

Economisch - Statistische Berichten

47e JAARGANG - 11 JULI 1962 - No. 2345

Telkens en telkens blijkt ons weer, hoezeer de nog steeds snel groeiende lezerskring van onze uitgave



deze wegwijzer, speciaal voor de particuliere belegger, wat inhoud, actualiteit en objectiviteit betreft waardeert. Dit heeft vele redenen: het bevat wekelijks:

- 1e Interessante (hoofd)artikelen, die steeds actuele onderwerpen deskundig behandelen.
- 2e Een uitvoerig en levendig, bijna dynamisch geschreven beursoverzicht, de stemming goed weergevend.
- 3e Door een ieder te hanteren fondsanalyses, volgens een eigen praktisch systeem, enig voor Nederland.
- 4e Een chronique scandaleuse, fair en onderhoudend geschreven en uiterwaard zonder sensatie.
- 5e Een leerzame vragenrubriek, adviezen voor velen inhoudend.
- 6e Gegevens omtrent vele fondsen (ook van incurante) telkens wanneer hieromtrent iets te melden valt.

Wij zenden u op uw verzoek gaarne gratis een 2-tal proefnummers ter kennismaking.

Adm. Bel-Bel, Postbus 42, Schiedam.



Executele
en bewindvoering
Beheer
en administratie
van
vermogens

R. MEES & ZONEN
Bankiers en assurantiemakelaars
ROTTERDAM



**ECONOMISCH-
STATISTISCHE BERICHTEN**

Uitgave van de
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut
Adres voor Nederland: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.*
Telefoon redactie: (010) 5 29 39. Administratie: (010) 3 80 40. Giro 8408.
Privé-adres redacteur-secretaris: *Drs. A. de Wit, Sleedoornlaan 17, Rotterdam-12, tel. (010) 18 36 32.*
Bankiers: *R. Mees en Zonen, Rotterdam, Banque de Commerce, Koninklijk Plein 6, Brussel, postcheque-rekening 260.34.*
Redactie-adres voor België: *Dr. J. Geluck, Zwijnaardse Steenweg 347, Gent.*
Abonnementen: *Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.*
Abonnementprijs: *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.
Advertenties: *Alle correspondentie betreffende advertenties te richten aan de N.V. Koninklijke Nederl. Boekdrukkerij H. A. M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam, tel. (010) 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 opgaaf van redenen te weigeren.*

M A B n.v.
K. C. SLIJK

Schiedamsevest 44 d - Rotterdam-1
Tel. 010 - 11 91 11 (2 lijnen)

*M*akelaars in onroerende goederen.
Vertrouwensopdrachten.

*A*dministraties voor Verenigingen
van Eigenaren (Appartementenwet)

*B*emiddeling bij aan- en verkoop
van appartementen (horizontale
verkoop). Specialisten sedert 1951.

★ TAXATIES bij aan- en verkoop,
voor successieaangiften, enz.

★ HYPOTHEKEN

GRATIS op aanvraag beschikbaar:
"M.A.B. n.v.-Nieuws" - ons maandblad, waarin
regelmatig aantrekkelijke aanbiedingen volledig
omschreven worden opgenomen.

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; L. M. Koyck; H.W. Lambers;
J. Tinbergen; J. R. Zuidema. Redacteur-Secretaris: A. de Wit.
Adjunct Redacteur-Secretaris: M. Hart.

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

L'économie concertée

„I know quite well that in the Western world the word Plan is not a good label”¹⁾. Deze uitspraak van Frankrijks plandirecteur P. Massé kan een oorzaak aangeven van de zeer geringe aandacht hier te lande aan Frankrijks naoorlogs systeem van planning. Andere mogelijke oorzaken zijn Frankrijks langdurige reputatie van „zieke man” tegenover die van Nederlands „Stichting van de Arbeidwonder”, het gerechtvaardigde bewustzijn van het bezit van een zeer competent planbureau²⁾ en de talenkennis. Inmiddels werd echter „le miracle français” ontdekt. De geciteerde Franse uitspraak werd gedaan op een congres in Groot-Brittannië waarop Britse economen van Franse „foreigners” het recept van een hoog economisch groeitempo³⁾ hoopten te vernemen. Op een Nederlands congres adviseerden Prof. J. E. Andriessen en Prof. P. de Wolff na te gaan in hoeverre het Franse systeem in Nederland toepasbaar is⁴⁾.

De aanvangen van dit systeem gaan terug tot besluiten in 1944-1946 tot instelling van een „Plan de Modernisation et d'Équipement” en een „Commissariat Général du Plan”. Het waren de dagen van schaarste-economie met een sfeer van wantrouwen t.o.v. het marktmechanisme na de jaren dertig depressie en van het besef van de opgelopen achterstand bij andere industriële landen in die periode. „Modernisation or decadence” was het motto. Ook de verantwoording van de Amerikaanse hulp bevorderde de planning. Maar waarom overleefde deze planeconomie de naoorlogse schaarste zodat dit jaar het vierde vierjarenplan startte? Volgens Massé is dit te danken aan de, door de eerste plandirecteur (de bekende econoom Jean Monnet) geïnspireerde, methodiek van een „économie concertée”. Hiermede wordt beoogd een nationaal plan op te stellen met medewerking en vrijwillige aanvaarding van alle betrokken groepen.

Hoe functioneert deze „économie concertée”? De verantwoordelijkheid voor de planning wordt gedragen door het „Commissariat Général du Plan”, een overheidsinstelling met een interdepartementaal karakter. Door de bijzondere status kan dit planorgaan, ook informeel, een zeker tegenwicht vormen tegen ondoelmatige impulsen van de regering. De vierjarenplannen belichamen evenwel de officiële regeringspolitiek doch worden eerst na parlementaire goedkeuring van kracht. Het „concerteren” komt vooral tot uiting in de voorbereidingsmethodiek. Hierbij

¹⁾ „Economic planning in France”, 1961 (P.E.P.-publikatie).

²⁾ St. Wellisz: „Economic planning in the Netherlands, France and Italy” in „The journal of political economy” van juni 1960.

³⁾ Zie „E.-S.B.” van 4 juli jl.

⁴⁾ „Planning op langere termijn bij Overheid en bedrijfsleven”, najaars-efficiënciedagen 1961 van het N.I.V.E., 's-Gravenhage, 81 blz.

wordt namelijk een groot aantal commissies voor verschillende bedrijfstakken ingeschakeld, waarvan betrokken ondernemers en vertegenwoordigers van werkgevers- en vakverenigingen, overheid en gebruikers, benevens experts, deel uitmaken. Hierdoor is het contact met de individuele ondernemingen zeer nauw. Deze methodiek bevordert het bewustzijn een „eigen” plan te construeren dat zonder formele dwang als richtsnoer wordt aanvaard.

Het samenspel tussen overheid en bedrijfsleven kan door een beknopte beschrijving van de procedure bij het vierde plan enigszins worden toegelicht. In de eerste van de drie fasen ontwierp het planorgaan, in samenwerking met een departementale studiedienst, een globale schets. Hierbij werden voor een zeventiental sectoren de gevolgen van een aantal alternatieve nationale groeipercentages t.o.v. consumptie, export en investeringen vastgesteld. Teneinde alle belangrijke ontwikkelingen te overzien werd tevens een lange-termijn project tot 1975 opgesteld. Na advies door een economisch-sociale raad, een vertegenwoordiging van de grote belangengroepen, koos de regering het na te streven groeipercentage, i.c. 5 pCt., later 5,5 pCt., per jaar.

In de tweede fase werd het globale plan door de genoemde commissies voor een 28-tal sectoren gedetailleerd uitgewerkt. De verticale commissies representeren de verschillende sectoren van bijv. landbouw en chemie; de horizontale commissies behandelen ieder voor alle sectoren als geheel, verschillende aspecten t.b.v. een algemeen evenwicht (zo tracht de commissie voor regionale plannen regionale onevenwichtigheden te nivelleren).

Enige betrokken werkzaamheden waren het verifiëren van de veronderstellingen van het globale plan, w.o. die van de ontwikkeling van technische coëfficiënten en produktiviteit; het gedetailleerd ramen van middelen en behoeften; het verstrekken van gedetailleerde statistische gegevens over lopende- en van ramingen van toekomstige ontwikkelingen. Tot deze gevraagde gegevens behoorden die over verwachte omzetten, gespecificeerd naar afzetsectoren van particuliere consumptie, export, overheid en ondernemingen benevens over de benodigde grondstoffen, arbeid en investeringen voor de corresponderende produktieomvang.

In de derde fase werden de vele sectorplannen bewerkt tot een samenhangend geheel waarbij o.a. de veronderstellingen van het eerste globale plan „weer op de helling kwamen”. Deze synthese werd uitgevoerd door het planorgaan en een ambtelijke studiedienst met behulp van evenwichtstabellen. Na parlementaire bekrachtiging werken gewoonlijk vrijwel alle Fransen mede aan de verwerking van het plan. Geheel spontaan of mede door directe of indirecte overheidsdwang? Deze en andere aspecten komen in een volgend artikel aan de orde. M. H.

INHOUD

	Blz.		Blz.
L'économie concertée, door Drs. M. Hart	655	De verdediging van de dollar, door Mej. Drs. R. G. Singer	665
De defensie-uitgaven: een andere benadering, door Jhr. Drs. W. R. I. v. d. Does de Willebois	656	Boekbespreking:	
Belegging in buurtwinkelcentra, door Dr. F. W. C. Blom	659	Voorlichting door doorlichting; onderzoek naar de lezerskring van Margriet, door G. J. Aeyelts Averink	668
Økonomisk Sekretariat en Centraal Planbureau, door Ir. J. Sandee	662	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman	669
		Recente publikaties	670

Schrijver gaat na in hoeverre, in strikt nationaal verband, de offervaardigheid voor defensiedoeleinden in de loop van de tijd aan schommelingen onderhevig is geweest. Hij komt tot de conclusie dat onze naoorlogse defensie-inspanning aanvankelijk (1946-1954) aanzienlijk groter was dan met onze min of meer traditionele houding terzake overeenkwam. Uitgaand van een normale vooroorlogse defensiebereidheid van ca. 15 pCt. van de begroting, zet zich vanaf 1955 een dalende tendens in, die het meer traditionele patroon gaat naderen: sinds 1952 is de naoorlogse inspanning geleidelijk teruggelopen van resp. 28 pCt. tot 18 pCt. van het budget in 1960. De grens van wat men als „hoog” en „redelijk” ervaart inzake defensie-uitgaven, schijnt om en nabij deze 18 pCt. te liggen. Ook indien rekening wordt gehouden met de toegenomen taak van de centrale overheid kan slechts de periode van 1946 tot 1954 worden gezien als belangrijk afwijkend van het traditionele patroon. Wat de materiële prestaties van onze defensie betreft, merkt schrijver op dat hierop een aanhoudende benedenwaartse druk werkzaam is.

De defensie-uitgaven: een andere benadering

De hoogte van de defensie-uitgaven komt herhaaldelijk ter sprake, zowel in het parlement als in de pers. Bepaalde groepen vinden deze uitgaven te hoog, andere te laag, maar men hanteert veelal verschillende normen. Degenen die de uitgaven te hoog vinden, zien vooral naar de inspanning die sommige andere landen opbrengen, waarbij dan percentages van het nationaal inkomen worden vergeleken. Degenen echter die onze inspanning niet groot genoeg vinden, hebben meer het achterblijven op het N.A.T.O.-schema op het oog, en gaan derhalve minder formeel te werk.

Men kan dit vraagstuk echter ook van andere zijde benaderen, en zich afvragen of wij de defensie-uitgaven niet traditioneel stiefmoederlijk hebben behandeld, en vanuit deze achtergrond de huidige inspanning op dit gebied als extra zwaar ervaren. Het Nederlands Gesprek Centrum heeft hier duidelijke uitspraken gedaan. Men verneemt uit zijn publikatie no. 20 onder meer:

„Het is de commissie gebleken, dat, hoezeer in vergelijking met voorheen er verbetering is gekomen in de verhouding volk - strijdkrachten, er toch nog bij een aanmerkelijk deel van het Nederlandse volk een te afwijzende en te negatieve houding ten aanzien van de Nederlandse strijdkrachten bestaat. Wel wordt door het overgrote deel van ons volk de noodzaak van een parate krijgsmacht erkend, die in staat is het hoofd te bieden aan hetgeen de vrije wereld heden ten dage bedreigt, maar in de gevoels sfeer bestaat er nog overwegend verzet”¹⁾.

Hiervoor worden enige interessante historische oorzaken vermeld, die hier buiten beschouwing kunnen blijven, maar waar wel de aandacht op moge worden gevestigd.

