebrieven te richten aan E.-S.B. 85-1, postbus 42, Schiedam.



HOLLANDSCHE SOCIETEIT VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.

Hoofdkantoor Nederland:
Herengracht 475, Amsterdam-C. tel. 221322
Head Office Canada:
1130 Bay Street, Toronto 5

...meer dan anderhalve
eeuw levensverzekering



De snelle boekhoudmachine met
twee telwerken, een volledig
schrijfmachine toetsenbord en vier
programma's op één werklinaal

Olivetti boekhoudmachines

Technische vestigingen, door geheel Nederland

RUYS

kantoomachines

AMSTERDAM
tel. 62611*

ROTTERDAM
tel. 117110*

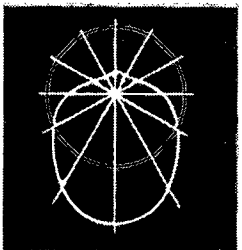
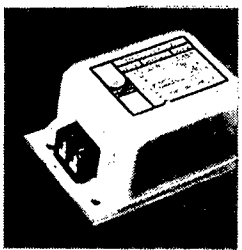
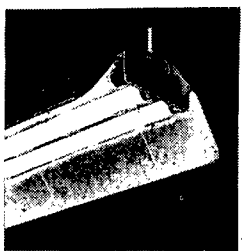
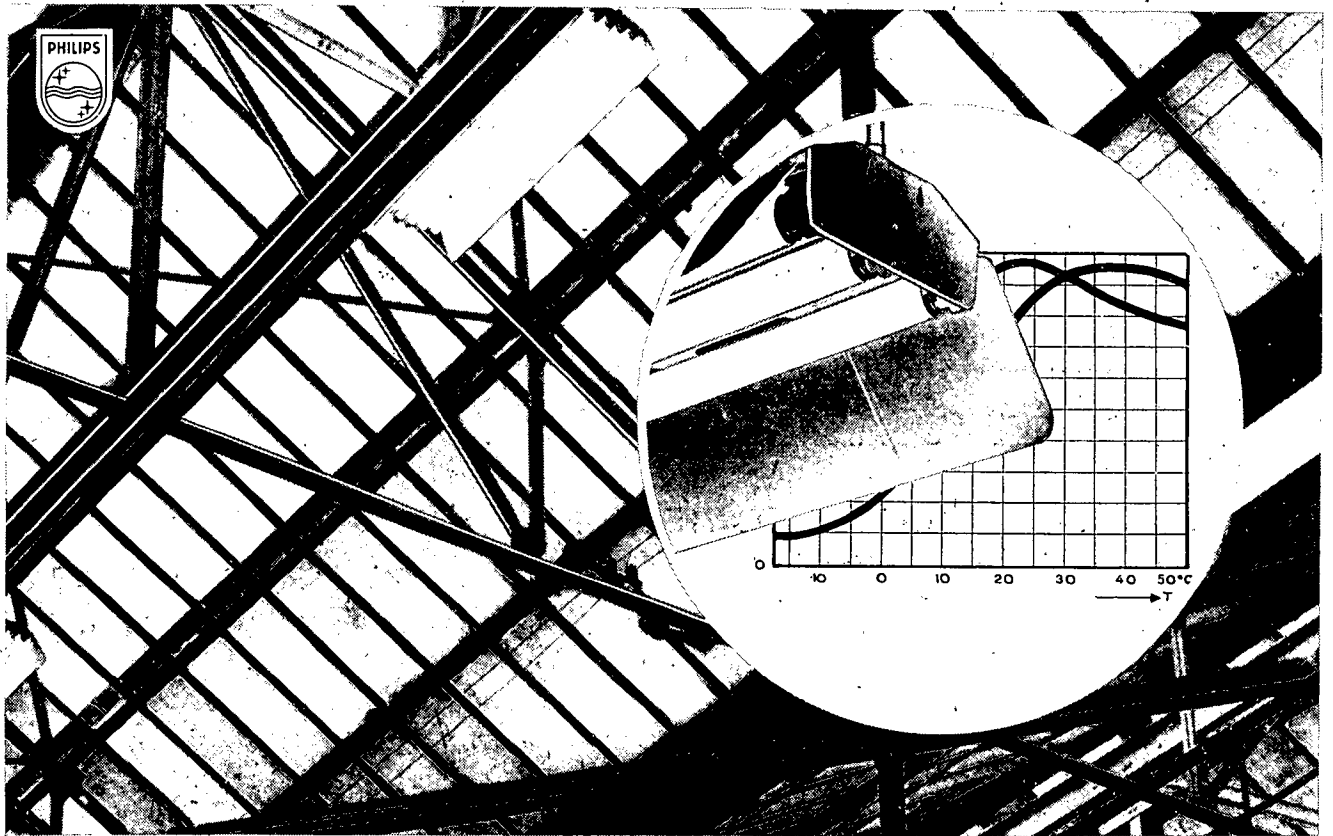
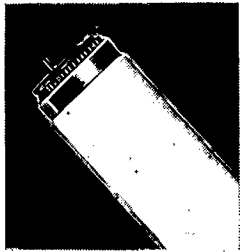
DEN HAAG
tel. 184160*

HAARLEM
tel. 14113

UTRECHT
tel. 29557*

GRONINGEN
tel. 22512*

ARNHEM EINDHOVEN
tel. 30446* tel. 22542



Betrouwbare verlichting. Het grote voordeel van een Philips 'TL' fluorescentieverlichtingsinstallatie is dat de gehele combinatie van onderdelen, zoals buizen, voorschakelapparaten en armaturen volledig op elkaar zijn afgestemd. Bij het ontwerpen van armaturen wordt door Philips rekening gehouden met de eigenschappen van buizen en apparaten met betrekking tot temperatuur, lichtverdeling en rendement. Nadere inlichtingen worden gaarne verstrekt door Philips Nederland n.v., Eindhoven.

PHILIPS VOOR LICHT

GLOEILAMPEN - 'TL' FLUORESCENTIELAMPEN - ARMATUREN - NEON

CENTRAAL BEHEER

ONDERLINGE VERZEKERINGEN VOOR HET BEDRIJFSLEVEN.

WET - RISICO

Bedrijfs-w.a.-verzekering.
Motorrijtuigverzekering: w.a.-dekking voor alle motorrijtuigen
f. 500.000,- per gebeurtenis
Ongevallenverzekering voor inzittenden van personenauto's.

BRAND - RISICO

Brand- en bedrijfsschadeverzekering voor industriële en
andere objecten. Belangrijke besparingen op de premie.
Verzekerd bedrag 2,1 miljard gulden.

MOLEST - RISICO

Molestverzekering: ingeschreven bedrag 8 miljard gulden.
Stormverzekering: verzekerd bedrag 1,1 miljard gulden.

VERVOER - RISICO

Transportverzekering van goederenzendingen in binnen-
en buitenland.

PENSIOEN - RISICO

Ouderdoms-, weduwen-, wezen- en invaliditeitsverzekering van
werknemers. Verzekerd bedrag 1,3 miljard gulden.
Belegd vermogen 310 miljoen gulden.

Bos en Lommerplantsoen 1, Amsterdam-West
Telefoon 134971 - Postbus 8400

... en hun auto?



Een Austin, natuurlijk!

Een auto waar zij samen trots op zijn. Een sportieve wagen met een motor die gehoorzaamt aan zijn wil. Een charmante lijn die haar ogen streeft. Ruimte, luxe en bovenal... stijl. De stijl van een Austin - de auto van hun keuze.



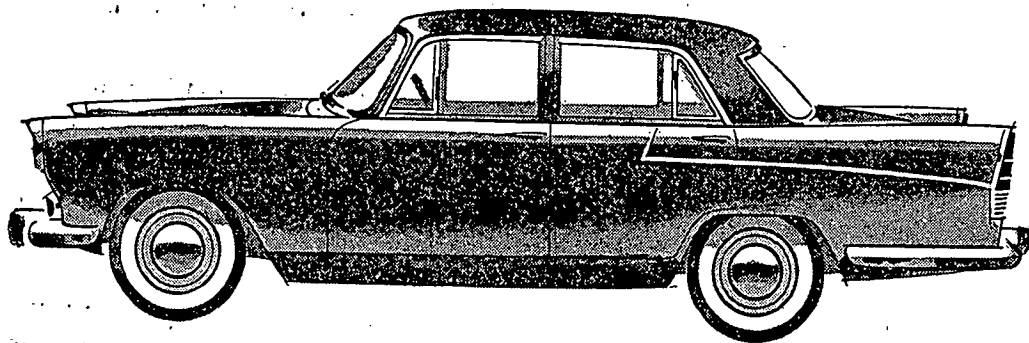
AUSTIN A55 CAMBRIDGE

Achter elke Austin staan de service en de 18 maanden garantie van de BMC organisatie.



Uitvoering compleet met: ● verwarming ● voorruitontdooier en luchtverversing ● zittingen met echt lederen bekleding ● ruitensproeiers ● dubbeltonige claxon ● speciale veiligheidsloten

f 8.990.-



Op aanvraag zenden wij U gratis een uitgebreide kleurenfolder, alsmede een kaart, die in vele kleuren een fleurig beeld geeft van de rijke bloemen- en bloesem pracht van Nederland.

R.S. Stokvis & Zonen N.V.



62917 B

Efficiency aan de frontlijn der bedrijfskolom

REDE

uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van
gewoon hoogleraar in de bedrijfshuishoudkunde aan de
Nederlandsche Economische Hoogeschool te Rotterdam
op donderdag 3 november 1960

DOOR

Prof. Dr. H. J. KUHLMEIJER



„Economisch-Statistische Berichten” van 9 november 1960

Efficiency aan de frontlijn der bedrijfskolom

Inleiding.