¹⁾ Nederlands Gesprek Centrum, publikatie no. 20: „Volk en Strijdkrachten”, 1960, blz. 38 en 23-25. Deze achtergrond verklaart wellicht tevens waarom ons land „temidden van de bondgenoten steeds een zeer ongunstige verhouding heeft gehad tussen het aantal vrijwillig langer dienenden en de dienstplichtigen”, zoals door Mr. F. J. Kranenburg werd vermeld (zie „E.-S.B.” van 6 september 1961, in het artikel „De hoogte der defensie-uitgaven”). Hij voegt eraan toe: „... het gaat er meer en meer op lijken dat wij hier met een sociaal-psychologisch vast gegeven te maken hebben”. Blijkens persberichten wordt dit tekort aan vrijwilligers in de juist verschenen Memorie van Antwoord op het voorlopig verslag van de Eerste Kamer nogeens bevestigd.

Vooraf waar vergelijkingen worden getroffen met partners in de N.A.T.O. die een lange militaire traditie bezitten, is dit punt niet zonder belang, en het lijkt daarom de moeite waard om in strikt nationaal verband na te gaan in hoeverre de offervaardigheid voor defensiedoeleinden in de loop van de tijd aan schommelingen onderhevig is geweest.

Deze probleemstelling roept direct twee vragen op. Ten eerste moet men zich afvragen in welke kwantitatieve relatie de nationale offerbereidheid voor defensiedoeleinden het beste tot uitdrukking komt. Vervolgens zal men een keuze moeten doen uit verschillende uitgavecijfers voor defensie die per jaar beschikbaar komen.

1. Over het eerste punt kan het volgende worden opgemerkt. Het is langzamerhand gebruik geworden de defensie-inspanning uit te drukken in percentages van het nationaal inkomen, dit vooral om vergelijking met andere landen mogelijk te maken. Voor de hier opgeworpen vraag is dit echter geen zinvolle relatie: een onvoorziene welvaartsstijging in een bepaald jaar heeft dan tot gevolg dat de defensie-inspanning wordt gedeflatteerd, en omgekeerd, zonder dat deze uitkomsten echter parallel behoeven te lopen met de gezochte veranderingen in offervaardigheid. Voorts kan men de bereidheid van een volk om offers te brengen voor zijn defensie niet zonder meer aflezen uit de verhouding tussen twee grootheden, waarvan de een globaal wel, de ander in geen enkel opzicht van zijn keuze afhankelijk is, al geeft deze verhouding uiteraard wel een eerste indicatie.

-Voor ons doel zijn wij daarom o.i. aangewezen op de verhouding tussen de defensie-uitgaven en de totale staatsuitgaven: binnen het kader van de totale staatsuitgaven worden prioriteiten afgewogen en wordt een duidelijke keuze gedaan, die o.i. de zuiverste uitdrukking geeft van de gezochte offervaardigheid. In het parlementaire overleg komen vergelijkingen van aparte begrotingshoofdstukken met het nationaal inkomen trouwens nauwelijks voor, wel tussen hoofdstukken onderling, en tussen hoofdstukken en de totale begroting. Reeds deze parlementaire praktijk wijst de richting naar de hier gekozen norm²⁾.

2. Wat het tweede punt betreft: wij zoeken een maatstaf voor bereidheid tot het doen van uitgaven, dus zijn

slechts de autorisatiecijfers voor ons relevant, exclusief alle uitgaven die uit Marshall-hulp gefinancierd zouden worden. Het laatste zal duidelijk zijn: deze Marshall-gelden mag men niet in aanmerking nemen wanneer men eigen prestaties, of beter: bereidheid tot prestaties, wil meten. Wanneer wij ons beperken tot de autorisatiebegrotingen, dan houdt dit tevens in dat alle uitgaven die in suppletore wetten gevoteerd werden, buiten beschouwing blijven. Zoals men zal begrijpen, heeft hier de overweging doorslag gegeven, dat slechts in een duidelijke keuze tussen alternatieve bestedingsmogelijkheden, een min of meer zuivere maatstaf gevonden kan worden voor de offervaardigheid die wij zoeken. Wanneer men de begrotingsstukken en kamer-verslagen inziet, dan bemerkt men hoe weinig aandacht suppletore wetten veelal krijgen, terwijl reeds de indiening, geïsoleerd veelal van het eigen begrotingshoofdstuk, bedenkingen oproept aangaande de vraag of uitgaven, die aldus werden toegestaan, wel een voor ons zinvolle indicatie verschaffen ³⁾.

Het Ministerie van Defensie was zo vriendelijk de cijfers aldus samen te stellen; men vindt deze in tabel I vermeld, tezamen met enige vergelijkende gegevens.

TABEL I.

(miljarden guldens)	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
autorisatiebegroting (a)	5,65	4,39	6,99	4,32	4,49	4,56	5,19	5,70	6,67	6,59	6,60	7,25	7,69	8,77	9,26
w.v. defensie (b)	1,12	1,02	0,76	0,86	1,17	1,06	1,48	1,48	1,50	1,34	1,34	1,44	1,65	1,65	1,65
(b) in pCt. van (a)	20	23	11	20	26	24	28	26	22	20	20	20	21	19	18
(b) in pCt. van nat. ink. ¹⁾	11,9	9,1	6,3	6,3	7,7	6,2	8,3	7,7	6,9	5,4	5,1	4,9	5,5	5,1	4,7
(a) in pCt. van nat. ink. ¹⁾	60,5	39,3	57,4	31,7	29,8	26,9	29,2	29,7	30,8	26,8	24,9	24,9	25,6	27,5	26,4

¹⁾ factorkosten.

Bronnen: Ministerie van Defensie; „Zestig jaren statistiek in tijdreeksen”, 1959.

Men zal bemerken dat de afwijkingen t.o.v. de meer courante opstellingen (werkelijke defensie-uitgaven als percentage van het nationaal inkomen) niet zodanig zijn dat van een geheel nieuw beeld gesproken kan worden. De tendens blijkt wel dezelfde te zijn. Er zijn echter tekenende verschillen: van 1946 op 1947 en van 1948 op 1949 blijken de defensie-uitgaven, uitgedrukt in percentages van het nationaal inkomen, verminderd te zijn, terwijl niettemin een hoger percentage van de begroting hiervoor werd besteed. Ook 1955-1957 toont uiteenlopende cijfers.

Om tot de historische benadering te komen die een antwoord op de opgeworpen vraag mogelijk moet maken, volgen in tabel 2 de cijfers over het tijdvak van 1920 tot 1939.

TABEL 2.

(miljoenen guldens)	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1932	1934	1936	1938
autorisatiebegroting (a)	581	831	887	817	740	685	691	647	823	783	716	1.001	804	799	884
w.v. defensie (b)	97	127	130	112	108	105	101	100	99	99	101	96	88	84	152
(b) in pCt. van (a)	17	15	15	14	15	15	15	16	12	13	14	10	11	11	17
(b) in pCt. van nat. ink. ¹⁾	1,6	2,3	2,5	2,2	2,1	1,9	1,8	1,8	1,6	1,6	1,7	2,1	2,0	1,9	3,1
(a) in pCt. van nat. ink. ¹⁾	9,7	15,1	17,5	16,3	14,1	12,7	12,5	11,5	13,7	12,8	12,2	21,9	18,5	18,3	18,0

¹⁾ factorkosten.

Bronnen: zie tabel 1.

Twee opmerkingen over deze periode zijn hier op haar plaats.

a. Vergelijking van beide perioden, die door bovenstaande tabellen worden bestreken; werpt enige proble-

²⁾ Vergelijkingen met het nationaal inkomen zijn vrij recent; zelfs in de crisisjaren van vóór de tweede wereldoorlog spraken men wel over „dalende koopkracht”, maar niet over het nationaal inkomen. Duymaer van Twist vergeleek in 1930 zelfs zonder meer de Engelse vlootuitgaven met de Nederlandse (Handelingen Tweede Kamer 1930/31, blz. 147), terwijl Schaepman de grootte der bevolkingen vergelijkt (t.a.p., blz. 216).

men op, aangezien de opvattingen over de taak van de overheid aan grote wijziging onderhevig zijn geweest. Dit had uiteraard invloed op het begrotingsbeleid: in de jaren dertig vormde de begroting (samengesteld op bovenvermelde grondslag) ca. 16 pCt. van het nationaal inkomen, incidenteel ook 20,3 pCt. (1932); na de laatste oorlog was dit rond 25 pCt. met een hoge aanloopperiode van 56,9 pCt. (1946), 36,4 pCt. (1947) en 49,1 pCt. (1948). De plaats van het budget was dus veel belangrijker geworden, mede omdat het behalve als welvaartsinstrument ook meer en meer gezien werd als stabiliserende factor tegen conjuncturele schommelingen.

Aangezien de taakuitbreiding der overheid buiten het traditionele terrein van „arms, police, justice” viel, tenderde deze ontwikkeling naar een vermindering van de relatieve belangrijkheid van de defensie-uitgaven in het totale budget. Door het invoegen van de ceteris paribus clausule zou men deze ontwikkeling ook kwantitatief kunnen opvangen door wat cijfergymnastiek ⁴⁾. Aangezien echter de veranderingen te ingrijpend zijn geweest zou een dergelijke methode niet verantwoord zijn: als eerste benadering wordt er hier daarom vanuit gegaan dat 15 pCt. van een

vooorlogs budget een even aanzienlijke offervaardigheid vertegenwoordigt als eenzelfde percentage van het huidige budget.

b. De vooroorlogse periode bestaat duidelijk uit twee helften: de periode vóór en na 1930. Voor de volledigheid is de gehele periode in tabel 2 opgenomen, maar voor ons doel lijkt alleen de periode tot 1930 relevant. Nadien, al was dit met enige vertraging, en nadat eerst op de uitgaven voor onderwijs was bezuinigd, kreeg toch de bezuinigingsdrang haar kans. Het lijkt daarom niet juist om de periode die gekenmerkt werd door lage defensie-uitgaven mede als maatstaf te hanteren voor onze min of meer traditionele offervaardigheid op dit punt. Dit temeer niet omdat regering en parlement de defensie-uitgaven aanvankelijk

³⁾ Het rapport van de Teldersstichting, verschenen toen de bijgaande berekeningen reeds voltooid waren, verleent steun aan de hier gevolgde methode; zie „De Rijksuitgaven 2”, 1962, blz. 2. Van 50 ontwerpen van wet tot wijziging van de Rijksbegroting 1952 passeerde 74 pCt. de Tweede Kamer zonder schriftelijke behandeling, en 84 pCt. zonder mondeling debat (t.a.p., blz. 10).

⁴⁾ Dit zal dan niet zonder moeilijkheden kunnen geschieden, aangezien het ons meer om psychologische factoren te doen is, en de werkelijke uitgaven ons niet interesseren. Een andere methode komt nog aan de orde.

ongemoeid lieten (tot en met de begroting -1933), en met kennelijke tegenzin tot deze besnoeiingen overgingen. Voor ons doel refereren wij ons dus aan de periode 1920-1930.

De na-oorlogse periode kan daarentegen als aaneensluitend geheel worden gezien, ondanks de militaire verplichtingen en acties tot 1949 in het voormalig Nederlands-Indië. Zowel de absolute als de relatieve bedragen, aan defensie besteed, waren vanaf 1950 tot 1954 hoger dan ten tijde van genoemde afwikkelingsperiode.

Rekening houdend met deze proviso's, blijkt uit beide tabellen dat onze na-oorlogse defensie-inspanning aanvankelijk (1946-1954) aanzienlijk groter was dan met onze min of meer traditionele houding terzake overeenkwam. De korte samenvatting in tabel 3 geeft de tendenties op langer termijn pregnanter weer.

TABEL 3.

	Defensiebegroting in pCt. van		Totale begroting in pCt. van nat. inkomen	
	nat. inkomen	Totale begroting	exl. defensie	incl. defensie
1920-1930	1,9	14,6	11,0	13,4
1931-1938	2,1	12,3	14,2	17,6
1946-1950	8,3	20,0	34,0	43,7
1951-1955	6,9	24,0	21,8	28,6
1956-1960	5,1	19,6	20,8	25,8
1959	5,1	18,8	22,3	27,5
1960	4,7	17,8	21,6	26,4

Uitgaande van een normale vooroorlogse defensie-bereidheid van ca. 15 pCt. van het budget, blijkt uit deze samenvatting dat vanaf 1955 (in feite was dit 1954) een dalende tendens inzet, die het meer traditionele patroon gaat naderen: sinds 1952 is de na-oorlogse inspanning geleidelijk teruggelopen van resp. 28 pCt. tot 18 pCt. van het budget in 1960. De grens van wat men als „hoog” en „redelijk” ervaart inzake defensie-uitgaven, schijnt om en nabij deze 18 pCt. te liggen, te oordelen ook naar de vele kritiek enige jaren geleden geuit, de minder kritische stemming toen de uitgaven lager werden, en de weer herlevende kritiek toen duidelijk werd dat de uitgaven moesten worden verhoogd door het uitvallen van Amerikaanse hulp. Deze oordelen zijn echter tijdgebonden en hangen met name nauw samen met de internationale politieke toestand en met de prestaties van andere landen op dit gebied.

Tot slot nog twee aanvullingen.

1. Bovenstaande conclusie is wel erg afhankelijk van het aanvaarden van opmerking a bij tabel 2. De moeilijkheid is hier om de uitwerking van de nogal ingrijpend veranderde sociale context, waarbinnen de overheids-huishouding functioneert en waaraan zij in de na-oorlogse periode groter bevoegdheden ontleent dan vóór 1940 wenselijk werd geacht, op een deel van de overheidstaak kwantitatief te benaderen en zo mogelijk te elimineren, zodat beide perioden vergelijkbaar worden. Logisch lijkt daartoe slechts één methode open te staan: beide groot-heden, de totale begroting en het defensiehoofdstuk, te relateren aan een derde, en te zien of het méér aan financiële middelen waarover de overheid de beschikking kreeg relatief even sterk ten goede kwam aan de defensie-sector. Wanneer dit het geval blijkt, dan kan men concluderen dat de offervaardigheid voor defensie door de gesignaleerde ontwikkeling niet werd aangetast ⁵⁾. Slechts uit deze combinatie van twee reeksen is dus een dergelijke conclusie bereikbaar.

⁵⁾ Deze opmerking dankt schrijver aan Drs. P. A. van de Paverd.

Tabel 3 tracht hier een antwoord te vinden. Als parameter is, evenals dit in de vorige tabellen het geval was, het nationaal inkomen tegen factorkosten opgenomen, zodat de indirecte belastingheffing en het subsidiebeleid, waar zich juist de grote veranderingen hebben voltrokken, geen invloed op het resultaat uitoefenen.

In de periode 1920-1930 nu maakte de begroting, exclusief de defensiehoofdstukken, ca. 11 pCt. van het nationaal inkomen uit, in de na-oorlogse periode in drie opeenvolgende tijdvakken van 5 jaar, resp. 34, ca. 22 en ca. 21 pCt. Voor defensie-uitgaven werd in de basisperiode ca. 2 pCt. uitgetrokken (in feite 1,9 pCt.), terwijl dit in de na-oorlogse periode aanzienlijk méér was: in de drie genoemde tijdvakken van 5 jaar gemiddeld resp. ca. 8, ca. 7 en ca. 5 pCt. Er werden dus méér middelen aan defensie toegewezen dan aan de totale overige overheidstaken, zodat ook de kwantitatief zo moeilijk te benaderen „offervaardigheid” voor dit doel groter kan worden geacht dan in de vooroorlogse periode — dit echter niet zonder verdere kwalificaties.

Vergelijking van beide reeksen laat zien dat een na-oorlogse defensiebegroting ad 4 pCt. van het nationaal inkomen, ongeveer overeenkomt met wat wij de traditionele houding t.o.v. defensie hebben genoemd: er wordt dan relatief niet meer uitgetrokken, rekening houdend met de taakuitbreiding die de centrale overheid na de laatste wereldoorlog heeft weten te behouden, dan in de gekozen basisperiode. Over deze periode kan dan nog de kanttekening worden gemaakt, dat enerzijds door de eerste wereldoorlog meer het nut van defensie werd ingezien, maar anderzijds dat juist deze basisperiode overheerst werd door illusies omtrent de Volkenbond en het uitbannen van oorlog. De conferentie van Washington (1921/22) scheen voorts ook vernieuwing en versterking van onze vloot overbodig te maken. Aangenomen is hier dat beide tendenties, de een vóór, de ander tégen uitbouw van de defensie, elkaar ongeveer in evenwicht gehouden zullen hebben.

Tegen deze achtergrond kan slechts het tijdvak van 1946 tot 1954 gezien worden als belangrijk afwijkend van het traditionele patroon. Nadien is onze defensie-inspanning teruggelopen tot een percentage van 4,7 in 1960, wat inderdaad dus onze vroegere offervaardigheid nabij komt. Deze methode levert aldus hetzelfde merkwaardige resultaat op als de eerder gehanteerde, zij het dat een nauwkeuriger beeld kan worden verkregen ⁶⁾.

2. Als tweede opmerking moet worden herinnerd aan het feit dat de structuurverandering van de defensie-uitgaven uiteraard geheel buiten beschouwing bleef, maar voorts ook dat de hier gebezigde strikt formele benadering weinig zegt omtrent de materiële stand van zaken.

Over de structuur zullen wij kort zijn. Wij signaleren dat de zgn. personeelskosten in 1951 32 pCt. van de totale uitgaven vormden, terwijl dit percentage in 1958 reeds was opgelopen tot 58 ⁷⁾. De tendens blijkt duidelijk te werken

⁶⁾ Deze ontwikkeling is inmiddels doorkruist door vermindering van de Amerikaanse hulp, die ons noodzaakt tot hogere defensie-uitgaven. Het is de vraag echter hoe zich dit op langere termijn uitwerkt, en of er met name een blijvende hogere inspanning uit zal volgen.

⁷⁾ Nota ter algemene inleiding van de Memories van Toelichting (Rijksbegroting 1958); personeelskosten bestaan uit salarissen, voeding, kleding e.d. Ter vergelijking worden ook trouw opgaven verstrekt over de defensie-uitgaven per hoofd van de bevolking van de N.A.T.O.-partners. Dergelijke vergelijkingen zeggen weinig, aangezien met welvaartsverschillen geen rekening wordt gehouden, terwijl terzake ook geen toe-

in de richting van: minder personeel en minder materieel voor hetzelfde bedrag. Dit verschijnsel doet zich in het bedrijfsleven eveneens voor, al zou een nadere vergelijking wellicht nog interessante resultaten kunnen opleveren. Terwijl het bedrijfsleven zich hieraan ten dele kan onttrekken door middel van diepte-investeringen, zal dit bij „defensie” nauwelijks mogelijk zijn, zodat een aanhoudende benedenwaartse druk werkzaam is op onze materiële prestaties.

Wat deze laatste prestaties betreft, ontkomt men als buitenstaander niet aan de indruk dat er een behoorlijke achterstand bestaat op het N.A.T.O.-schema. Wanneer deze moet worden ingelopen dan zal het financieringsvraagstuk wel op de voorgrond komen, waarbij enerzijds de belastingverlaging wellicht wordt betreurd, of anderzijds verbanden worden gelegd of gezocht tussen deze hogere uitgaven en bepaalde belastingverhogingen. Dat eventuele verhogingen buiten de zgn. directe belastingen zullen moeten vallen, wordt wel duidelijk wanneer men de belastingdruk van de Euromarkt-landen onderling vergelijkt⁸⁾. Verlaging van de inkomstenbelasting zal een

(vervolg voetnoot 7)

lichtingen worden verstrekt (zie bijv. Memorie van Antwoord, Rijksbegroting 1961). Ook met verschillen in samenstelling van de defensie-uitgaven wordt geen rekening gehouden; in België valt de gendarmerie bijv. eveneens onder defensie, in Engeland vallen strategische reserves en „defence production” buiten defensie, in Amerika worden deze uitgaven echter meegeteld evenals uitgaven voor ontwikkeling en controle van atoom-energie. Verschillende stelsels van begrotinginrichting bemoeilijken dergelijke vergelijkingen nog meer.

hoge prioriteit moeten behouden, ook vanuit het gezichtspunt van harmonisatie. Men ontkomt er dan niet aan ons belastingstelsel opnieuw te bezien, waarbij ware te overwegen dat wellicht het aandeel van de indirecte belastingen in de totale staatsinkomsten kan worden vergroot voor zover het sociale vraagstuk hier te lande voor een groot deel als opgelost kan worden beschouwd.

Men ontloopt de vraag echter niet, in hoeverre de genoemde achterstand daadwerkelijk moet worden ingelopen. Hoe is de verdeelsleutel vastgesteld, volgens welke de totale defensielast over de N.A.T.O.-partners is verdeeld, en is ons land hierbij niet een onevenredig zware verplichting toebedacht? Waarschijnlijk hanteert men op dit gebied de voor de hand liggende norm van oppervlakte en bevolking. Gezien de herhaaldelijk in het licht gestelde nogal pijnlijke welvaartsverschillen tussen de verschillende Euromarktlanden, is er alle reden om te trachten ook op dit gebied een draagkrachtprincipe te introduceren, althans te zoeken naar een formule waardoor dit principe enige gelding krijgt.

Zolang ons land echter gebonden is aan vroeger gemaakte afspraken, moet de vermelde benedenwaartse druk op onze materiële prestaties onaanvaardbaar worden geacht, en zal men inderdaad niet kunnen ontkomen aan relatief grotere uitgaven. Zolang andere N.A.T.O.-landen in aanzienlijker mate in gebreke blijven, zal dit wel niet zonder binnenlands-politieke moeilijkheden zijn door te voeren.

Amsterdam.

Jhr. Drs. W. R. I. v. d. DOES DE WILLEBOIS.

⁸⁾ Zie het artikel van Mr. J. A. Peelen in „E.-S.B.” van 21 februari 1962.

Belegging in buurtwinkelcentra

Vorig jaar heeft de Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam een zeer heldere studie uitgebracht over „Het koopcentrum (shopping center) als modern bundelingsverschijnsel in de detailhandel”¹⁾. Daarin wordt de opkomst van shopping centers na de oorlog in de Verenigde Staten beschreven en de principes waarop zij berusten. Voorts wordt er iets in verteld over shopping centers in Europa, terwijl ook enkele conclusies voor Nederland worden getrokken.

Wij zouden ons hierin het bijzonder willen concentreren op buurtwinkelcentra, en eventueel in gelijke geest ook op wijkwinkelcentra. Het rapport bevat de conclusie, dat planmatige koopcentra van die aard in Nederland „in beginsel, zij het in beperkte mate, mogelijkheden tot ontwikkeling hebben”, wat weliswaar voorzichtig is gezegd, doch met overtuiging. Wij laten hier dus het onderwerp van de grote koopcentra buiten beschouwing, omdat dat niet zo actueel is.

Buurtwinkelcentra en wijkwinkelcentra worden op het ogenblik over het gehele land in allerlei stadsuitbreidingen voorbereid en tot stand gebracht. Het rapport brengt belangrijke punten naar voren t.a.v. moderne ontwikkelingen over opzet en beheer van planmatige koopcentra. Van groot belang is, dat beleggers zich hiervan rekenschap geven. Wij zullen hier niet trachten het rapport — dat zeer

de moeite waard is — in extenso weer te geven, maar zullen enkele hoofdaspecten aanroeren.



Een buurtwinkelcentrum is de plaats, waar de huisvrouwen hun inkopen voor dagelijkse levensbehoeften komen doen. Een wijkwinkelcentrum is het buurtcentrum dat in die wijk gelegen is, versterkt met winkels voor goederen welke de consument niet dagelijks behoeft in te kopen, doch met een geringere koopfrequentie.

In de Amerikaanse opzet bestaat een buurtwinkelcentrum in hoofdzaak uit een super-market, een drogist (Amerikaanse stijl), een depot van een stomerij, een kapper en een tankstation. Een wijkwinkelcentrum bevat bovendien nog wat speciaalzaken, bijv. een fijne slagerij, een delicatessenwinkel, een banketbakkerij, manufacturen- en schoenenwinkels, eventueel een klein warenhuis of een winkel van het Hema-type, een ijzerwarenwinkel, een opticien, fotograaf etc.

Zoals men weet, zijn de Amerikaanse shopping centers in het algemeen ontstaan, doordat een ondernemer een vrij veld neemt, dat voor $\frac{3}{4}$ als parkeerterrein inricht en voor $\frac{1}{4}$ met winkelruimte bebouwt. Dan zorgt hij ervoor, dat er in die winkelruimte zoveel mogelijk gevarieerde winkels en servicebedrijven komen, opdat de consument met één keer parkeren zo volledig mogelijk alle benodigde inkopen kan doen. Hij verwacht, dat zijn koopcentrum

¹⁾ H. Stenfert Kroese N.V., Leiden 1961.

door zijn veelzijdigheid de gunsten zal verwerven van kopers, die merendeels elke dag *de keus hebben tussen het bezoek aan verschillende koopcentra*. Hierbij gaat men uit van het feit, dat de Amerikaanse consument zich per auto voortbeweegt, en liever een paar mijl extra rijdt om „one point stopping” inkopen te doen, dan een kortere afstand te rijden doch twee maal te moeten stoppen en parkeren om in twee incomplete koopcentra inkopen te doen.

Een van de meest essentiële punten in deze ontwikkeling is het feit, dat gemotoriseerde klanten zo mobiel zijn geworden, dat er meestal ettelijke koopcentra binnen hun actieradius liggen. Dat een koopcentrum dicht „om de hoek” ligt, verschaft dat koopcentrum nauwelijks voorkeur bij de kopers in de omgeving als het minder compleet is dan een koopcentrum dat 3 km verder ligt doch veelzijdiger is. Binnen redelijke grenzen (zeg ca. 10 minuten reistijd) geeft de klant de voorkeur aan het meest complete shopping center, en niet aan het dichtstbijzijnde.