Het te behandelen onderwerp vraagt, als inleiding daartoe, in de eerste plaats onze aandacht voor enkele structurele wijzigingen van algemene aard, die zullen voortvloeien uit de overgang van de bestaande nationale markten naar de in uitzicht gestelde nieuwe marktvormen in Europa. Deze zijn, zoals bekend, de gemeenschappelijke markt der zes E.E.G.-landen, de zgn. „inner six”: Frankrijk, West-Duitsland, Italië, België, Luxemburg en Nederland, alsmede de (kleine) Vrijhandelszone van de zgn. „outer seven”, het Verenigd Koninkrijk, de drie Scandinavische landen (misschien ook nog Finland), Oostenrijk, Zwitserland en Portugal, en indien mogelijk en bij voorkeur een combinatie van beide.

De grotere marktform schept voor de industrie de gelegenheid om door middel van toenemende specialisatie, d.w.z. smallere assortimenten per bedrijfseenheid, de productieseries per artikel aanzienlijk te vergroten. De fabricagekosten zullen hierdoor in gunstige, dus dalende, zin worden beïnvloed, hetzij absoluut of relatief, hetgeen zeggen wil, dat de produktiekosten onder die omstandigheden lager worden dan zij anders bij het voortduren van bepaalde kostenstijgingen (door loonronden, werktijdverkortings) geweest zouden zijn.

Het op deze vergrote productieseries in te stellen industrieel apparaat zal (mede onder invloed van de bedoelde kostenstijgingen) tevens kapitaalintensiever worden. Mijn leermeester, Prof. Wisselink, heeft op deze te verwachten gang van zaken al herhaaldelijk gewezen.

De tussenhandel wordt relatief duurder.

Deze ontwikkeling heeft nu — gezien in de bedrijfskolom — met name voor de tussenhandel een uiterst belangrijke consequentie. Blijft deze handel zijn taken op even efficiënte wijze verrichten als thans, dan zullen de daaraan verbonden kosten — bij dalende industriële kostprijzen — een hoger percentage van de eindprijs der produkten gaan uitmaken. Dit handelsapparaat wordt dan ten opzichte van het industriële apparaat, dus verhoudingsgewijs, duurder.

Behalve deze en andere structurele veranderingen, verbonden aan de overgang naar grotere marktvormen — zoals bijv. een mogelijke artikel- of branchegewijze verlegging van de goederenstroom tussen producent en consument —, zullen in de nieuwe marktform ook thans reeds bestaande tendenties worden versterkt. Eén hiervan heeft onze bijzondere belangstelling en betreft de wijze van inkomensbesteding.

Bij toenemende welvaart neemt het inkomensdeel, dat besteed wordt aan de meest noodzakelijke levensbehoeften, af. Er wordt dan, ook procentueel, méér uitgegeven aan produkten die wij in het algemeen in de categorie van de wat minder dringende behoeften rangschikken. Het zijn nu veelal juist deze bestedingen (voor auto's, televisie,

koelkasten, wasmachines, tourisme e.d.), welke het leven verder kunnen veraangename en vergemakkelijken, waardoor de levensstandaard en ook de levens-allure stijgt. Op dit groter wordende deel der consumptieve bestedingen — in de Amerikaanse literatuur als „discretionary spending” aangeduid — komt een vloed van deels nieuwe, deels verbeterde produkten af. Omdat in de branches der duurzame gebruiksartikelen de invloed van het consumentenkrediet in al zijn vormen groot is, zijn repercussies in andere sectoren niet uitgesloten.

De toename in „discretionary spending” vindt ook in de bestaande nationale markten plaats, maar deze tendens zal, naar het zich laat aanzien, straks in de nieuwe marktform versterkt optreden.

Conjunctuurgevoeligheid neemt toe.

Zo kan het dus gebeuren, dat niet alleen bepaalde sectoren, maar tevens een gehele bedrijfskolom, conjunctuur- of laten we zeggen recessiegevoeliger worden:

1. door de toegenomen kapitaalintensiviteit der industrie, waar coûte que coûte constant hoge bezettingsgraden gehaald moeten worden, en

2. doordat haar eindprodukten in de verscherpte concurrentiestrijd om de voorkeur van de consumenten door andere artikelen worden verdrongen en zodoende in de resthoek van de vraag dreigen te belanden.

Om een dergelijke positie te ontlopen zullen toenemende kosten, zowel voor het verkrijgen van betere marktkennis als voor marktontwikkeling en -bewerking, moeilijk te vermijden zijn. Zo tekenen zich dan de contouren van een situatie in de nieuwe marktform af met enerzijds dalende produktiekosten en anderzijds stijgende distributiekosten, niet alleen in de handels- maar ook in de industriële sector, vooral wanneer de fabrikant bepaalde distributietaken overneemt (bijv. het adverteren voor merkartikelen). Waar blijft dan het voordeel van de grotere markt?

Het is in dit verband interessant om kennis te nemen van de resultaten van onderzoekingen omtrent de marges in de Amerikaanse distributiesector. Deze wijzen — op lange termijn — uit, dat de handelsmarges niet boven een bepaald, vrij stabiel, percentage van de verkoopdollar uitkomen. Voor textielprodukten, uit wól en katoen vervaardigd, ligt de gemiddelde bruto detailhandelsmarge zowel vóór als na de oorlog op 32 à 33 pCt. van de verkoopdollar.

Heeft de bestaande handel hetzij een hogere marge nodig of zet deze tegen die marge onvoldoende om, dan ziet men niet lang daarna nieuwe en goedkopere vormen van distributie ontstaan, zoals bijv. de „super market” in het levensmiddelenbedrijf en het „discount-house” voor — meestal, maar niet uitsluitend — duurzame consumptiegoederen. Bovendien zijn in dit land de distributiekosten voor de fabrikant in het algemeen aanzienlijk gestegen.

Het voordeel van grotere markteenheden.

Het voordeel van grotere markteenheden in Europa zal straks — wat de handel betreft — in de vorm van een relatief grotere omzettoename, dus snellere omzetgroei, ten deel vallen aan die individuele of groepen van detail- en groothandelsbedrijven, welke zowel hun kostenbesparingen — hetzij verkregen door toepassing van méér efficiënte distributietechnieken, hetzij door een meer rationele onderlinge samenwerking — als ook hun inzichten omtrent het verband tussen omzetsnelheid en marge in hun assortiments- en prijsbeleid aan de consument ten goede laten komen.

Zij zullen daardoor de meest voordelige aansluiting verkrijgen op de nieuwe mogelijkheden van uitbreiding der specialisatie in de industrie over een breder vlak. Zij zijn daardoor de wegbereiders voor en de goedkoopste schakel tussen massaverbruik en massaproductie.

Tegen de achtergrond van deze algemene beschouwingen zal nu vervolgens worden nagegaan hoe de textielbestedingen der consumenten over de bestaande detailhandelsvormen in een aantal Westeuropese landen worden verdeeld en welke trends alsmede welke verschuivingen in de relatieve belangrijkheid van deze distributiekanaalen inmiddels reeds zijn waar te nemen.

Distributiestructuur nog onvoldoende belicht.

Deze distributiesector is in Europa nog grotendeels terra incognita, maar daarom niet minder belangrijk. In feite strijdt iedere bedrijfskolom voor een zo groot mogelijk aandeel in het consumentenbudget. In deze strijd om de consumentengulden staat de detailhandel in het voorste gelid. Aan deze frontlijn wordt beslist hoeveel koopkracht aan elk der bedrijfskolommen toevloet.

De positie van, alsmede de bekendheid met de situatie aan deze frontlijn is zowel voor handel als industrie een levensbelang. De sleutel voor het succes van een bedrijfskolom ligt in wat Prof. Wisselink verticale efficiency heeft genoemd. Dit is de koppeling van industriële efficiency aan efficiency in de distributie.

Hoe belangrijk laatstgenoemde factor in dit verticale verband is, blijkt o.a. uit het feit, dat de distributiekosten gewoonlijk de grootste component van de eindprijs der produkten uitmaken. Zowel het aandeel van de grondstof- als dat van de produktiekosten wordt door het aandeel der distributiekosten overtroffen. Kostenbesparingen in dit deel van de verticale kostenstructuur, met name in de detailhandel, kunnen bovendien altijd direct in de prijs voor de consument tot uitdrukking worden gebracht. Daarenboven vormen de tendenties in de distributiesector, zowel in groot- als kleinhandel, een zeer belangrijk richtsnoer voor het industriële afzetbeleid. Om slechts één praktisch voorbeeld te noemen: waar promotie-activiteiten, om de verkoop te stimuleren, van de industrie uitgaan, hebben deze méér kans van slagen in afzetkanalen, die expansief zijn dan in die, welke in belangrijkheid teruglopen.

Om meer inzicht in deze materie te verkrijgen, heeft ondergetekende de ontwikkeling van de textielafzet in een achttal landen nader geanalyseerd en wel in Engeland, de landen der E.E.G. en Spanje. Ik wil hier gaarne mijn erkentelijkheid betuigen aan de Cotton Council International, onder wiens auspiciën deze research is verricht, voor

zijn medewerking, waardoor de eerste resultaten van deze studie thans aan U kunnen worden voorgelegd.

Het textielverbruik in West-Europa.

Omdat de consumptieve bestedingen voor textiel als uitgangspunt zijn gekozen, is een beschouwing over de ontwikkeling van het textielverbruik in West-Europa hier zeker op zijn plaats. Wij kunnen in dit opzicht kort zijn. Er wordt dienaangaande al vrij veel regelmatig gepubliceerd. De grote lijnen van dit beeld zijn wel bekend, zij het niet altijd even nauwkeurig. Ik baseer mij hier hoofdzakelijk op de resultaten van de onderzoekingen, welke op dit terrein worden verricht door de Wereldvoedsel- en Landbouworganisatie te Rome, de O.E.E.C. te Parijs, de centrale bureaus voor de statistiek en de nationale katoeninstituten in genoemde landen, alsmede door de grote internationale „man-made fiber” producenten.

Twee trends springen voor bedoelde landen duidelijk in het oog:

1. Alhoewel de textieluitgaven der consumenten in absolute zin belangrijk zijn gestegen in het afgelopen decennium, zijn zij als percentage der totale bestedingen ietwat teruggelopen. Waar deze gegevens tevens in constante prijzen aanwezig zijn, blijkt deze relatieve daling hetzij veel minder groot te zijn of zelfs niet te bestaan. De textielbestedingen houden zich dus beter dan vaak wordt aangenomen.

2. Het kwantitatieve textielverbruik per hoofd der bevolking, en daarmee het volume der textielverzorging, is in dit tijdvak voortdurend gestegen.

Deze ontwikkeling wijst er in ieder geval op, dat de consument voor hetzij een gelijk of kleiner deel van zijn totale uitgaven steeds méér, en wij mogen hieraan toevoegen ook steeds betere, waar voor zijn geld heeft gekregen. Ook Dr. W. T. Kroese wees hier terecht op in zijn recente inleiding voor de „International Federation” te Amsterdam.

Relatieve prijsdaling.

Deze voor de verbruikers verheugende ontwikkeling heeft echter nog een ander belangrijk aspect: beziet men in de achter ons liggende periode van tien jaar de prijsontwikkeling, dan blijkt, dat in genoemde Westeuropese landen de textielprijzen (zowel de groothandels- als kleinhandelsprijzen), het algemeen prijspeil (in beide prijsreeksen) en dus ook het algemeen kostenpeil onvoldoende hebben gevolgd. Hetgeen wil zeggen, dat voor de gereleveerde toegenomen kwantitatieve voorziening, en om een nog zo hoog mogelijk bestedingspercentage voor textiel bij de consument te bereiken, een veelal aanzienlijke relatieve prijsdaling nodig is geweest.

De vraag, naar welke fase in de bedrijfskolom deze relatieve prijsdaling zich grotendeels heeft verplaatst, lijkt mij niet zo moeilijk te beantwoorden. Toenemende specialisatie in de industriële sector en het daaruit voortvloeiende kostprijsvoordeel zijn hier ook nodig om de druk van deze relatieve prijsdaling te kunnen weerstaan. Evenals trouwens industriële concentratie, zoals nogmaals bepleit door Prof. Wisselink in zijn afscheidscollege.

De textieldistributie in West-Europa.

Vervolgens zullen wij in grote lijnen nagaan, waar de consumenten hun textielgoederen kopen en daarbij achtereenvolgens behandelen:

a) de orde van grootte der textielbestedingen in bedoelde landen;

b) enkele kenmerkende verschillen in de structuur van de textieldetailhandel in deze landen;

c) de afzetverhouding tussen het groot- en kleinwinkelbedrijf, als ook tussen het in textiel gespecialiseerde en het méér gedifferentieerde grootwinkelbedrijf;

d) de betekenis van de nieuwe, opkomende distributievormen, zoals de zelfbedieningszaak, de „super market”, het „discount-house” en het postorderbedrijf, voor de textielafzet, en waar nodig zal tevens aandacht worden geschonken aan

e) nieuwe vormen van Europese samenwerking in deze distributiesector.

De bedragen, welke jaarlijks bij de detailhandel in genoemde landen aan textiel worden besteed, liggen momenteel in de volgende orde van grootte:

TABEL I. *Uitgaven voor textiel in Euromarkt, Verenigd Koninkrijk en Spanje*

West-Duitsland	ca.	f. 15 mrd.
Frankrijk	ca.	f. 14 mrd.
Italië	ca.	f. 6½ mrd.
België-Luxemburg	ca.	f. 3½ mrd.
Nederland	ca.	f. 3 mrd.
<hr/>		
Euromarkt	ca.	f. 42 mrd.
Verenigd Koninkrijk	ca.	f. 14 mrd.
Spanje	ca.	f. 3 mrd.

Hier moet nog aan worden toegevoegd, wat de verbruikers van textiel rechtstreeks bij het ambacht inclusief de kleermaker, besteden. Voor de Euromarkt komt men dan op een geraamd totaal van ca. f. 45 mrd. Uit deze gegevens blijkt dus o.a. dat de Euromarkt, incl. Nederland — wat de textielbestedingen betreft — ca. 15 maal de omvang van onze eigen binnenlandse markt heeft.

Een jaarlijkse toename in deze bestedingen van ca. 2 à 3 pCt. wordt in de meeste dezer landen wel voor mogelijk gehouden, vooropgesteld dat dergelijke globale prognoses niet door het verdere conjunctuurverloop worden verstoord, hetgeen moet worden afgewacht.

De traditionele distributiestructuur.

De traditionele distributiestructuur wordt o.a. gekenmerkt door:

1) een groot aantal kleine detaillisten, niet zelden met zeer kleine winkeltjes aan huis, waarvan de opbrengst als bijverdiensten wordt beschouwd;

2) het grootwinkelbedrijf heeft vooralsnog beperkte betekenis;

3) meterwaren vormen een belangrijk deel van de toonbankverkoop;

4) er is naar verhouding weinig confectie, vooral in de sector van de dameskleding uit geweven stoffen;

5) de groothandelaar, resp. semi-groothandelaar neemt een vooraanstaande positie in;

6) voorts is er een levendige ambulante handel.

Een zodanige structuur treffen wij o.a. in Zuid-Europa aan: in Italië, in Spanje en in bepaalde delen van Frankrijk. Zij past bij landen en gebiedsdelen met een weinig koopkrachtige bevolking, derhalve met een betrekkelijk laag niveau van textielverzorging per hoofd der bevolking, waar weinig grote steden zijn met dikwijls slechte verbindingen naar en op het platteland. Daar verricht de ambulante textielhandelaar — vooral wanneer hij met zijn tijd is meegegaan en zich heeft gemotoriseerd, alsmede geregelde routes volgt — een zeer nuttige functie.

In tegenstelling tot zijn pousseer-activiteit staat, of liever zit, zijn collega op zijn ezeltje in Spanje. Ook hij oefent het beroep van reizend textielkoopman uit, maar dan als zijn „way of life”. Het aantal ambulante textielhandelaren — voor zover wij mogen afgaan op het aantal daartoe verstrekte vergunningen — bedraagt in Frankrijk ca. 27.000, in Italië zelfs 48.000, voor Spanje is hun aantal niet bekend. Deze categorie neemt in Frankrijk naar schatting ca. 4 pCt., in Italië niet minder dan ca. 15 pCt. van de textielafzet (in waarde) voor haar rekening. Hun aantal in genoemde landen is de laatste jaren stabiel gebleven. Ter vergelijking moge dienen, dat het aantal vaste verkoopplaatsen voor textiel in ons land ca. 18.000 bedraagt.

Hoe belangrijk de openbare vervoersmogelijkheden in deze Zuideuropese landen zijn, blijkt ook duidelijk uit het volgende beeld. In Valencia komt meer dan de helft van de textielomzet voor rekening van inwoners uit omliggende dorpen, die dank zij de bestaande vervoersverbindingen hun inkopen regelmatig in deze stad kunnen doen.

Een andere factor die — naast bevolkingsaantal, leefwijze, opbouw en gezinsstructuur, alsmede het beschikbare gezinsinkomen — van grote betekenis is voor de opvoering van het textielverbruik, niet alleen in deze gebieden, is de trek van het platteland naar de stad. Het Doxa-Instituut te Milaan heeft vastgesteld, dat het stedelijke gezin in Italië in doorsnee ca. 35 pCt. méér aan textiel uitgeeft dan het overeenkomstige plattelandsgesin. Dergelijke verschillen beperken zich niet tot Italië. Zij zijn overal aanwezig, ook al kunnen zij in bepaalde streken van bijv. West-Duitsland en ons land door de invloed van de televisie en de beschikbaarheid van een kleine auto minder worden. Wanneer voor de Franse economie voorspeld wordt, dat de komende 5 à 10 jaren ca. 1 miljoen mensen van het platteland naar de stad zullen verhuizen, dan komt zulks met name het textielverbruik ten goede. Bestudering van deze urbanisatietendities, die veelal een begeleidend verschijnsel zijn van voortschrijdende industrialisatie, is dan ook ter beantwoording van de vraag waar het textielverbruik verder kan worden opgevoerd uitermate belangrijk. Temeer, als wij bedenken, dat in Italië, Spanje en ook in Frankrijk de damesconfectie (uit geweven stoffen) naar verhouding nog maar weinig ontwikkeld is.

Met stijgende welvaart neemt het aandeel van de confectie in het kledingverbruik toe en loopt de verkoop van meterwaren procentueel terug. Maar met het niet alleen groter geworden, doch ook in samenstelling gewijzigde textielpakket, dienen zich andere, nieuwe distributievormen aan.

De opkomst van het grootwinkelbedrijf.