Door dit alles is de geografische vestigingsplaats van een shopping center geenszins een factor, welke blijvend aan de daar gevestigde winkels een afzet garandeert. Als het een attractief koopcentrum is, trekt het kopers weg van onder de rook van andere shopping centers die minder te bieden hebben. Maar als er binnen een straal van 5 à 10 km later andere winkelcentra opkomen, die door de consumenten attractiever worden gevonden, zal het een deel van zijn bezoekers aan die nieuwere sterkere concurrentie verliezen.

De grote les van de Amerikaanse ervaringen is dan ook: de sterfelijkheid van bij de eerste opzet bloeiende kleine koopcentra, doordat zij later hun klandizie moeten afstaan aan nieuwere centra.



In verscheidene opzichten is de situatie in Nederland niet geheel vergelijkbaar met die in de Verenigde Staten. De motorisering van huisvrouwen is hier nog veel minder ver gevorderd, al moet men het aantal huisvrouwen niet onderschatten dat bij ons reeds op de bromfiets rondsnelt. Die motorisering van de winkelende huisvrouw zal echter het volgende decennium sterk toenemen.

Ook is het vestigen van nieuwe winkelcentra, die de oude zouden kunnen bedreigen, hier te lande minder gemakkelijk dan in de Verenigde Staten, vooral door gebrek aan terrein. Toch zou het gevaarlijk zijn, te menen dat oude winkelcentra door die omstandigheid tamelijk ongenaakbaar zouden zijn. Het nieuwe winkelcentrum van Amstelveen — dat als een versterkt wijkcentrum kan worden beschouwd — trekt bijv. wel degelijk kopers uit Amsterdam-West, en beconcurrereert dus ook in zekere mate in dat stadsdeel gelegen winkels. De voor de toekomst hoogst belangrijke tendens is, dat kopers meer mobiel worden en dat zij trouwens ook uit anderen hoofde bij stijgende welvaart steeds ontrouwer worden bij het winkelbezoek.

Alles bij elkaar genomen is m.i. ook voor Nederland te verwachten, dat in de toekomst de concurrentie tussen winkelcentra om „de loop” van de klanten steeds in hevigheid zal toenemen. Die concurrentie kan nauwelijks liggen in het vlak van de prijsconcurrentie — voor merkartikelen zullen de prijzen toch overal nagenoeg gelijk moeten liggen —; de vestigingsplaats geeft door de mobiliteit van de consumenten niet de beslissende doorslag; de concurrentie komt dan te liggen op het gebied van de „service” welke een koopcentrum aan de bezoekers kan geven. Het

allerbelangrijkste punt op het gebied van „service” is, dat de klant in een winkelcentrum zijn behoefte aan inkopen kan bevredigen. Dus: dat er de winkels en servicebedrijven zijn, die de diensten en waren aanbieden, welke de klant wenst te kopen.

Hierbij komt nog, dat bij toenemende welvaart de behoeften van de doorsneeconsument veelzijdiger worden. De tijd ligt nog niet ver achter ons, dat de grote massa nauwelijks voldoende geld had om eten te kopen, zodat een buurtcentrum aan de behoeften voldeed als het een kruidenier, een bakker, een slager en een groenteboer bevatte. Dit alles kan een moderne super-market brengen, maar tegenwoordig heeft ook de doorsneeconsument nog koopkrachtige vraag voor andere artikelen. Het centrum, waar de doorsneeconsument de dagelijkse inkopen gaat doen, moet dus op een steeds hoger peil komen te liggen.



Door deze ontwikkeling is een *spontaan gegroeid winkelcentrum*, dus waar toevallig die winkels zijn die er uit eigen initiatief zijn gekomen, kwetsbaar. Het is zeer wel mogelijk, dat dit bestaat uit een opeenhoping van kruideniersbedrijven of super-markets van de vele filiaalbedrijven welke ons land op dat gebied telt — met inbegrip van coöperaties en vrijwillig filiaalbedrijven — maar dat bijv. een drogist of een kapper of een stomerij of een fietsenmaker ontbreken. Als dan ergens tien minuten verder in een winkelcentrum naast één super-market wel zulke aanvullende winkel- en servicebedrijven komen, zal dat laatste koopcentrum op een belangrijk deel van de kopers een grote aantrekkingskracht gaan uitoefenen.

Daar alle kleine koopcentra in hun basis identiek zijn (t.w. een super-market of een groepering van winkels die bij elkaar ongeveer hetzelfde assortiment brengen) wordt de concurrentie tussen koopcentra vooral bepaald door de *entourage* met speciaalzaken en servicebedrijven. Dit heeft geleid tot de conceptie van het „planned shopping center”, in de Verenigde Staten tegenwoordig de vorm bij uitstek. Een shopping center wordt gesticht door een ondernemer; dit kan bijv. een super-market-ondernemer zijn, een onroerend goed-ondernemer, een belegger. Hij plant zorgvuldig welke soorten winkelbedrijven er in het koopcentrum moeten komen, om het voor de kopers attractief te maken. Daartoe getroost hij zich desnoods offers. Als hij meent, dat er een bepaalde kapper in zijn koopcentrum moet komen om „de loop” van het publiek naar dat koopcentrum te trekken, dan zal hij desnoods voor die kapper een bijzonder schappelijke huur vaststellen of bijv. zijn kapperssalon voor hem inrichten. Hierdoor krijgt zo'n „planned shopping center” iets „zorgvuldig bedachts” in zijn winkelsamenstelling. Zorgvuldig wordt bijv. gestreefd naar een evenwicht tussen de ruimten voor super-market, drogist en voor omringende speciaalzaken en servicebedrijven.



Het bovenstaande brengt voor de eigenaar van het winkelcomplex allerlei gevolgen mede. De super-marketruimten kan hij wel voor een *lange termijn* verhuren aan een groot concern. Dat concern moet in staat zijn zijn verplichtingen na te komen, doordat het over de inkomsten van vele vestigingen beschikt. Bovendien is aan te nemen, dat een groot super-marketconcern zijn bedrijf in de toekomst altijd overeenkomstig de veranderende eisen des tijds modern zal blijven voeren. In de Verenigde Staten

geldt hetzelfde voor bijv. de kettingwinkels in de drogisterij.

Tot zover is de eigenaar van het winkelcomplex dus menselijkerwijs gesproken zeker van twee zaken: langdurige inkomsten uit zijn onroerend goed en huurders met winkels die te allen tijde goed concurrerend zullen blijven en — voor hun assortiment — het koopcentrum modern zullen houden.

Voor de winkels van de *entourage*, dus speciaalzaken en servicebedrijven, gaat dit niet op. Dit zijn, wat wij typische middenstandsbedrijven noemen, met een enkele vestiging. Hun succes hangt in belangrijke mate af van de persoonlijke gaven van de betrokken winkelier. Bovendien zijn zij, door hun specialisatie, veel gevoeliger voor verschuivingen in consumptiebehoeften en in koopgewoonten.

Die middenstanders kunnen dus geen huurcontracten op lange termijn afsluiten. Daarvoor is hun eigen bestaansbasis te smal. In Nederland zijn er eigenaren van winkelcomplexen, die dat een betreuerswaardige omstandigheid vinden, en dan de betrokken ruimte toch maar liever verhuren aan nog een andere super-market-onderneming.

Volgens de Amerikaanse opvatting redeneert de eigenaar of exploitant van het winkelcentrum daarentegen: ik zou de vestigingsplaatsen voor die speciaalzaken en servicebedrijven in geen geval op lange termijn mogen verhuren, want dat is veel *te riskant*. Gesteld, dat die middenstander zijn zaak niet zo drijft dat zij een sieraad is voor mijn koopcentrum — dus bijv. als hij een afzetter of een knoerier of een fossiel is — dan bederft hij de loop naar mijn koopcentrum. Dan moet ik hem kunnen „ontslaan”. Daarbij loop ik geen risico, want als er een bestaansmogelijkheid voor dat winkertype in mijn centrum is, dan zal ik wel een volgende huurder vinden. En zelfs nog buiten dat mogelijke falen van een van mijn huurders, ik moet toch zorgen in de toekomst de vrijheid te behouden om verschuivingen en aanvullingen in de samenstelling van mijn shopping center te brengen, als de behoeften van de kopers veranderen.



De weergegeven gedachtengang heeft geleid tot de bekende vorm, waarbij de exploitant van een winkelcomplex niet alleen de eerste verhuring zorgvuldig plant, maar daarna bij de exploitatie die verhuring blijft regelen. Hij spant zich voortdurend in om het koopcentrum zodanig samen te stellen, dat het bezoekers aantrekt. Dit wordt voor hem des te meer de moeite waard als hij *percentagehuur* ontvangt. Als hij zich dan offers getroost, bijv. door het geheel goed te onderhouden, reclame te maken, tegen verlaagde huren winkels of servicebedrijven aan te trekken die als magneet kunnen dienen, dan profiteert hij van de omzetvermeerdering welke dat voor alle winkels eventueel veroorzaakt. Vandaar, dat in de Verenigde Staten vele winkelbedrijven bij voorkeur huren op percentagehuur (bijv. super-markets) omdat zij dan weten, dat de exploitant van het koopcentrum zijn best zal doen om het attractief te maken en te houden.

Voor de belegger is een goed geleid shopping center aantrekkelijker dan een shopping center zonder leiding; het laatste kan veel eerder verouderen dan het eerste. Dit is een zeer belangrijk punt. Koopcentra kunnen vlug verouderen. Bij de tegenwoordige hoge grond- en bouwkosten voor winkelcomplexen is investering daarin alleen verantwoord, indien te verwachten is dat die langdurig een attractief koopcentrum zullen blijven.

Daar vele beleggers zelf niet geoutilleerd zijn voor het

exploiteren van koopcentra — een commercieel werk dat voortdurend aandacht op detailhandelsgebied vergt — ligt het voor de hand, dat de exploitatie van koopcentra door gespecialiseerde ondernemingen moet worden verricht, die tegenover de beleggers garant zijn voor vaste beleggingsinkomsten.



Niettemin, ook de verhuur op korte termijn — zoals huurcontracten met een looptijd van 5 jaar en een opzegtermijn van 1 jaar daarna — geeft de belegger of exploitant van een koopcentrum geen bescherming tegen alle risico's. De kans is zeker niet uitgesloten, dat een hurende middenstander slechts bereid is zijn huurcontract te verlengen, indien hem gunstiger condities worden aangeboden. Dit komt in de Verenigde Staten, voor zover ik heb kunnen nagaan, herhaaldelijk voor. In het bijzonder een middenstandsbedrijf, dat erin is geslaagd een bijzondere individuele goodwill onder het publiek op te bouwen, staat wat dat betreft bijzonder sterk in zijn onderhandelingspositie.

De fundamentele verhouding blijft altijd, dat er meer goede winkelruimten beschikbaar zijn dan goede detailisten. Elke goede detaillist krijgt van tijd tot tijd gevraagd huuraanbiedingen van eigenaren van winkelcomplexen, die gaarne huurders van naam aantrekken om de loop van het publiek naar hun panden te bewerkstelligen. Elke huurder, die een zekere naam bij het publiek heeft, staat dus bij onderhandelingen over huurverlenging betrekkelijk sterk. De eigenaar van het winkelcentrum behoudt hem natuurlijk graag. Een even goede het publiek aantrekkende opvolger is niet zo gemakkelijk te vinden, en als de oude huurder zou verhuizen naar een nabij gelegen koopcentrum is het mogelijk, dat hij daardoor een deel van de klandizie van het gehele centrum meesleept.

Voor zover ik heb kunnen nagaan, is de Amerikaanse ervaring deze, dat bij huurverlenging door de huurders nog wel eens een verlaging van de huur — die in een percentage van de omzet wordt uitgedrukt — wordt afgedwongen. Verhoging van de percentagehuur schijnt slechts zelden mogelijk te zijn. Dit wordt namelijk door bestaande huurders zeer hoog opgenomen. Elke exploitant van een koopcentrum moet van tijd tot tijd nieuwe huurders zoeken — al was het alleen maar om de door overlijden van huurders opengevallen plaatsen op te vullen — en de gewenste eerste klas huurders zijn alleen te vinden, als de exploitant van het winkelcentrum de naam heeft zeer correct te zijn.

Met het genoemde rapport van de Amsterdamse Stichting ben ik het dan ook niet eens, wanneer dit als een gevaar signaleert dat de hurende middenstanders van koopcentra de kans lopen, dat de exploitant de huren geleidelijk zal opschroeven als zij zich eenmaal in het centrum gevestigd hebben. De algemene opvatting te dien aanzien in de Verenigde Staten is, dat dit zelfmoord voor de exploitant zou betekenen. Als hij zulke streken zou uithalen, zou hij geleidelijk al zijn goede huurders verliezen en geen nieuwe goede huurders meer kunnen vinden.