Het verst is deze ontwikkeling in Europa gevorderd in een land, waar wij misschien niet direct aan zouden denken als wij over nieuwe methoden spreken, nl. Engeland. De structuur van de textieldistributie in dit land is wel de tegenpool van de hierboven geschetste traditionele structuur. Andere Westeuropese landen als West-Duitsland, Frankrijk (ten dele) en Benelux liggen in dit opzicht tussen Engeland en Zuid-Europa in.

Engeland kenmerkt zich algemeen economisch o.a. door een vrij hoog koopkrachtniveau en een daarbij behorend textielverzorgingspeil; het heeft een zeer hoge urbanisatie-

graad (ca. 80 pCt. der bevolking woont in of nabij steden). Er is inmiddels in dit land een aantal moderne industrieën ontstaan.

In de textieldistributiesfeer overheerst nu het grootwinkelbedrijf. Wat op het gebied van de grootwinkelbedrijven in de textielsector in continentaal Europa tot stand is gebracht, hetgeen niet weinig is, staat bij Engeland ver in de schaduw. De Engelse distributiecensus 1957 verschaft hierover interessante gegevens. Onder grootwinkelbedrijf verstaat men hier in het bijzonder die filiaalbedrijven, welke méér dan 9 vestigingen hebben. Er waren in dat jaar o.a.:

- 87 grootwinkelbedrijven in de dameskledingsector met 3.409 winkels en een gezamenlijke jaaromzet van £ 244 mln.;
- 74 grootwinkelbedrijven in de herenkledingsector met 3.741 winkels en een gezamenlijke jaaromzet van £ 108 mln.;
- 525 warenhuizen met een gezamenlijke textielomzet van £ 205 mln. per jaar en
- 2.513 „variety and other general stores”, d.w.z. kleinwarenhuizen en gemengde zaken met een jaaromzet van £ 136 mln. aan textiel.

Daarnaast zetten de verbruikscoöperaties £ 74 mln. aan textiel om. Zodoende nam het grootwinkelbedrijf gezamenlijk in 1957 nagenoeg 58 pCt. van het jaarlijkse textielverbruik voor zijn rekening. Dit aandeel bedroeg in 1950 nauwelijks 50 pCt.

Om een indruk te geven van de omvang van enkele dezer firma's noemen wij als voorbeelden: Burton, met minstens 600 winkels; United Drapery Stores, met ca. 873 filialen, en „last not least” Marks and Spencer, met 237 filialen en een jaaromzet in textiel van meer dan £ 110 mln.

Vervolgens ter vergelijking enkele grote continentale concerns: in Frankrijk (met zijn veel lagere urbanisatiegraad): Conchon-Quinette, met 84 filialen en Sigrand, met 30 filialen; in Italië: Germani Scappino, met 61 filialen en in Nederland en West-Duitsland: C. & A. Brenninkmeijer, met ca. 62 filialen, waarvan 26 in Nederland (uitgezonderd de ca. 23 Engelse vestigingen). Uit deze vergelijking blijkt dus, dat het verschil met Engeland zeer groot is.

Dat desalniettemin ook in de landen van de Euromarkt de invloed van het grootwinkelbedrijf in de periode 1957-1959 belangrijk is, komt mede door een enigszins andere definiëring. Gewoonlijk neemt men op het continent als criterium een jaaromzet van f. 1 mln., resp. DM 1 mln. in West-Duitsland. Op deze basis komt men dan tot het volgende aandeel der grootwinkelbedrijven in de binnenlandse textielafzet:

In West-Duitsland bedraagt dit percentage ca. 56. In België ligt hun aandeel vermoedelijk in de orde van grootte van 50 pCt., ondanks de tot voor kort geldende grendelwet (loj de cadena) die sedert 1937 de oprichting en uitbreiding der warenhuizen in plaatsen met minder dan 50.000 inwoners verbood. Deze wet is thans door een soortgelijk „gentlemen's agreement” vervangen.

Voor Nederland lezen wij in de Middenstandsnota 1958, dat het grootwinkelbedrijf ca. 45 pCt. van de textielafzet voor zijn rekening neemt. Sommigen menen dat deze schatting aan de hoge kant is en dat het bedoelde percentage dichter bij de 40 ligt.

In Frankrijk is hun aandeel naar schatting ongeveer 30 pCt. Opgemerkt zij, dat in dit land fiscale dicriminatie tegen het „succursalisme” bestaat. Organisaties met méér

dan 4 filialen, uitgezonderd de verbruikscoöperaties, betalen een hogere „patente” belasting. Voor Italië wordt het aandeel der grootwinkelbedrijven op ca. 12 à 13 pCt. van het totaal geraamd.

Voor Spanje is het zeer moeilijk om zelfs ook maar een schatting te geven.

Chatting te geven. Door deze gegevens in een reeks van afnemende belangrijkheid te groeperen ziet men duidelijk bepaalde tempoverschillen in de ontwikkeling tussen de landen. Overal is echter deze vorm van detailbedrijf, mede gesteund door de urbanisatietendens, in opmars.

Voor Engeland vermeldde ik reeds, dat hun aandeel van nauwelijks 50 pCt. in 1950 tot nagenoeg 58 pCt. in 1957 is gestegen. In ons land rekenden wij ca. tien jaar geleden nog met een percentage van ca. 33 als aandeel van het grootwinkelbedrijf tegen thans ca. 40 à 45 pCt.

Om op Spanje terug te komen: in Madrid en Barcelona wordt naar alle waarschijnlijkheid nu reeds door de grootwinkelbedrijven méér omgezet dan door de andere textiel-detailisten tezamen.

In Italië zal deze tak van detailhandel in de komende jaren steeds meer van zich doen spreken. Trouwens, met de Euromarkt in wording, behoeven de activiteiten van deze grote detailisten zich geenszins te beperken tot het eigen land.

Verschillende typen van grootwinkelbedrijven.

Hoe ontwikkelt zich nu de textielafzet bij de voornaamste typen van grootwinkelbedrijven? Wij maken daarbij een onderscheid tussen het in textiel gespecialiseerde grootwinkelbedrijf — wiens bestaan hetzij geheel of nagenoeg geheel van textiel, d.i. meestal kleding, afhangt — en het méér gedifferentieerde grootwinkelbedrijf, d.i. zowel het grootwarenhuis als het kleinwarenhuis, welke beide verschillende groepen artikelen brengen — het kleine warenhuis in een beperkter assortiment en gewoonlijk in de lagere prijsklassen.

Het is opvallend, dat het concentratieverschijnsel zich in de diverse landen op geheel verschillende wijze manifesteert. In Engeland heeft het gespecialiseerde grootwinkelbedrijf, dus met name het kledingfiliaalbedrijf, met méér dan 9 filialen, zeer grote successen geboekt. Dit moge uit onderstaande opstelling blijken.

TABEL 2.

Detailhandelsverkoop van kleding (inclusief schoeisel) in Groot-Brittannië, 1950 en 1957

	1950	1957
Totale verkoop	£ 1.068,1 mln. = 100 pCt.	£ 1.435,4 mln. = 100 pCt.
waarvan door:		
coöperaties	6,9 „	5,6 „
warenhuizen	13,0 „	13,2 „
postorderbedrijven	2,2 „	4,3 „
andere grootwinkelbedrijven a)	27,8 „	34,8 „
andere detailisten	50,0 „	42,1 „

a) Met méér dan 9 filialen („clothing multiples”).
Bron: Board of Trade Journal, 2 oktober 1959, op basis van gegevens der distributiecensus.

Laat men de post schoeisel uit deze vergelijking weg, dan blijkt het aandeel van deze zgn. „clothing multiples” te zijn opgelopen van ca. 28 pCt. in 1950 tot ca. 36 pCt. van het kledingverbruik in 1957.

Het warenhuisaandeel ligt aanzienlijk lager: voor kleding-, huishoud- en woningtextiel tezamen op ca. 16 pCt., hetwelk vrij stabiel blijkt te zijn. Opmerkelijk is voorts

de groei in de textielafzet bij de kleinwarenhuizen (al blijkt deze niet in bovenstaande tabel) en bij de postorderbedrijven.

In West-Duitsland zijn het daarentegen zowel de warenhuizen als de grote textielzaken met een jaaromzet van minstens DM 1 mln., die een steeds groter aandeel van de textielomzet naar zich toetrekken. In tegenstelling tot de situatie in Engeland heeft hier het niet uitsluitend in textiel gespecialiseerde, dus het meer gedifferentieerde grootwinkelbedrijf, zijn aandeel het meest uitgebreid, nl. van ca. 20 pCt. in 1950 tot bijna 34 pCt. van het totaal in 1959.

In deze cijfers is ook het aandeel van de grote, niet gespecialiseerde, postorderbedrijven begrepen. Het aandeel van de textielzaken (groot- en kleinwinkelbedrijf tezamen) daalde derhalve van ca. 80 pCt. tot ca. 66 pCt. van het totaal in dit tijdvak. Deze daling kwam echter geheel voor rekening van de middenstandszaken, omdat de gespecialiseerde grootwinkelbedrijven hun omzetaandeel eveneens verder wisten uit te breiden.

TABEL 3.

Relatieve belangrijkheid der textieldistributiekkanalen in West-Duitsland, 1957 en 1959

	in procenten van de jaarlijkse textielomzet	
	1957	1959
<i>Niet gespecialiseerde zaken</i>		
groot- en kleinwarenhuizen	18,4	20,2
postorderbedrijven	4,7	6,2
coöperaties	0,5	0,6
gemengde zaken	6,8	6,8
	30,4	33,6
<i>Gespecialiseerde zaken</i>		
inclusief gespecialiseerde postorderbedrijven	69,6	66,2
	100	100
Totaal	DM 16,3 mrd.	DM 16,8 mrd.
	excl. ca. DM 1 à 2 mrd. via het ambacht	

Bronnen: Statistiek der Omzetbelasting; Textielomzet volgens officiële statistische gegevens.

Ook in Frankrijk, evenals in West-Duitsland en in tegenstelling tot Engeland, heeft het niet gespecialiseerde, dus het gedifferentieerde grootwinkelbedrijf een zeer grote omzettoename te zien gegeven. Het aandeel der groot- en kleinwarenhuizen steeg naar schatting van ca. 8 pCt. in 1952 tot ca. 13 pCt. van de textielafzet in 1959. Dit betreft dan, zoals gezegd, de afzetzijde. Aan de inkoopkant is de concentratie nog belangrijker. Hier nemen wij — evenals in België — waar, dat het grootwarenhuis, vaak in samenwerking met een daaraan verbonden kleinwarenhuis, het inkoopmiddelpunt wordt voor een aangesloten groep van zgn. middenstandswareshuizen in de provincie. Welke omvang dit verschijnsel in Frankrijk heeft aangenomen, moge blijken uit de volgende omzetcijfers, die op alle goederen betrekking hebben.

De concerns Printemps en Prisunic kopen via de SAPAC-organisatie tevens in voor méér dan 350 affiliés in de provincie. De omzet in 1959 van Printemps (met 21 filialen) bedroeg 440 mln. (nieuwe) franken; tezamen met 81 affiliés: 559 mln. (nieuwe) franken. Prisunic zette in dit jaar (met filialen) voor 287 mln. (nieuwe) franken om; met 271 affiliés tezamen: 1.526 mln. (nieuwe) franken, dus méér dan het vijfvoudige van de eigen omzet. Op dezelfde wijze

kopen Galeries Lafayette en Monoprix via de SCA-organisatie in en zo zijn er nog andere voorbeelden.

In België heeft Priba ca. 125 affiliés en zijn activiteiten houden niet bij de grens op, gezien een recente vestiging in Nijmegen. Over deze vorm van associatie — het vrijwillig filiaalbedrijf — zullen wij in de toekomst meer horen. Het is een zakenbeleid, waardoor men snel in omzetbelangrijkheid kan stijgen zonder dat daarvoor direct (misschien wel later bij eventuele overname) grote investeringen voor het op- en inrichten van eigen filialen nodig zijn.

Vermelden wij verder, dat het aandeel der warenhuizen in de textielafzet in Italië op ca. 7 pCt. wordt geraamd.

De relatieve posities der voornaamste distributiekkanalen in Frankrijk en Italië staan in onderstaande tabellen vermeld. Voor de Benelux zijn overeenkomstige ramingen niet beschikbaar.

TABEL 4.

Relatieve belangrijkheid der textieldistributiekkanalen in Frankrijk, 1959

	in procenten van het geschat textielverbruik a)
Ambulante handel b)	3,7
Groot- en kleinwarenhuizen	13,2
Kleding-filiaalbedrijven	11,8
Alle overigen	71,3
Totaal	100
	= ca. 1.900 mrd. (oude) Fr. franken in 1959

a) Textielverbruik volgens gegevens van Credoc, Parijs.

b) Op basis van omzet 1957.

Bron: Officiële indexcijfers, waar nodig aangevuld met schattingen uit de textielhandel.

TABEL 5.

Relatieve belangrijkheid der textieldistributiekkanalen in Italië, 1958

	in procenten van het geschat textielverbruik a)
Ambulante handel	15
Groot- en kleinwarenhuizen	7
Kleding-filiaalbedrijven	5-6
Alle overigen	72-73
Totaal	100
	= ca. 1.090 mrd. lire in 1958

a) Textielverbruik volgens officiële statistische gegevens.

Bron: Op basis van schattingen uit de textielhandel.

De positie der grootwarenhuizen.

Vervolgens nog enkele opmerkingen over de grootwarenhuizen. In het algemeen heb ik de indruk, dat de verkoop van textiel bij een aantal Westeuropese grootwarenhuizen procentueel aan het teruglopen is t.o.v. de eigen totale omzet. Maar deze procentuele daling (in eigen huis) wordt veelal gecompenseerd door hun algemene groeitempo, en door uitbreiding van het textielassortiment in de vaak met hen gelieerde kleinwarenhuizen, waar textiel normaal een veel geringer deel van de omzet uitmaakt dan in het grootwarenhuis. Hierdoor weten de warenhuizen hun positie in de totale textielafzet te behouden en zelfs op te voeren, zoals wij reeds voor West-Duitsland en Frankrijk uiteen hebben gezet.

In West-Duitsland is deze situatie wel het duidelijkst zichtbaar. Omstreeks tien jaar geleden bedroeg het textiel-aandeel bij grootwarenhuizen, zoals het Karstadt en Kaufhofconcern, nog ruim 60 pCt. van hun omzetten;

thans ligt het dichterbij de 55 pCt. Desalniettemin is het aandeel der warenhuizen in de totale textielafzet verder gestegen, nl. van 18 pCt. in 1957 tot 20 pCt. in 1959. De wederopbouw en het weder in bedrijf stellen van de in de oorlog verwoeste vestigingen komen natuurlijk in deze cijfers, juist in dit land, tot uitdrukking.

Het valt op, dat het textielaandeel in de grootwarenhuizen in de bezochte landen in doorsnee tussen de 50 en 60 pCt. van hun totale omzet ligt. Een voortgezette daling naar zelfs 45 à 50 pCt. wordt niet uitgesloten geacht. De warenhuizen schenken thans meer aandacht aan duurzame consumptiegoederen, meubelen en ook levensmiddelen. Zij hebben nu eenmaal het voordeel van een bepaalde flexibiliteit, zowel qua assortiment als qua seizoen, zij beschikken — evenals trouwens de kledingmagazijnen — over grote etalages en bezitten voorts de middelen om door regelmatige en grote advertenties in de dagbladen de lezers attent te maken op die artikelen, welke in hun assortimentsbeleid passen.

Zoals wij reeds hebben uiteengezet, zegt deze relatieve achteruitgang van textiel in de warenhuisomzetten nog niets over hun procentueel aandeel in de textielafzet. Zolang hun groeitempo bovenstaande daling blijft compenseren, zal het warenhuisaandeel blijven toenemen. Vele grootwarenhuizen behalen reeds zeer hoge verkoopresultaten per m². Het zal daardoor wel steeds moeilijker worden om dergelijke resultaten verder op te voeren, mede gezien de toenemende verkeersperikelen in de stadskernen van de grote Europese bevolkingscentra. Dat hier grote problemen kunnen ontstaan, leert ons de situatie in Amerika en Engeland. Een bekend Amerikaans artikel over dit onderwerp heeft de veelzeggende titel: „Department stores on uneasy street”.

In Engeland hebben de warenhuizen nog slechts kort geleden een periode van concentratie meegemaakt, die veel van sanering weg had. Een dergelijke situatie moeten de Europese grootwarenhuizen zien te vermijden. Hun belangstelling voor „super markets” (in West-Duitsland) en middenstandswarenhuizen (in Frankrijk, België en Nederland) is in dit verband te memoreren.

Ook hun promotie-activiteiten, die erop gericht zijn een nieuwe „European way of life” zichtbaar te maken, mogen niet onvermeld blijven. Inmiddels hebben de warenhuisconcerns zich in een vijftal Europese organisaties gegroepeerd, t.w.:

Communauté Européenne de Grands Magasins, met 4 leden, te Düsseldorf; Intercontinental Group of Department Stores, met 18 leden, te Lausanne; Association Commerciale Internationale, met 9 leden, te Brussel; Union Internationale de Magasins, met 11 leden, eveneens te Brussel; Réunion Internationale des Magasins à prix uniques, met 6 leden, te Parijs.

De situatie bij de middenstand.

De opmars van het grootwinkelbedrijf impliceert, dat de relatieve positie van het middenstandsbedrijf (exclusief de ambulante handel) nagenoeg overal terugloopt. Dat hun aantal zeer groot is, moge blijken uit tabel 6.

Dit komt in de Euromarkt dus neer op rond 270.000 middenstandszaken in textiel (waaronder zeer vele kleine) die tezamen met ca. 30.000 à 40.000 kleine gemengde zaken méér dan 300.000 verkooppunten uitmaken. Daar komen dan nog een kleine 100.000 ambulante handelaren in textiel bij.

Deze constellatie is ten dele het gevolg en een over-

TABEL 6:

Aantal middenstandszaken in Euromarkt, Engeland en Spanje

België/Luxemburg:	ca. 50.000
Frankrijk	: ca. 65.000 (plus nog ca. 5.000 kleine, gemeinde bazars en galeries)
West-Duitsland	: ca. 80.000 (plus nog ca. 28.000 kleine gemengde zaken)
Italië	: ca. 61.000 (uitgezonderd tweedehands kledingwinkels)
Nederland	: ca. 17.000
<hr/>	
Euromarkt	: ca. 270.000 (plus ca. 30.000 à 40.000 kleine gemengde zaken)
Engeland	: ca. 53.000
Spanje	: ca. 40.000

blijfsel van de zware depressie in de jaren dertig, toen er een ware vlucht in het distributiewezen plaatsvond.

Het „Rationalisierungs-Gemeinschaft des Handels”, in Keulen, heeft nog niet zo lang geleden een steekproefgewijs onderzoek gehouden bij een 30-tal flinke textielzaken, met jaaromzetten variërend van 100.000 DM — 250.000 DM, waarbij o.a. bleek:

- dat er veelal nog een ouderwetse winkeloutillage en wijze van uitstellen der goederen was;
- dat de winkeliers onvoldoende kennis bezaten van hun kostenstructuur en de omzetsnelheid van hun artikelen, en
- weinig of niets afwisten van die belastingen, welke op hun zaak van toepassing waren.