Deze opmerkingen hebben vooral de bedoeling, nog eens de aandacht op dat rapport te vestigen. Beleggers in onroerend goed dienen zich bewust te zijn van het karakter van belegging in winkelcomplexen: passieve belegging is niet meer voldoende, maar een actieve beheersvorm is nodig om die investering — zowel voor de beleggers als voor de huurders — zo waardevol mogelijk te maken.

Hilversum.

Dr. F. W. C. BLOM.

Van zijn oprichting in 1945 af heeft het Centraal Planbureau zoveel verzoeken uit het buitenland om inlichtingen over werkterrein en werkwijze ontvangen dat het ten slotte in 1956 een boekje „Scope and Methods of the Central Planning Bureau” heeft gepubliceerd waarmee die belangstellenden op aanvraag konden worden geholpen. In Denemarken bestaat een Economisch Secretariaat dat ongeveer dezelfde functies heeft als het Centraal Planbureau. Dit lichaam heeft nu onlangs een nota over zijn doel en werkwijze opgesteld die verrassende parallellen doet zien met de Nederlandse omstandigheden. Met goedkeuring van het hoofd van het Sekretariat, Departementschef Erik Ib Schmidt, geeft schrijver hieronder een vertaling van het laatste deel van dit stuk, met daarnaast, ter vergelijking, de overeenkomstige Nederlandse gegevens.

DENEMARKEN

Lange tijd was de korte-termijnpolitiek de voornaamste activiteit van het Sekretariat, en het Sekretariat is nu de enige overheidsdienst die een samenvattend overzicht over de economische situatie als geheel poogt samen te stellen.

Om voor dit werk de noodzakelijke basis te verkrijgen volgt het Sekretariat nauwlettend de lopende ontwikkeling, en onderhoudt het veelvuldige contacten met andere departementen, ten dele informeel, ten dele via interdepartementale commissies.

Het hoofd van het Sekretariat is voorzitter van een van deze commissies, welke speciaal belast is met het geven van bijstand bij de opstelling van de Economische Overzichten.

Vanzelfsprekend is het Sekretariat hierbij vooral actief op het gebied van de fiscale, monetaire en bouwpolitiek, welke de belangrijkste instrumenten zijn voor overheidsinvloed.

Ten dele om historische redenen bestaan er zeer nauwe banden met het Ministerie van Financiën ¹⁾, en wel zo nauw dat het Sekretariat vrijwel optreedt als afdeling van dit Ministerie, daar het o.a. belast is met de opstelling van het periodieke overzicht der overheidsfinanciën, met het voorbereiden van de „budget speech” en met de publikatie van een jaarlijks rapport over de financiële positie van de Staat.

Op grond van de verkregen gegevens tracht het Sekretariat korte-termijnvoorspellingen op te stellen voor de ontwikkeling van de volkshuishouding. Daarbij gebruikt het een zeer eenvoudig globaal model dat (gezien de onvolkomen statistische gegevens) redelijk goede aanwijzingen

¹⁾ Budgettaire behoort het Økonomisk Sekretariat tot het Økonomiministeriet.

Økonomisk Sekretariat en Centraal Planbureau

NEDERLAND

Voor het Centraal Planbureau geldt hetzelfde.

Idem.

Er is een Centrale Plancommissie die ook niet-ambtelijke leden telt. Voorzitter hiervan is de Secretaris-Generaal van het Ministerie van Economische Zaken. Deze commissie adviseert bij de samenstelling van het Centraal Economisch Plan.

Dit is ook in Nederland het geval, zij het dat hier de loonpolitiek een zeer belangrijk instrument van economische politiek is.

Het Centraal Planbureau ressorteert budgettair onder het Ministerie van Economische Zaken. De directie wordt benoemd door de Minister van Economische Zaken in overleg met een aantal van zijn ambtgenoten. Bij de jongste Miljoenennota zond de Minister van Economische Zaken aan het Parlement enkele „Macro-economische ramingen”, opgesteld door het Centraal Planbureau.

Het model van het Centraal Planbureau is gepubliceerd in het Centraal Economisch Plan 1961. Hoewel het nog verre van volledig of betrouwbaar is kan men het nauwelijks meer „eenvoudig” noemen. De ontwikkeling van de deviezenvoorraad wordt de laatste tijd van minder belang geacht dan die van het binnenlands prijspeil, en de omvang van de werkgelegenheid is bij de tegenwoordige spanning op de arbeidsmarkt al evenmin van primair belang.

blijkt te geven van de veranderingen in de werkgelegenheid en de deviezenvoorraad, welke de belangrijkste richtbakens zijn voor de economische politiek. Deze resultaten worden echter alleen gebruikt na zorgvuldige controle en vergelijking met andere gegevens. Om deze reden worden noch het model noch de kwantitatieve voorspellingen die eruit voortvloeien gepubliceerd.

De genoemde voorspellingen worden geregeld opgesteld in februari, voordat de regering beslist over de politiek in het volgende begrotingsjaar (dat op 1 april begint), en in september, voor de opening van de zitting van het parlement. Bovendien worden herziene voorspellingen opgesteld wanneer de reële ontwikkeling de behoefte hieraan doet gevoelen. De resultaten van dit werk worden in vrij korte nota's voorgelegd aan een werkgroep ²⁾ uit het Kabinet waarin alle Ministers aan het hoofd van economisch belangrijke departementen zitting hebben, meestal begeleid door aanbevelingen voor de economische politiek. Deze nota's worden niet gepubliceerd.

In maart publiceert het Sekretariat echter het „Economisch Overzicht” dat een analyse geeft van het voorafgaande kalenderjaar en een (meestal niet gekwantificeerde) voorspelling van de ontwikkeling in het lopende jaar. Dit overzicht geeft ook inlichtingen over de belangrijkste punten van de economische politiek. Het overzicht wordt aan de REA voorgelegd ter goedkeuring voor publikatie, en meestal aangeboden aan het parlement met een rede door de Minister van Economische Zaken.

Wat betreft de lange-termijnpolitiek en de handelspolitiek is de positie van het Sekretariat anders, vooral door de aard der omstandigheden, daar het hier gaat om actie op verscheidene terreinen voor elk waarvan gespecialiseerde kennis nodig is waarover een klein bureau niet beschikt.

Het werk van het Sekretariat voor de Deense volkshuishouding als geheel heeft zich daarom voornamelijk ontwikkeld langs de volgende twee lijnen:

(a) in de laatste jaren is er geen sprake geweest van het opstellen van zoiets als een lange-termijnprogramma of zelfs maar voorspelling op het gebied van lange-termijnpolitiek. Het Sekretariat beschouwt echter als een van zijn taken het verschaffen aan regering en publiek van een algemeen overzicht van de waarschijnlijke ontwikkelingslijnen van de Deense volkshuishouding op iets langere termijn, omdat gevoeld werd dat zulk een algemeen overzicht een nuttige, of zelfs onmisbare achtergrond zou vormen voor de politiek van de dag. Men zal ook vinden dat de meeste nota's — gepubliceerd of niet — van het Sekretariat blijken te geven van deze belangstelling voor de ontwikkeling op langere termijn.

In de laatste jaren heeft het Sekretariat ernaar gestreefd, „capita selecta” over speciale onderwerpen in het Economisch Overzicht op te nemen. Deze hebben dikwijls lange-termijnaspecten behandeld. Zo bevat het Economisch Overzicht 1962 een hoofdstuk over de publieke investeringsbehoeften in de periode tot 1980, gezien tegen de achtergrond van de te verwachten grootte van de totale

Het Centraal Planbureau stelt ongeveer drie maal per jaar een overzicht van de conjuncturele situatie op, ter voorlichting aan de Raad voor Economische Aangelegenheden uit de Ministerraad. Hierbij wordt zonedig de aandacht gevestigd op punten die van belang kunnen zijn voor de economische politiek. Ongeveer in mei wordt een zeer voorlopige voorspelling voor het komende kalenderjaar opgesteld, ten behoeve van de voorbereiding van de Rijksbegroting die in september aan het parlement wordt voorgelegd. Deze nota's worden niet gepubliceerd.

Het Centraal Economisch Plan verschijnt in februari (soms ook wel later). Het geeft uitvoerig gekwantificeerde voorspellingen over het lopende jaar en een overzicht van de belangrijkste punten van de economische politiek. Het wordt aan de REA voorgelegd ter goedkeuring voor publikatie, en toegezonden aan de Kamers.

Het Centraal Planbureau heeft meer medewerkers. Toch wordt de structuurpolitiek vrijwel geheel bedreven door de daarop gespecialiseerde departementale diensten. De handelspolitiek heeft hier andere aspecten; hierbij is vooral het Directoraat-Generaal voor de Buitenlandse Economische Betrekkingen betrokken.

Na 1955 heeft het Centraal Planbureau geen lange-termijnvoorspellingen meer gepubliceerd. Wel zijn sindsdien een aantal voorlopige ramingen tot 1970 opgesteld, die dienst hebben gedaan in diverse internationale werkgroepen, en die ook op verzoek aan belangstellenden worden verstrekt. In het Centraal Economisch Plan komt de tendentie op, één jaar verder vooruit te zien, omdat de uitwerking van de economische politiek zich dikwijls over meer dan één jaar uitstrekt.

Het Centraal Economisch Plan bevat dikwijls een bijzonder hoofdstuk of bijlage over een structureel probleem.

²⁾ Hieronder aan te duiden met REA.

investeringen. Tevens bevat dit Overzicht een analyse van de economische ontwikkeling in Denemarken in de jaren vijftig, met als conclusie enkele richtlijnen voor de toekomstige ontwikkeling.

(b) De mogelijkheid voor het Sekretariat tot actie op deze terreinen is uiteraard beperkt, maar het Sekretariat heeft dikwijls getracht, door nota's aan de REA een dergelijke actie door de betrokken departementen uit te lokken. Als voorbeeld moge genoemd worden het beginnen (in 1956) van besprekingen over het aanbod van technisch en wetenschappelijk personeel, de publikatie (in 1959) van een rapport over de verkeersproblemen in Kopenhagen en (in 1961) van rapporten over de investeringsbehoeften op het gebied van onderwijs en vervoer.

Tevens is er in de laatste jaren in politieke en ambtelijke kringen een groeiend begrip ontstaan voor de behoeften aan meer systematische gedachtenvorming over lange-termijnproblemen op die gebieden waar de regering een sterke invloed kan uitoefenen op de loop der gebeurtenissen.

Dit heeft op zijn beurt geleid tot het instellen van verscheidene commissies of researchgroepen in afzonderlijke departementen. Het Sekretariat is lid van bijna al die groepen en men mag waarschijnlijk wel zeggen dat het bij dit type van werkzaamheden een groot voordeel voor de ambtelijke diensten is gebleken dat een instelling als het Sekretariat bestaat, waar een kleine groep van economen tijd kan vinden om na te denken over de lange-termijnvoorzichten van de gehele volkshuishouding, en zo de algemene vooruitzichten in verband te brengen met de meer bijzondere problemen van de genoemde „groepen”. Als voorbeelden van dit werk mogen genoemd worden de gebieden van onderwijs en vervoer (vergelijk onder b), landbouwpolitiek en regionale ontwikkelingsproblemen.

Belangrijke lange-termijnactiviteiten van het Centraal Planbureau hebben vooral gelegen op het terrein van het onderwijs, waarbij in samenwerking met het Departement van Onderwijs en met het Centraal Bureau voor de Statistiek analyses zijn verricht van vraag en aanbod van gespecialiseerde arbeid en van leerlingen en docenten van diverse soorten scholen. Daarnaast zijn op vele gebieden studies ad hoc verricht. Zelfs bestaat er een analogie met de verkeersproblemen in de hoofdstad, want het Bureau heeft zich bezig gehouden met tunnels in Amsterdam; het betrokken rapport is opgenomen in de Handelingen van de Tweede Kamer.

De laatste tijd komt vooral buiten het ambtelijk apparaat meer belangstelling op voor lange-termijnplanning. Het Centraal Planbureau tracht hieraan tegemoet te komen, onder meer door het verstrekken van ramingen maar ook door het deelnemen aan besprekingen, die overigens nog een zeer voorlopig karakter hebben.

Behalve op het gebied van de onderwijsplanning heeft het Centraal Planbureau tot dusver weinig bemoeienis gehad met concrete structurele politiek. Wel neemt het Bureau deel aan de werkzaamheden van de ambtelijke en niet-ambtelijke commissies die structurele problemen behandelen. Een voorbeeld is de Vaste Commissie voor het Nationale Plan, die adviseert in ruimtelijke zaken. Het werk dat het Bureau verricht voor commissies van de S.-E.R. (waarvan de directeur, Prof. P. de Wolff, lid is) is voorts dikwijls van belang voor de structuurpolitiek.

Wassenaar.