Wij hebben de indruk, dat een dergelijke situatie symptomatisch is voor verreweg het grootste gedeelte van het middenstandsbedrijf in West-Europa. Van het streven naar en het opvoeren van de efficiency komt in een dergelijke entourage meestal niet veel terecht. De middenstand staat er helaas ook niet altijd voor open.

Niettemin bestaan er voor deze groep soms bepaalde aangename compensatiemogelijkheden, zoals bijv. in Frankrijk. Als men daar de fiscus ervan kan overtuigen dat de winkelomzet (althans op papier) niet boven de ca. 40 mln. (oude) franken per jaar uitkomt (in het verleden was dit bedrag lager), wordt men fiscaal niet naar rato van de omzet belast, maar volgens een „tax forfait”, wat zoveel als verlicht tarief betekent, hetgeen een niet te onderschatten meevaller is. Verlichting van de belastingdruk, hoe welkom overigens ook, is echter niet alleen heel iets anders dan het vergroten van de efficiency, maar kan in dit verband bovendien nog een averechtse uitwerking hebben. Nederland vormt op de bovengeschetste ontwikkeling in meerdere opzichten een gelukkige uitzondering, mede dank zij het werk onzer middenstandsorganisaties.

Nieuwe distributiemethoden.

Vervolgens enkele opmerkingen over nieuwe distributiemethoden. De levensmiddelensector loopt hier duidelijk voorop. Zelfbediening en „super market” hebben dit soort artikelen in de sfeer der impulsaankopen getrokken, toen bleek dat het assortiment niet tot zijn recht kwam omdat de consument het onvoldoende zag.

In Amerika zijn de „super markets” — gezien het veel hogere loonpeil — er bovendien in geslaagd om de distributiekosten aanmerkelijk te reduceren, nl. van ca. 30 pCt. tot ca. 20 pCt. van de verkoopdollar. Deze kostenverlaging werd ten dele verhaald op zowel de consument (die nu bij de werkzaamheden is ingeschakeld) als op de fabrikant (die in voorgeschreven verpakkingen moest gaan leveren en zich dienovereenkomstig moest installeren). Aan de procentuele daling van de uitgaven voor levensmiddelen t.o.v. de totale bestedingen kwam echter door deze ontwikkeling een einde.

In West-Europa is volgens een mededeling van Dr. Henksmeier, directeur van het „Institut für Selbstbedienung”, in Keulen, het aantal zelfbedieningszaken in de levensmiddelenbranche gestegen van ca. 200 in 1948 tot ca. 23.000 per ultimo 1958, daarbij Frankrijk en Denemarken niet meegerekend. Deze expansie is nog in volle gang. In sommige van dit type winkels wordt ook wel enige textiel verkocht, maar dit heeft voornamelijk niet veel te betekenen. Een typisch voorbeeld van zelfbedieningszaken in textiel is een aantal dassenwinkels in West-Duitsland. Naar verluidt zouden de zijdenwevers van Krefeld en omgeving bij de financiering betrokken zijn.

De nieuwe distributievorm voor meestal duurzame consumptiegoederen is het zgn. „discount-house”. Door de marges op deze artikelen aanzienlijk te reduceren, hebben zij een gevoelige snaar bij de consument getroffen. Deze gaat blijkbaar eerder tot het aanschaffen van dit type, vrij dure, goederen over wanneer hem door middel van een vergelijkende prijs één vaak niet onbelangrijk prijsvoordeel wordt geboden, althans wordt zichtbaar gemaakt. Inmiddels zijn er ook enkele „discount-houses” voor textiel opgericht. Eén firma, met 6 filialen, zetelt in Nederland en een andere is niemand minder dan Leclerc in Frankrijk, met 3 textielwinkels in Parijs en 1 in Brest. De prijzen bij Leclerc zijn ca. 20 à 40 pCt. lager dan bij de concurrenten, maar voor een juiste beoordeling zou men natuurlijk ook over kwaliteiten moeten beschikken. Voornamelijk is dus ook het „discount-house”, evenals de zelfbedieningszaak, van zeer geringe betekenis voor de textielafzet.

Anders staat het echter met de postorderbedrijven. Deze hebben zonder twijfel de meest spectaculaire, nieuwe ontwikkeling in de textieldistributie in de na-oorlogse periode onttekend. In Engeland steeg het aandeel der verzendhuizen van ca. 2 pCt. in 1950 tot ruim 4 pCt. van de textielomzet in 1957. Men neemt algemeen aan, dat deze verkopen sindsdien jaarlijks met ca. 15 pCt. toenemen. De omzet is voor ca. 60 à 70 pCt. in handen van een drietal grote firma's: Littlewoods, Great Universal Stores en Grattan Warehouses.

In 1957 bedroeg het aandeel der postorderbedrijven in West-Duitsland al niet minder dan 8 pCt. van de totale textielafzet en ook hier stijgen de omzetten naar schatting met jaarlijks 15 pCt.

Deze vorm van detailhandel is eveneens in Nederland, België en Frankrijk sterk toegenomen. Hij is in Italië en Spanje minder bekend. De populariteit van het kopen per post wordt aan verschillende factoren toegeschreven, w.o. het verplicht sluiten der warenhuizen op zaterdagmiddag (behalve de eerste zaterdag van de maand) in West-Duitsland, het plaatselijk onbekend blijven van genoten consumentenkredieten, rustige voorselectie uit vaak fraai uitgevoerde catalogi, ruilen zonder commentaar, en is mede het gevolg van verkregen nationale bekendheid door de commerciële televisie, zoals bijv. in West-Duitsland.

Prototypen op het continent zijn de beide Westduitse firma's Neckermann in Frankfurt en vele andere plaatsen en Quelle in Fürth. Elk dezer bedrijven zet meer dan ½ mrd. DM per jaar om, waarvan bij beide bedrijven méér dan 60 pCt. aan textiel. Quelle — begonnen als regionaal grossier — is het grootste mailorderbedrijf. Neckermann heeft bovendien ca. 70 normale detailzaken, die ongeveer 1/3 van zijn omzet binnenhalen. Beide firma's zullen de komst van de Euromarkt wel in hun expansieprogramma's verdisconteerd hebben. Bovendien zijn er in West-Duits-

land nog ca. 500 andere verzendhuizen, die textiel verhandelen.

Een geheel nieuwe variant is het zgn. „Kataloggeschäft” in voornamelijk textielgoederen van vrijwillig filiaalbedrijven in de levensmiddelensector in West-Duitsland, t.w. door Spar, Fachring en Afu.

Deze ontwikkeling als ook de groei van het meer gedifferentieerde grootwinkelbedrijf laat ons in Nederland zien dat branche-vermenging een modern verschijnsel is. Een recente studie: „La concentration du commerce en France depuis 1950” van Madame Françoise Carrière bevestigt zulks.

Wanneer de kosten blijven oplopen, zoals in het recente verleden en de winsten dreigen te verkleinen, is voortdurende omzetvermeerdering noodzakelijk. Het door de kostendruk omhoog gestuwde „break-even point” kan dan via hogere omzetten naar grotere eenheden wijzen, hetzij qua bedrijf hetzij qua organisatie.

Associatievormen, zoals inkoopcombinaties en het oorspronkelijk vrijwillig filiaalbedrijf, d.w.z. detaillisten om grossiers gegroepeerd, kunnen op hun terrein zeer nuttig werk verrichten. Opgemerkt zij, dat textielinkoopcombinaties vooral belangrijk zijn in West-Duitsland en Nederland. In West-Duitsland loopt naar schatting ca. 10 pCt. van de totale textielomzet via deze combinaties naar de leden. In ons land vermelden de inkoopcombinaties altijd het percentage dat de gezamenlijke omzet der leden van de binnenlandse textielafzet uitmaakt, hetgeen ca. 28 bedraagt. Welk gedeelte hiervan door de inkoopcombinaties wordt betaald, of waarvoor deze garant zijn, is niet bekend. Er zijn in dit opzicht wel eens schattingen van 60 à 70 pCt. genoemd.

De internationale activiteiten van de grote inkoopcombinaties verdienen hier evenzeer vermelding. Interessant is in dit verband de metamorfose van inkoopcombinatie tot vrijwillig filiaalbedrijf, zoals Seldis deze heeft ondergaan in Frankrijk. Het pousseren van de verkoop staat thans voorop. Ca. 20 grossiers en 5.400 detaillisten zijn lid van deze associatie, die haar zetel in Parijs heeft. Enige tijd geleden heeft Seldis aansluiting gezocht bij de Kutegro-organisatie in West-Duitsland. Samen vormen zij nu de Euro-Seldisgroep. Een soortgelijke associatie Sermo zetelt in Bordeaux. Men zou hieruit de indruk krijgen, dat in Frankrijk thans aan het vrijwillig filiaalbedrijf de voorkeur wordt gegeven boven de inkoopcombinatie.

Consequenties van het grootwinkelbedrijf voor de industrie.

Het is inmiddels geenszins uitgesloten, dat toch een steeds groter deel van de consumentenvraag bij het grootwinkelbedrijf terecht komt. Voor de producenten van textiel heeft zulks bepaalde consequenties. Mr. C. E. Harrison, President van de Kamer van Koophandel in Manchester en zelf textielabrikant, drukte zich vorig jaar op de Harrogate-conferentie als volgt hierover uit:

„The concentration of a large volume of sales in the hands of a few retailers arises from the rapid growth in chain stores, mail-order business and financial grouping of department stores, and other retailers.

The effect of this concentration... indicates some gains in the efficiency and some losses in power and influence for the producer. There is an enormous impact on the price and production structure of fluctuations in buying policy on the part of big consumers. A decision to go „long” or „short” has a profound effect on producers' order books”.

Men kan hieraan nog toevoegen, dat het efficiënte

Engelse grootwinkelbedrijf in 1957 met ruim 10 pCt. hogere brutomarges werkte dan in 1950. De gepubliceerde, officiële gegevens van de distributiecensus 1957 wijzen bevredigend uit, dat in dit land de groep van kleding-filiaalbedrijven (met méér dan 9 vestigingen) zowel de laagste bruto marge als de hoogste gemiddelde omzetsnelheid heeft. Wanneer het nu juist deze groep van de „clothing multiples” is, die haar afzetaandeel zo belangrijk heeft weten te vergroten, dan is zulks mede toe te schrijven aan haar commerciële beleid, door beter verband te leggen tussen genoemde factoren, het assortiment en de verkoopprijzen. Zij is dan ook een goed voorbeeld van efficiënte distributie.

De relatieve positie van de zelfstandige middenstandszaak.

Blijft de periode van stijgende welvaart aanhouden, dan zal ook de zelfstandige middenstandszaak haar omzet, in absolute cijfers, verder kunnen verhogen. Wel zal deze categorie zich dan in vele branches vertrouwd moeten maken met de gedachte dat haar gezamenlijk aandeel in de markt waarschijnlijk nog geruime tijd zal kunnen teruglopen. Is men daarmee niet tevreden, dan is het alternatief: verdergaande samenwerking, hetzij tussen branchegenoten,

dus horizontaal, hetzij tussen industrie, groothandel en detaillist, dus verticaal. Kritische waakzaamheid ten aanzien van de kostenfactor en de daarvoor te verrichten taken blijft daarbij geboden.

De kosten zullen gunstig worden beïnvloed, zowel door nieuwe vormen van samenwerking met het accent op de verkooppoussering, als door toepassing van meer efficiënte distributietechnieken. Mede gezien het personeelstekort blijft het devies: „simplified selling”, d.w.z. toepassing van o.a. zelfbedienings- en zelfselectiemethoden van verkoop, waar doelmatig.

Méér research, zowel distributie-technische als economische, waarin ook de consument niet mag ontbreken, is aan deze frontlijn der bedrijfskolom van vitaal belang, niet in het minst voor de handhaving van de positie van textiel in de rij der verbruiksgoedert. Een nieuwe generatie van verbruikers met gewijzigde levensgewoonten is reeds naar U onderweg. Die generatie beschikt niet alleen over méér koopkracht maar heeft ook méér „discretionary spending power” dan de vorige, krijgt bovendien méér vrije tijd om deze te besteden en is daarom Uw belangstelling ten volle waard.

Rotterdam, 3 november 1960.

H. J. KUHLMEIJER.

LITERATUUR

Verenigde Staten.

L. D. Howell: *Changes in the American textile industry*. Technical Bulletin, no. 1210, U.S.D.A., Washington D.C., 1959.

John W. Wingate en Arnold Corbin: *Changing patterns in retailing*. Richard Irwin, 1956.

Malcolm P. McNair en Harry L. Hansen: *Readings in marketing*. Mc. Graw-Hill, New York, 1956.

Charles E. Silberman: *Retailing, it's a new ball game*. Fortune magazine, augustus 1955.

West-Europa (algemeen).

Distribution and marketing problems of textile products in Western Europe. Conferentie van het European Productivity Agency, Turiijn, 1958.

Prof. G. Törnqvist: *Distribution problems in textiles*. O.E.E.C., 1957.

Prof. Dr. J. Wisselink: *Enige aspecten van de Euromarkt*. 1959.

Prof. Dr. H. J. Kuhlmeijer: *Marketing of textiles in Europe*. 1960.

James B. Jefferys, Simon Hausberger, Göran Lindblad: *Productivity in the distributive trade in Europe*. O.E.E.C., 1957.

Groot-Brittannië.

W. J. Philpott: *The organization of wholesale textile distribution*. MacDonald, Londen, 1959.

M. D. H. Ross: *The organization of retail distribution*. MacDonald, Londen, 1955.

U. K. *Census of Distribution*, 1950 en 1957.

Stores and Shop Directory, 1959.

C. E. Harrison en J. A. Blackburn: *A producer looks at marketing*. Cotton Board Conference, 1959.

J. A. Blackburn: *Distribution problems in the cotton industry*, 1960.

A. M. Alfred: *Are you selling blind?*, 1960.

Frankrijk.

Madame Françoise Carrière: *La concentration du commerce en France depuis 1950*. Centre d'Etudes, 1959.

Claude Quin: *L'Appareil commercial français*. In „Consumation”, no. 1, 1960.

Marcel Rives: *Traité d'économie commerciale*. Deel II: La structure de la distribution en France. Presses Universitaires de France, Parijs, 1958.

Quelques chiffres sur le commerce intérieur français. Conseil National du Commerce, 1952.

Le commerce intérieur français. Officiële publikatie, 1958. *Etude relative aux taux de marque pratiques*. Ministerie van Financiën en Economische Zaken, Parijs, 1955.

M. L. M. Goreux: *Perspectives des dépenses d'habillement des français*, 1954 - 1965.

West-Duitsland.

Dr. E. Kleine: *Der Einzelhandel in der Nachkriegszeit*. In „Staat und Wirtschaft”, no. 26, 1959.

Dr. Herbert Gross: *Der Handel geht neue Wege*. Econ. Verlag, GmbH, Düsseldorf, 1957.

Jürgen Eick: *Die grossen Vier im Handel*. In „Frankfurter Zeitung” van 14 juli 1959.

Henry Braunwarth: *Die führenden westdeutschen Warenhausgesellschaften*, 1957.

Alfred Gerardi: *Kunden in jedem Haus*, 1959.
Gegevens der jaarlijkse omzetbelastingstatistiek.

België.

Dr. J. A. Geertman: *De structuur van de Belgische detailhandel*. In „E.-S.B.” van 24 augustus 1960.

Nederland.

Dr. A. W. Luijckx: *De distributie op een tweesprong*. In „E.-S.B.” van 27 april 1960.

Drs. H. R. Wortmann: *Het grootbedrijf in de detailhandel*. In „E.-S.B.” van 20 april 1960.

Drs. P. H. J. F. Th. Schnellen: *Middenstandswareshuizen*. In „E.-S.B.” van 13 januari 1960.

W. S. de Jong: *Behoud zelfstandig kleinbedrijf vereist snelle maatregelen*. In „Textilia” van 19 april 1960.

Verslag van het Congres der Mitex federatie, februari 1960.

Prof. Dr. J. Wisselink: *Verticale efficiency en verticale kostprijs*. Zie „E.-S.B.” van 10 juni 1959.

Dr. H. J. Kuhlmeijer: *Afzetvergroting van textielproducten in Nederland en West-Europa*. In „E.-S.B.” van 3 juni 1959.

Prof. Dr. H. J. Kuhlmeijer: *Marktontwikkeling voor textielproducten*. In opstellenbundel voor Prof. Dr. J. Wisselink.

BIJLAGEN

BIJLAGE 1.

Textiel (resp. kleding) bestedingen in vergelijking tot de totale bestedingen der consumenten in een aantal West-europese landen

België/Luxemburg	Schattingen omtrent de kleding- en totale uitgaven, 1949, 1957 en 1959		
	1949	1957	1959
	(in mrd. B.fr.)		
Kledinguitgaven	30	46	48
Totale uitgaven	217	330	340
Percentage voor kleding	13,8	13,9	14,1

Bron: Schattingen van Prof. Baudhuin in het „Bulletin de l'Institut de Recherches Economiques et Sociales”.

Nederland	Textiel- en totale bestedingen, 1948, 1953 en 1957		
	1948	1953	1957
	(in mln. glds.)		
Textielbestedingen	1.562	2.104	2.902
Totale bestedingen	10.586	14.646	20.710
Percentage voor textiel	14,8	14,4	14,0

Bron: C.B.S.

Italië	Textieluitgaven en beschikbaar inkomen, 1951 en 1958	
	1951	1958
	(in mrd. lire)	
Textieluitgaven	936	1.090
Beschikbaar inkomen	7.089	10.906
Percentage voor textiel	13,2	10,0

Bron: Officiële statistische gegevens.

Frankrijk	Textiel- en totale uitgaven, 1950, 1954 en 1958		
	1950	1954	1958
	(in mrd. (oude) Franse franken)		
Textielbestedingen	919	1.307	1.821
Totale bestedingen	6.728	10.543	15.420
Percentage voor textiel	13,7	12,4	11,8
	(in mrd. (oude) Franse franken) constante prijzen van 1954		
Textielbestedingen	1.111	1.307	1.609
Totale bestedingen	8.838	10.543	12.475
Percentage voor textiel	12,6	12,4	12,9

Bron: „Consommation”, periodieke uitgave van Credoc, Parijs.

West-Duitsland	Textielbestedingen en beschikbaar inkomen, 1950 en 1959	
	1950	1959
	(in mln. DM)	
Textielbestedingen	8.521	16.823
Beschikbaar inkomen	64.600	156.500
Percentage voor textiel	13,2	10,7

Bron: Officiële statistische gegevens.