J. SANDEE.

(advertentie)

met één aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' hebt U 200 ijzers in het vuur



Elk aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' maakt U mede-eigenaar van een grote, deskundig samengestelde aandelenportefeuille, die een aantrekkelijk rendement oplevert. S-p-r-e-i-d-i-n-g over ca. 200 fondsen beperkt het risico. Bovendien bestaat goede kans, dat Uw bezit in waarde vermeerdert.

Alle banken en commissionairs kunnen U inlichten.

N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico

WESTERSINGEL 84, ROTTERDAM

ind

In onderstaand artikel geeft schrijfster een overzicht van de internationale arrangementen, gericht op de verdediging van de dollar, waarmee ruim 1½ jaar geleden werd begonnen. Voorts schenkt zij aandacht aan het optreden der Verenigde Staten op valutatermijnmarkten en aan het streven naar verbetering der Amerikaanse betalingsbalans. Zij is van mening dat, zolang het Amerikaanse betalingsbalanstekort niet is opgeheven — het tekort voor het lopende jaar zal naar schatting der Amerikaanse autoriteiten tot ca. \$ 1,5 mrd. worden teruggebracht —, de positie van de dollar wel hachelijk zal blijven, maar dat men kan zeggen, dat als gevolg van de internationale monetaire voorzieningen het ernstigste gevaar voor speculatie tegen de dollar lijkt afgewend. De Verenigde Staten schragen maar het lijkt in hun acties en actieprogramma's met grote doortastendheid hun belofte de goudpariteit van de dollar te handhaven.

De verdediging van de dollar

Het tekort op Amerika's betalingsbalans voor het lopende jaar zal, wanneer althans de recente schattingen bewaarheid worden, ca. \$ 1,5 mrd. bedragen en zou daarmee een opmerkelijke reductie hebben ondergaan in vergelijking tot het deficit van \$ 2,5 mrd. van het afgelopen jaar. Op dezelfde interim-basis beoordeeld staat de goudreserve van het land er minder gunstig voor: het goudverlies der Verenigde Staten, ontstaan doordat buitenlandse circulatiebanken gebruik maken van hun recht tot omwisseling van dollars tegen goud, had tot en met april van dit jaar een waarde van \$ 375 mln. en was daarmee nagenoeg gelijk aan het goudverlies in datzelfde tijdvak van het vorige jaar. De goudreserve der Verenigde Staten bedroeg begin mei ca. \$ 16,5 mrd.; daartegenover hadden tezelfder tijd de kortlopende verplichtingen van de Verenigde Staten aan het buitenland een omvang van ca. \$ 18,5 mrd.¹⁾ bij een tot interne dekking van de dollarcirculatie vereist goudbedrag van \$ 11,7 mrd.

Het blijft derhalve van veel belang, mede om een beperking van het betalingsbalanstekort tot \$ 1,5 mrd. te kunnen realiseren, of het buitenland bereid zal zijn zijn vorderingen op de Verenigde Staten ten dele in dollars aan te houden. Dit zal zowel moeten inhouden, dat er een einde komt aan tegen de dollar gerichte particuliere goudspeculatie, als ook dat de centrale banken niet tot conversie van dollars in goud overgaan.

Indien, zoals thans veelal het geval is, de stabiliteit van de dollar met toenemend vertrouwen wordt beoordeeld²⁾, zo is dit voor een goed deel te danken aan de internationale monetaire coöperatie, waaraan naast internationale organisaties ook individuele Europese centrale banken en regeringen hebben deelgehad, teneinde de Verenigde Staten te helpen bij het handhaven van de goudpariteit voor de dollar. Een voortdurende uitbouw vindt plaats van de financiële arrangementen, gericht op verdediging van de dollar, waarmee ruim 1½ jaar geleden op bescheiden voet werd begonnen.

¹⁾ W.v. \$ 8,5 mrd. aan particulieren en \$ 10 mrd. aan regeringen en circulatiebanken.

²⁾ Zo bijv. door Per Jacobsson in een interview met „U.S. World & News Survey”, 14 mei 1962.

Door de Bank of England werd hier voor de eerste steen gelegd, toen dit land na de gold-rush van oktober 1960, toen de Londense notering voor goud boven de \$ 40 uitkwam, overging tot het ten laste van haar eigen reserves toevoeren van goud aan de vrije markt, om daarmee de situatie teweeg te brengen dat de speculatieve vraag zou worden afgeschrikt, doordat aan haar verwachtingen niet werd voldaan. Kort daarop stemden de Verenigde Staten erin toe alle ter beheersing van de goudmarkt door de Bank of England verloren goud te vergoeden. Deze zgn. goudbrug is sindsdien intact gebleven. De vooraanstaande Europese centrale banken sloten zich hierbij aan door informeel af te spreken dat zij zich zouden onthouden van het kopen van goud op de Londense markt³⁾. Voortaan zouden zij zich bij een discrepantie tussen de marktprijs en de prijs waarbij gouduitvoer plaatsvindt vanuit de Verenigde Staten, nl. \$ 35,20 — de afgifteprijs der Federal Reserve Bank van \$ 35 verhoogd met provisie en transportkosten —, ter voorziening in hun goudbehoefte direct tot de Amerikaanse of de Britse centrale bank wenden.

De Bazelse club.

Na de revaluatie van de D.M. en de gulden, toen andermaal verstoringen in het valutaverkeer dreigden, wisten de bewuste centrale banken, leden van de Bank voor Internationale Betalingen, in augustus 1961 deze dreiging voor het pond sterling af te wenden door hetgeen bekend werd onder de naam „Bazelse arrangementen”: Englands trekingsrechten op het I.M.F. Dit ging gepaard met de onderlinge toezegging, dat men elkaars valuta zou aanhouden, hetgeen betekende, dat geen verdere correcties van wisselkoersen zouden volgen. Naar verluidde — officieel werd het niet bevestigd — bracht dit voor de Verenigde Staten met zich, dat voortaan geen dollars meer werden aangeboden bij de Federal Reserve Bank⁴⁾. Ook zou de Bazelse club in de herfst van het vorige jaar actief hebben bij-

³⁾ Zie o.a. de „Neue Zürcher Zeitung” van 20 maart 1962.

⁴⁾ O.a. in het interessante artikel van Fred Hirsch: „Expedients for the Exchanges”, in „The Banker” van mei 1962, waarnaar verder verwezen zij met betrekking tot de valutatermijntransactie der U.S. Treasury.

gedragen tot de goudbrug, zodat een verkooppool van goud werd gecreëerd⁵⁾. De daling van de Londense goudprijs tot binnen de normale limiet in november/december zou het gevolg zijn geweest van de actie van deze pool. Het goudverlies der Verenigde Staten, dat in 1960 \$ 1,7 mrd. had bedragen, daalde tot krap \$ 900 mln. in 1961 en volgens deskundige schatting werd van het ene jaar op het andere dank zij de contraspeculatie de som gouds, die in particulier bezit kwam, gereduceerd van \$ 1 mrd. tot \$ 680 mln. ⁶⁾.

In maart jl. is men in Bazel andermaal in overleg getreden met als doel de vorming van een — nieuwe en meer formele — goudverkooppool, op voorstel van de Verenigde Staten gecombineerd met een aankooppool om fluctuaties in de prijs van de dollar, uitgedrukt in goud, ook naar boven te begrenzen; het bijkomend effect zou zijn, dat naar mogelijkheid goud uit particuliere handen in officiële reserves zou worden overgeheveld en de pool weer zou worden aangevuld. Al mochten de besprekingen nog niet met succes worden afgesloten, daar de centrale banken bezwaar schijnen te maken tegen de propositie goud tot een tevoren te fixeren bedrag aan te kopen, lijkt het uiteindelijk bereiken van overeenstemming, met of zonder geestdrift der centrale banken, wel verzekerd en daarmee zou deze als „tweede verdedigingslinie van de dollar” aangeduide regeling versterkt zijn.

Wat het voor goudaankopen beschikbaar te houden bedrag betreft, wordt \$ 250 mln. genoemd⁷⁾. Dat de pool wel zou interveniëren bij een „irrationele” stijging van de goudprijs, doch niet zou optreden tegen een „normale” stijging, wordt — op welke goede gronden ook te verdedigen — een omstandigheid geacht waardoor de pool ten gevolge van het teweeg brengen van onzekerheid meer kwaad dan goed zou doen. En om de sceptici nogmaals het woord te geven: de betrekkelijk geringe grootte van het fonds wordt als een bezwaar beschouwd tegen het effectief functioneren ingeval van een ernstige verstoring. Doch tegen dit laatste kan weer worden aangevoerd de snelle hanteerbaarheid van het fonds en vooral de gedachte, dat alleen reeds door het bestaan van de pool particuliere goudspeculatie op grote schaal zou worden afgeschrikt.

Het tweede deel van dit argument geldt tevens — en sterker nog — voor hetgeen als derde verdedigingslinie van de dollar te boek staat: het fonds van \$ 6 mrd., dat rond de jaarwisseling door de Parijse groep van 10 landen aan het I.M.F. is toegezegd en waarop een in betalingsbalansmoeilijkheden verkerend land een beroep kan doen. Binnen het geheel van internationale acties tot steunverlening aan de dollar, kan dit krediet wel worden gezien als de belangrijkste, zelfs als men in aanmerking neemt, dat het totale fonds voor \$ 2 mrd. uit de krediettoezegging der Verenigde Staten zelf bestaat.

Optreden der Verenigde Staten op valutatermijnmarkten.

Wat de laatste tijd evenwel het meest de aandacht heeft getrokken is de eerste verdedigingslinie: het experiment der Verenigde Staten op de valutatermijnmarkten, dat voorbestemd lijkt om de studieboeken in te gaan als klas-

⁵⁾ O.a. „The Times” van 19 maart 1962 en de „Neue Zürcher Zeitung” van 20 maart 1962.

⁶⁾ Jaaroverzicht van de goudmarkt van Samuel Montagu, bankiers, Londen.

⁷⁾ O.a. in een uiteenzetting in „The Economist” van 24 maart 1962, blz. 1139.

siek voorbeeld van officiële interventie op grote schaal door een stabilisatiefonds in toekomstvaluta. De betreffende operaties dienden ter ondersteuning van de gedifferentieerde rentepolitiek der Verenigde Staten: lage kapitaalmarktrente omwille der binnenlandse kredietverlening, bij hoge geldmarktrente om het aantrekken van liquiditeiten uit het buitenland te stimuleren. Doel der transacties was het disagio van de dollartermijnkoers ten opzichte van de contante koers terug te brengen tot de intrestpariteit — zoal niet in een premie te doen verkeren — teneinde te beletten, dat op grond van kostenoverwegingen geldmarktmiddelen naar Europa zouden worden getransfereerd⁸⁾. Niet alleen dat anders de intrestarbitrage en de speculatie worden aangemoedigd zich op de sterke valuta te richten naarmate de premie hierop toeneemt, maar ook de handel: bijv. voor Europese exporteurs en Amerikaanse importeurs die toekomstige vorderingen resp. schulden in dollars hebben, wordt dekking op de termijnmarkt te duur, zodat het voordeliger voor hen wordt dollars in New York te lenen en deze contant tegen de betere koers te verkopen.

De ter reductie van de dollar-swapkosten ondernomen transacties der Amerikaanse Schatkist vonden hun begin in het voorjaar van 1961, toen het betrekkelijk kleine wisselkoersstabilisatiefonds, dat na aangevuld te zijn uit o.a. vervroegde terugbetaling van Duitse oorlogsschuld een geschatte grootte had van \$ 300 - 400 mln. ⁹⁾ gedurende de zomer steunaankopen van termijndollars tegen D.M. verrichtte, later in dat jaar en in het begin van 1962 gevolgd door overeenkomstige operaties in Zwitserse francs, in Italiaanse lirens en — tot geringere omvang — in gulden ¹⁰⁾. Het totaal dezer transacties heeft, incl. verlengingen, de omvang van \$ 1,5 mrd. aangenomen. Ter voldoening aan haar verplichtingen tot levering bij verval, verwierf de Amerikaanse Schatkist voor een gedeelte van de aangegane verplichtingen een lening van de Zwitserse en van de Italiaanse centrale bank. Overigens werd, wat Duitsland en Zwitserland betreft, de afwikkeling begunstigd doordat inmiddels een omkering was ontstaan in de betalingsbalanssituatie van deze beide landen en daarmee in de marktsituatie van de beide valuta ¹¹⁾.

Het gunstige feit dat in beide gevallen het agio op de termijnkoers was verminderd, kan dan ook niet in aanwijsbare mate aan de Amerikaanse interventie worden toegeschreven ¹²⁾. Indien de verplichtingen op de valuta-termijnmarkten waren vervallen zonder dat tussentijds de Europese valuta waren verzwakt, dan had het ingrijpen der Amerikaanse Schatkist, voor zover de inhoud van het stabilisatiefonds overschrijdend, betekend, dat of het goudverlies voor de Verenigde Staten met een vertraging alsnog tot stand was gekomen, dan wel dat gebruik had moeten worden gemaakt van kredietfaciliteiten — ad hoc dan

⁸⁾ Voor een bespreking van de spanningen tussen contante en termijnkoers zij verwezen naar het artikel van M. P. Gans in „E.-S.B.” van 7 maart 1962, blz. 222 e.v.