Groot-Brittannië	Kledinguitgaven en totale bestedingen, 1948, 1954 en 1959		
	1948	1954	1959
	(in mln. £)		
Kledinguitgaven	724	998	1.244
Totale bestedingen	8.520	12.056	15.715
Percentage voor kleding	8,5	8,3	7,9

	1948	1954	1959
		(in mln. £) constante prijzen van 1954	
Kledinguitgaven	883	998	1.200
Totale bestedingen	10.706	12.056	13.747
Percentage voor kleding	8,3	8,3	8,7

Bron: Officiële statistische gegevens.

BIJLAGE 2.

Aantal textielverkoopplaatsen van middenstandsbedrijven (excl. ambulante handel) in een aantal Westeuropese landen

Landen	Jaar	Aantal	Opmerkingen
België/Luxemburg	1947	ca. 50.000	slechts 2.500 bedrijven met betaald personeel
Nederland	1959	ca. 17.000	
Italië	1958	ca. 61.000	in 1951: ca. 55.000 (excl. ca. 55.000 tweedehands kledingzaken)
Frankrijk	1957	ca. 64.500	in 1952: 74.300 in 1957: excl. ca. 5.000 kleine gemengde bazars, galeries
West-Duitsland	1957	ca. 80.000	excl. ca. 28.000 gemengde zaken
Euromarkt		ca. 270.000	excl. 30.000 à 40.000 gemengde zaken, en ook excl. tweedehands kledingzaken
Groot-Brittannië	1957	ca. 53.000	in 1950: ca. 58.000
Spanje	1958	ca. 40.000	

Bron: Officiële statistische gegevens, met uitzondering van Spanje, waarvoor een schatting is gemaakt door de Servicio Comercial de la Industria Textil Algodonera, Barcelona.

BIJLAGE 3.

Het textielverbruik in kg (per hoofd van de bevolking) alsmede het bevolkingsaantal (in mln. zielen) in enige West-europese landen, 1949-1958

		1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
België/Luxemburg	v b	9,1 8,9	10,9 8,9	9,5 9,0	7,3 9,0	8,3 9,1	8,8 9,1	8,4 9,2	9,3 9,2	11,4 9,3	8,3 9,4
Nederland	v b	10,1 10,0	12,5 10,1	10,0 10,3	6,9 10,4	9,2 10,5	10,4 10,6	10,8 10,8	11,1 10,9	11,8 11,0	9,8 11,2
Italië	v b	5,2 46,3	4,8 46,6	4,9 47,0	4,9 47,3	5,0 47,5	5,4 47,8	4,5 48,1	5,0 48,3	5,9 48,5	5,8 48,2
Frankrijk	v b	7,8 42,3	8,2 42,6	8,5 43,0	7,4 43,4	8,1 43,7	8,6 44,0	8,0 44,3	9,2 44,6	10,4 45,0	9,4 45,6
West-Duitsland	v b	7,0 48,3	9,0 49,0	9,1 49,7	8,0 49,9	9,7 50,4	10,0 50,9	10,7 51,4	11,4 52,0	12,2 52,7	11,2 53,4
Euromarkt	v b	7,0 155,8	7,1 157,2	7,8 159,0	6,8 160,0	7,7 161,2	8,2 162,4	8,0 163,8	8,8 165,0	9,8 166,5	8,9 167,8
Verenigd Koninkrijk	v b	11,2 50,2	12,4 50,2	12,2 50,4	8,4 50,5	10,9 50,7	12,2 50,9	11,7 51,1	11,8 51,2	12,5 51,5	10,9 51,7
Spanje	v b	3,8 27,8	3,0 28,0	3,1 28,2	4,0 28,4	4,1 28,6	4,3 28,9	4,9 29,1	5,5 29,3	5,6 29,5	5,9 29,8

v = voor het binnenlandse verbruik beschikbare hoeveelheid eindprodukten van katoen, wol, rayon en synthetische vezels, in kg per hoofd der bevolking.
b = bevolkingsaantal in mln. zielen.

Bron: Wereldvoedsel- en Landbouworganisatie, Rome, Bulletin 31, 1960.

BIJLAGE 4.

Verdeling van de textielafzet over grootwinkelbedrijven en middenstandsbedrijven in een aantal Westeuropese landen

Groot-Brittannië	1950	1957
	(in pCt. van het totaal)	
Grootwinkelbedrijven	50	58
Middenstandsbedrijven	50	42
Totaal	100	100
Kledinguitgaven, incl. schoeisel	£ 1.068 mln.	£ 1.435 mln.
	West-Duitsland	Italië
	1957	1958
Grootwinkelbedrijven	56 pCt.	12-13 pCt.
Middenstandsbedrijven	44 pCt.	87-88 pCt. a)
Totaal	100 pCt.	100 pCt.
Textielbestedingen	DM 16.823 mln.	Lire 1.090 mrd.

a) Inclusief 15 pCt. voor ambulante handel.

	Nederland (schatting)	België/ Luxemburg (schatting)
	1948.	1958
Grootwinkelbedrijven	33 pCt.	50 pCt.
Middenstandsbedrijven	67 pCt.	55 pCt.
Totaal	100 pCt.	100 pCt.
Textielbestedingen	f. 1,6 mrd.	f. 3 mrd. B.fr. 46 mrd.
Frankrijk	1959	
Grootwinkelbedrijven	30 pCt.	
Middenstandsbedrijven	70 pCt. a)	
Totaal	100 pCt.	
Textielbestedingen (oude) Fr. fr.	1.900 mrd.	

a) Inclusief 4 pCt. voor ambulante handel.

BIJLAGE 5.

Verdeling van de textielafzet over de in textiel gespecialiseerde en de méér gedifferentieerde detailhandel in een aantal Westeuropese landen

Groot-Brittannië	1950	1957	
	(in pCt. van het totaal)		
Gespecialiseerde detailhandel	78	77	
Méér gedifferentieerde detailhandel	20	19	
Postorderbedrijven	2	4	
Totaal	100	100	
Uitgaven aan kleding en schoeisel	£ 1.068 mln.	£ 1.435 mln.	
West-Duitsland	1950	1957	1959
	(in pCt. van het totaal)		
Gespecialiseerde detailhandel	80	70 a)	66
Méér gedifferentieerde detailhandel	20	30 a)	34
Postorderbedrijven	2	(8)	3
Totaal	100-	100	100
Textielbestedingen	DM 8.521 mln.	DM 16.345 mln.	DM 16.823 mln.

a) Inclusief mail-order.

Frankrijk	1952	1959
	(in pCt. van het totaal)	
Gespecialiseerde detailhandel	92	87
Méér gedifferentieerde detailhandel	8	13
Totaal	100	100
Textielbestedingen (in oude Fr. franken)	1.160 mrd.	1.900 mrd.

BIJLAGE 6.

De ontwikkeling van het groothandelsprijspeil in een aantal Westeuropese landen, 1949-1958
(1953 = 100)

Landen		1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
België/Luxemburg	Algem.	89	93	113	107	100	99	101	104	106	102
	Textiel	96	112	143	107	100	99	98	96	98	88
Nederland	Algem.	78	87	107	104	100	101	102	104	107	105
	Textiel	81	102	124	103	100	101	102	99	103	99
Italië	Algem.	98	93	106	100	100	99	100	102	103	101
	Textiel	101	102	129	108	100	100	97	95	99	94
Frankrijk	Algem.	72	78	100	105	100	98	98	102	108	121
	Textiel	76	96	131	107	100	98	92	93	104	104
West-Duitsland	Algem.	—	85	100	103	100	98	101	103	105	106
	Textiel	105	110	120	110	100	99	97	98	103	98
Verenigd Koninkrijk	Algem.	70	80	97	100	100	100	103	107	110	111
	Textiel	81	101	138	105	100	100	98	98	101	98
Spanje	Algem.	61	72	93	93	100	100	104	114	138	146
	Textiel	39	45	92	95	100	96	99	99	111	119

Algem. = Algemene groothandelsprijsindex.

Textiel = Groothandelsprijsindex voor textielprodukten.

Bron: Statistical Yearbook of the United Nations 1959.

BIJLAGE 7.

De ontwikkeling van de algemene kosten van levensonderhoud en de textieldetailhandelsprijzen in een aantal Westeuropese landen, 1948-1958
(1953 = 100)

Landen		1948	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
België	Algem.	95	91	99	100	100	101	102	104	107	108
	Textiel	80	89	102	99	100	100	99	100	103	—
Luxemburg a)	Algem.	83	91	99	100	100	101	101	101	106	107
	Textiel	83	86	103	102	100	100	100	100	107	110
Nederland	Algem.	78 b)	91 b)	100	100	100	104	106	108	115	117
	Textiel	90	101	119	102	100	101	101	97	101	100
Italië	Algem.	86	86	94	98	100	103	105	109	110	113
	Textiel	95	92	111	103	100	101	100	99	101	102
Frankrijk	Algem.	1949 70	77	91	101	100	100	101	103	106	122
	Textiel	85	85	100	104	100	101	101	101	106	114
West-Duitsland	Algem.	93	93	100	102	100	100	102	105	107	110
	Textiel	115	102	113	105	100	99	99	99	103	106
Verenigd Koninkrijk	Algem.	77	81	89	97	100	102	106	112	116	119
	Textiel	—	—	—	102	100	101	101	101	102	103
Spanje	Algem.	79	92	100	98	100	101	105	111	123	140
	Textiel	77	82	93	97	100	102	104	107	114	124

a) Exclusief huur. b) Inclusief directe belastingen.

Algem. = Algemene kosten van levensonderhoud.

Textiel = Detailhandelsprijsindex voor textielprodukten.

Bron: Statistical Yearbook of the United Nations 1959; Yearbook of Labor Statistics 1959.