⁹⁾ Namelijk oorspronkelijk \$ 100-\$ 200 mln., vermeerderd met ca. \$ 125 mln. door aflossing van Duitse oorlogsschuld en \$ 75 mln. door goudontvangst van het I.M.F. uit hoofde van Engelslands trekkingsrechten.

¹⁰⁾ „Federal Reserve Bulletin”, maart 1962.

¹¹⁾ Als aardige bijkomstigheid maakte het stabilisatiefonds een winst van enkele miljoenen dollars, daar D.M. en Zwitserse frank inmiddels bij contante aankoop goedkoper waren dan zij bij termijnverkoop waren geweest; aldus „The Economist” van 28 april 1962, blz. 368.

¹²⁾ Volgens conclusie van Fred Hirsch in het reeds genoemde artikel in „The Banker”.

wel van de Bazelse en/of de Parijse club. En dat had op zijn beurt tot vermindering van het vertrouwen in de dollar kunnen leiden, zodat de interventie een averechtse uitwerking zou hebben gehad.

Een dergelijke eventuele noodzaak tot binnenlandse of buitenlandse schuldconsolidering vormt voorts de reden, dat sedert de aanvang van dit jaar de Federal Reserve Bank voor eigen rekening termijnooperaties in vreemde valuta op zich heeft genomen; haar dollarmiddelen en haar mogelijkheden tot kredietverkrijging van buitenlandse circulatiebanken zijn namelijk ruimer.

Streven naar verbetering der Amerikaanse betalingsbalans.

De Verenigde Staten zijn, hoeveel belang zij ook aan de internationale monetaire strategie hechten, zich terdege bewust van de vereiste een fundamentele verbetering der betalingsbalans tot stand te brengen¹³⁾. Ten dele is ook hier de bijstand ingeroepen der Europese landen: de deviezenlasten der defensie, die in de beide voorgaande jaren \$ 3 mrd. bedroegen, zijn dit jaar reeds voor meer dan \$ 1 mrd. overgeheveld naar de bondgenoten; ook wordt op hen aandrang uitgeoefend een groter deel te dragen van de hulp aan ontwikkelingslanden. De Verenigde Staten zelf hebben al, door binding van ontwikkelingshulp aan besteding op de Amerikaanse markt, de deviezenlast hiervan tot \$ 1,3 mrd. gereduceerd. Investerings door het buitenland in de Verenigde Staten zullen worden aangemoedigd en een door president Kennedy ingediend wetsontwerp strekt tot het heffen van belastingen op vestigingen van Amerikaanse ondernemingen in andere industriële landen en beoogt vooral dat kapitaal te treffen, hetwelk in het buitenland is geïnvesteerd om aan belastingbetaling te ontkomen. Indien deze regeling doorgang zal vinden, valt een gunstig effect op de betalingsbalans te verwachten, liggend tussen \$ 200 mln. en \$ 400 mln. per jaar.

Het betalingsbalansbeleid dat de Kennedy-regering zich voorstelt te voeren; legt in zeer sterke mate de nadruk op de vergroting van het overschot op de handelsbalans. Aan het streven naar verbetering der Amerikaanse concurrentiepositie t.o.v. het buitenland is reeds zoveel bekendheid gegeven, dat wij het in zijn onderdelen hier niet opnieuw zullen memoreren. Liever zullen wij een blik werpen op de projectie van een nieuwe fase in de internationale financiële politiek, die bij de bankiersconferentie in Rome, in mei jl. gehouden, onder auspiciën van de American Bankers Association, aan de orde kwam.

Deze conferentie verkreeg een bijzonder accent van belangrijkheid doordat de aanwezigen, onder wie de presidenten van Europese centrale banken, werden toegesproken namens het Amerikaanse Ministerie van Financiën. Minister Dillon deed hier een aanval op de Westeuropese overschotlanden, welke hun kapitaalmarkten d.m.v. restricties op het kapitaalverkeer en institutionele belemmeringen gesloten houden. Dillon verweet zijn auditorium niet alleen dat zij de Verenigde Staten alleen laten staan bij het opvangen van de marginale vraag uit andere landen, maar dat zij bovendien, terwijl zij zelf een groeiend volume aan besparingen voortbrengen, een aanhoudend en steeds toenemend beroep doen op de New Yorkse kapitaalmarkt en aldus profiteren van de goedkope mogelijkheden van

¹³⁾ Een overzicht van de ten behoeve van de dollar en de betalingsbalans getroffen maatregelen wordt gegeven door H. M. H. A. van der Valk in „E.-S.B.” van 24 januari 1962, blz. 74 e.v.

kapitaalverkrijging aldaar en bovenal van de gemakkelijke toegankelijkheid van de New Yorkse markt.

Er valt tegen Dillons kritiek als zodanig, naar het lijkt, weinig in te brengen. De „Neue Zürcher Zeitung” weet te berichten, dat tot en met half mei van dit jaar reeds meer middelen op de New Yorkse kapitaalmarkt zijn opgenomen dan in enig ander compleet jaar sedert 1958¹⁴⁾. Tegen het mobiliseren van Europese kapitaalmarkten, gelijk door Dillon bepleit, vallen diverse bedenkingen te uiten: naast het „technische” bezwaar, dat het opbouwen van een goed-functionerende kapitaalmarkt — bijv. in West-Duitsland — jaren zou kosten, zou, tevens vereist zijn een internationale harmonisering van rentevoeten voor transacties op lange termijn, hetgeen nog moeilijker te realiseren ware dan reeds het geval is bij harmonisering der rente voor de korte termijn.

Hetgeen evenwel bij Europese centrale banken weerstand opwekte was de overweging, dat van het betalingsbalans tekort der Verenigde Staten ook kan worden gezegd, dat het voor een overwegend deel voortkomt uit dat gedeelte van de particuliere kapitaaluitvoer, dat zich richt op winstgevendende belegging in het buitenland d.m.v. aankoop van buitenlandse aandelen door Amerikaanse beleggers en dit nu kan niet aan Europa worden verweten. De suggestie van Europese zijde om deze Amerikaanse beleggingen aan banden te leggen, wordt echter door de Verenigde Staten afgewezen; zij willen een vrij kapitaalverkeer handhaven, alleen al om het psychologische effect: beperkingen kunnen door het publiek als teken van zwakte worden uitgelegd.

Vorming van een deviezenreserve.

Het conferentiethema van onderminister Roosa vormde de conceptie der Amerikaanse valutapolitiek. Deze zal bestaan in het permanent aanhouden van convertibele valuta van andere landen — Roosa dacht aan \$ 150 - \$ 200 mln. — teneinde door de inzet hiervan de goudreserve te kunnen ontzien. Daardoor zou de taak, die tot dusver door de twee grote sleutelvaluta werd uitgeoefend, worden gemultilateraliseerd. Roosa ziet in een dergelijk stelsel ook een betere oplossing van het probleem der internationale liquiditeitsbehoeften op langere termijn dan in de door hem als kunstmatig aangeduide stelsels die zouden berusten op een buiten-nationale monetaire gezagsinstantie.

Achter dit plan der Verenigde Staten schuilt de verwachting, dat ook landen, die thans hun monetaire reserves geheel in goud aanhouden, in de toekomst een deel in deviezen — lees: dollars — zullen aanhouden. Door Engeland, tot welk land dit appèl wel in hoofdzaak was gericht, werd bij monde van de president der Bank of Engeland evenwel duidelijk gemaakt, dat dit land zich hiertoe nu noch in de toekomst geroepen zal voelen. Bovendien zullen de Verenigde Staten zich, gezien hun status van debiteurland, geconfronteerd zien met het probleem van het verwerven der buitenlandse valuta; zij zullen deze buffervoorraad pas in de loop van de tijd kunnen vormen door overschotten uit het betalingsverkeer. En op langere ter-

¹⁴⁾ In 1961 werden emissies van buitenlandse regeringen en internationale instellingen in New York geplaatst voor een bedrag van \$ 103 mln., tegen reeds \$ 269,5 mln. gedurende de eerste 4½ maand van dit jaar. Daarnaast vonden tot dusver in 1962 obligatie-emissies van buitenlandse particuliere zijde plaats voor \$ 150 mln., tegen \$ 50 in het gehele jaar 1961 (door de „N.Z.Z.” gebaseerd op „Investment Dealers Digest”).

mijn zou ook *dit* stelsel van de betrokken landen een evenwichtige betalingsbalans vergen, opdat niet enig land door aanhoudende tekorten of surplusen de deviezenreserveverhoudingen scheeftrekt.

Conclusie.

De morele druk der Verenigde Staten is vooralsnog niet in staat de centrale banken van het transformeren van dollars in goud te doen afzien; Englands weigering mocht reeds als voorbeeld dienen, maar dit land staat hierin niet alleen. Eveneens worden achter de goudvraag op de Londense markt door de internationale financiële pers wel verkapte aankopen van circulatiebanken vermoed¹⁵⁾. Dat de particuliere speculatie steeds weer actief wordt blijkt ook thans weer, nu de oplaaierende vraag naar goud resp. goudaandelen, mede aan een verminderend vertrouwen in de dollar wordt toegeschreven. Zolang het betalingsbalans tekort niet is opgeheven, zal de positie van de dollar wel hachelijk blijven. Doch men kan zeggen, dat als gevolg van de internationale monetaire voorzieningen het ernstigste gevaar voor speculatie tegen de dollar lijkt afgewend. En de Verenigde Staten — tegen de door internationale prominenties op hen uitgeoefende aandrang tot devaluatie in — schragen in hun acties en actieprogramma's met grote doortastendheid hun belofte de goudpariteit van de dollar te handhaven.

Rotterdam.

Mej. Drs. R. G. SINGER.

¹⁵⁾ Zie bijv. de „Neue Zürcher Zeitung” van 20 maart 1962.

BOEKBESPREKING

VOORLICHTING DOOR DOORLICHTING

Onderzoek naar de lezerskring van Margriet

In navolging van enkele eminente Amerikaanse voorbeelden is enige tijd geleden door De Geïllustreerde Pers N.V. aan Attwood Statistics Ltd., Afdeling Nederland, opdracht gegeven tot een grootscheeps onderzoek van de lezerskring van het weekblad Margriet. Het rapport dat hieruit voortvloeide omvat vier delen; het eerste daarvan — onder de titel „Algemene Analyse van de Lezerskring” — is onlangs voor publikatie vrijgegeven. Geheel eerlijk kunnen wij stellen dat dit boekwerk ons verbluft heeft, en door zijn bijzonder heldere en luxe vormgeving en door de resultaten van het onderzoek. Wie immers zou hebben vermoed dat niet minder dan 53 pCt. van alle Nederlandse vrouwen van 15 jaar en ouder regelmatig Margriet leest, om nog te zwijgen van de 35 pCt. mannen van diezelfde leeftijdsgroep?

Laten we echter niet verder vooruitlopen op de resultaten en beginnen met de feiten betreffende de steekproef, die werd gebruikt. Er werden 7.205 personen in 5.876 huishoudingen at random getrokken uit de Nederlandse bevolking van 15 jaar en ouder, d.w.z. er werden 6.990 adressen bezocht, waarvan 4 pCt. afviel wegens „niet thuis na 3 bezoeken” en nog eens 12 pCt. wegens weigering van een eerste of tweede gesprek — en deze data later zodanig gewogen dat een representatief beeld werd verkregen voor de gehele bevolking van 15 jaar en ouder. Kortom, er werd gewerkt met een gestratificeerde random-cluster steekproef. Met behulp van een enkelvoudige projectie kon dus worden geschat hoeveel vrouwen in Nederland Margriet lezen — en dat zijn er maar liefst 2,2 miljoen! —, hoeveel daarvan werkzaam zijn, hoeveel gehuwd,

hoeveel abonnees, welke religie zij hebben, tot welke welstandsklasse zij behoren enz.

Deze en dergelijke gegevens vinden wij in dit eerste rapport dat ons alleen maar kan doen verlangen naar de volgende¹⁾. Het ook afgedrukte enquêteformulier — er werden ongeveer honderd enquêtrices ingeschakeld — laat immers zien dat de informatie, die uit dit onderzoek naar voren zal komen, ver uitgaat boven de resultaten van een huishoudrekeningenonderzoek, zoals we die van het C.B.S. gewend zijn. Want behalve de vragen met betrekking tot het lezen van Margriet en andere weekbladen kwamen hier ook reeksen van duurzame en minder duurzame, maar niet minder luxe, consumptiegoederen aanbod, waarover nog zeer weinig bekend is, althans in Nederland. Rook — en drinkgewoonten, het bezit van een giro- of bankrekening, auto, huis, pick-upinstallatie, filmapparaat enz. werden hier geanalyseerd naast kwesties als „Bent U het afgelopen jaar met vakantie geweest?” en „Gebruikt U wel eens pijnstillende middelen zonder doktersrecept?” of „Koopt U wel eens per postorder?” Alleen de vragenlijsten reeds nemen zeven flinke bladzijden in beslag, en de gehele opzet wekt het volste vertrouwen. Dit temeer omdat De Geïllustreerde Pers N.V. het Mathematisch Centrum te Amsterdam heeft ingeschakeld voor de betrouwbaarheidsnomogrammen die achterin het boek staan afgedrukt.

Men behoeft geen expert te zijn op het terrein van de moderne reclametechniek om te weten dat een dergelijk onderzoek niet pro deo wordt uitgevoerd. Hier immers ligt de kans om de adverteerders een hoeveelheid marktinzicht te verschaffen die zelden langs andere weg kan worden verkregen. De „circulation”; zoals de Amerikanen de verkochte oplage (abonnementen plus losse exemplaren) noemen, vormt immers allang niet meer de enige basis voor de calculatie van een advertentietarief. Men gaat hierbij steeds meer in de richting van de „readership” of „audience”, die al gauw een vijf-totzevenvoud van de oplage bedraagt (voor Margriet ligt deze factor rond de 4,7). In de Verenigde Staten wordt de reclame voor een weekblad dan ook meer gericht op de potentiële adverteerder dan op de potentiële lezer, zoals (nog) in Nederland. Dit ligt voor de hand wanneer de advertentie-inkomsten meer dan driekwart van het bedrijfsinkomen gaan bedragen²⁾.

Zo constateren we dus, dat dit Margriet-onderzoek vele vliegen in één klap vangt: de adverteerders, de lezers, en last not least de marktanalytici, statistici enz., kortom allen, die uit commercieel of wetenschappelijk oogpunt hierin geïnteresseerd moeten zijn. Dit geldt a fortiori, omdat uit de resultaten blijkt, dat het Margriet-gezin „Huize Doorsnee” zeer goed benadert. Onze eerste, oppervlakkige indruk is dat het lezen van Margriet noch met de welstandsklasse, noch met de kerkelijke gezindte van de lezers gecorreleerd is, wél daarentegen met de gezinsgrootte en dit heeft tot gevolg dat er ook sprake is van een lichte samenhang tussen het lezen en de leeftijd van de lezer(es). Het belangrijkste resultaat van het onderzoek is o.i. het feit, dat Margriet bij 45 pCt. van de Nederlandse gezinnen in huis komt, waarvan bij 27 pCt. via abonnement.

¹⁾ De titels hiervan zullen zijn: II. Welstandscriteria en duurzame gebruiksgoederen; III. Gebruik van Cosmetica en Geneesmiddelen, en IV. Gebruik van Voedings- en Genotmiddelen. Herenconfectie.

²⁾ In de zomer van 1961 sloeg een van de grootste Amerikaanse weekbladen een goede slag door zijn adverteerders een „bonus-circulation” van 1 miljoen aan te bieden!



(I. M.)

Wanneer wij tenslotte enige kritiek willen leveren, dan kan dit slechts gebeuren op enkele ondergeschikte punten. In de eerste plaats worden de Margrietpercentages dikwijls vergeleken met „Nederlandse” cijfers, welke zelf ook schattingen zijn op basis van de gebruikte steekproef. Bovendien suggereren de random-clusters kleinere schattingsvarianties dan deze in feite zijn. Dit wordt ook in het rapport vermeld, maar de oplossing die voor dit probleem gegeven wordt lijkt ons te optimistisch: een 2-sigma grens wordt geïnterpreteerd als een kans van negen op tien. Tenslotte speelde bij de beoordeling van de welstandsklasse ook de mening van de enquêtrice mee, en dit is in principe onjuist. Van deze kanttekeningen willen wij echter gaarne afzien bij ons eindoordeel, dat onverdeeld gunstig is. Laten wij hopen dat dit boek veel lezers, en dit onderzoek goede navolging, mag vinden.

Rotterdam.

G. J. AEYELTS AVERINK.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

De omvang van de bankbiljettencirculatie heeft in het midden van het jaar een nieuwe recordhoogte bereikt. De juni-ultimo-uitzetting heeft hiertoe in sterke mate bijgedragen. Sedert het midden van de maand is een stijging met f. 283 mln. te berekenen. Op grond van de beweging in vorige jaren mag worden verwacht, dat slechts een deel van dit bankpapier in juli zal terugstromen en dat de uitzetting aan het eind van de maand die van juni nog zal overtreffen. Vooral nog, d.w.z. in de afgelopen en komende week, zien de banken echter nog bankbiljetten terugkeren. De markt was dan ook vrij ruim. Callgeld was op 2 pCt. gemakkelijk verkrijgbaar. De activiteit op de disconto- en kasgeldleningenmarkt is zeer beperkt.

De schatkistpapierportefeuille van De Nederlandsche Bank is vooral door de Canadese en Argentijnse guldenstrekkingen op het I.M.F. en de wijze van financiering door de Staat thans weer enigszins op peil gekomen. Dit is evenwel alleen maar van betekenis voor het geval de binnenlandse liquiditeiten dermate zouden toenemen, dat afroming door middel van open-marktoperaties wenselijk

zou zijn. Deze ontwikkeling is voorlopig niet te verwachten.

De kaspositie van de Schatkist trekt op het ogenblik belangstelling. De kas is namelijk beneden f. 300 mln. gekomen. Ook in vorige jaren waren juli en augustus vaak maanden met een lage kas, doch de mogelijkheden om geld aan te trekken lijken thans beperkter. Dat met de kwartaaluitkering aan de gemeente op 25 juli in zicht tegen deze tijd een tender zal worden gehouden, mag wel worden verwacht.

Kapitaalmarkt.

Het levensverzekeringsbedrijf heeft in het eerste kwartaal ruim f. 300 mln. aan zijn beleggingen toegevoegd, hetgeen opnieuw een toeneming betekent vergeleken met het overeenkomstige kwartaal 1961 toen de groei f. 244 mln. bedroeg. Ook thans is het grootste bedrag naar de onderhandse markt gestroomd.

Dat de verhoudingen op de kapitaalmarkt in het laatste halfjaar zijn veranderd, is wel duidelijk uit de renteontwikkeling naar voren gekomen. Sedert op 15 februari jl. het rendement van langjarige staatsobligaties vrijwel de 4 pCt. had bereikt, is sedertdien een geleidelijke stijging ingetreden, waardoor eind juni de 4½ pCt. werd gepasseerd. De koersdaling van aandelen, die niet in de eerste plaats door rente-overwegingen is veroorzaakt, heeft toch ook waarschijnlijk enige versnelling in de koersdaling van obligaties teweeggebracht. Het beperkte herstel van de aandelenmarkt heeft in de afgelopen week het rendement van obligaties een fractie beneden 4½ pCt. gedrukt.

Geldnemers en geldgevers hebben zich nog niet aan het verhoogde peil aangepast. Geldnemers hebben de neiging de voorziening in hun financieringsbehoeften nog even uit te stellen, klaarblijkelijk omdat zij het geld thans te duur vinden. Geldgevers staan juist op het tegengestelde standpunt en wensen hogere rente dan het thans uit de koersen te calculeren rendement. Het gevolg hiervan is, dat de activiteit op de onderhandse markt bijzonder gering is.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	27 dec. 1961	H. & L. 1962	29 juni 1962	6 juli 1962
Algemeen	410	431 — 316	333	350
Intern. concerns	566	594 — 420	448	472
Industrie	366	396 — 302	315	329
Scheepvaart	184	186 — 134	141	140
Banken	253	270 — 221	229	238
Handel enz.	160	171 — 132	135	144

Bron: A.N.P.-C.B.S., Prijscourant.

Aandelenkoersen.

Kon. Petroleum	f. 126,70	f. 128,40	f. 131,50
Philips G.B.	984½	636	f. 167,40
Unilever	f. 189,70	f. 134,60	f. 148,40
Robeco	f. 252,50	f. 196	f. 202
Hoogovens, n.r.c.	776	588	619
A.K.U.	404¾	352	359¾
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c.	1.070	735	760
Zwanenberg-Organon	1.024	785	875
Interunie	f. 228	f. 169	f. 177,50
Amsterd. Bank	396	366	374

New York.

Dow Jones Industrials	731	561	576
-----------------------------	-----	-----	-----

Rentestand.

Langl. staatsobl. a)	4,12	4,54	4,49
Aand.: internationalen a)	2,83 b)	3,64	
lokale a)	3,55 b)	4,15	
Disconto driemaands schatkist- papier	1¾	2½	2½

a) Bron: Veertiendaags beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

b) 19 december.

C. D. JONGMAN.

RECENTE PUBLIKATIES

Inleidingen betreffende belastingheffing van coöperatieve verenigingen volgens het ontwerp van wet op de vennootschapsbelasting 1960 van W. E. Kremer en Mr. L. Roeloffs, N. Samsom N.V., Alphen aan den Rijn 1961, 57 blz.

Stenografisch verslag van de bespreking in de vergadering van 25 november 1961 van deze inleidingen, 30 blz. Geschriften 106 en 107 van de Vereniging voor Belastingwetenschap.

In deze geschriften wordt de voorgestelde fiscale behandeling van coöperaties kritisch gezien. Kremer bepaalt

zich daarbij tot het onderwerp zonder meer, Roeloffs dringt door tot de problematiek van de dubbele belastingheffing van door lichamen uitgekeerde winsten. Tezamen met behartenswaardige opmerkingen van een aantal debaters vormen deze inleidingen een goede en beknopte samenvatting van de aan de orde gestelde problematiek.

Anders en beter - systematisch methodenonderzoek in kleine en middelgrote bedrijven. Contactgroep Opvoering Productiviteit, 's-Gravenhage 1961, 75 blz., f. 5.

Acht directeuren van middelgrote en kleinere bedrijven vertellen in deze brochure een en ander over hun tot navolging prikkelende ervaringen en over de met systematisch methodenonderzoek in hun bedrijf behaalde resultaten.



NEDERLAND

zoekt wegens uitbreiding van haar staf

JONGE

bedrijfs - economische assistenten

Gedacht wordt aan jongemannen, die scherp analytisch kunnen denken en reeds vergevorderd zijn met hun studie kandidaats- of M.O. Economie. Hun taak zal zijn het assisteren bij het opstellen van financiële- en bedrijfs-economische programma's zoals:

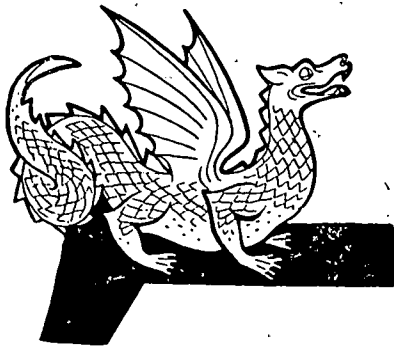
- | | |
|---|--|
| Jaarlijks budget | <ul style="list-style-type: none">● kostenanalyse● bedrijfsresultaten analyse |
| Prijsstudies | <ul style="list-style-type: none">● concurrentie vergelijkingen● verkoopbevorderende methoden |
| Bedrijfs-economische programma's over langere perioden | <ul style="list-style-type: none">● uitbreidingsprogramma's● investeringspolitiek● produktenintegratie |

Gedagiden dienen een goede kennis van de Engelse taal te bezitten, bedrijfservaring en/of het bezit van de diploma's Boekhouden, M.B.A. of S.P.D. wordt gewenst geacht.

Men dient bereid te zijn eventueel een trainingsprogramma in het buitenland te volgen. De functie omvat een volledige dagtaak, evenwel wordt voortzetting der studie in de avonden op prijs gesteld.

Sollicitatiebrieven met uitvoerige informatie betreffende ervaring en opleiding te richten tot de Chef van de Afdeling Personeelszaken, postbus 795 te Amsterdam.

OP GEHEIMHOUDING KAN WORDEN VERTROUWD.



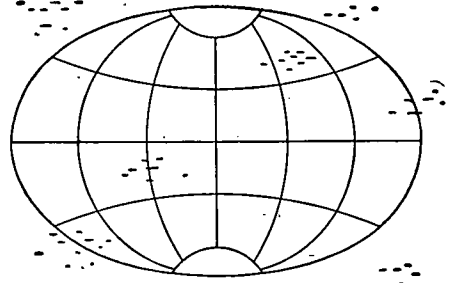
Het prachtige rijk geïllustreerde boek dat indertijd verscheen, gewijd aan het Prinsessejacht

De Groene Draeck

is een uitgave van blijvende waarde, waarin men zo nu en dan graag bladert. Ook in verband hiermee leent het boek zich bijzonder als cadeau voor een jarige of als prijs in een wedstrijd.

Prijs slechts f 9.50

Wendt U tot Uw boekhandelaar of rechtstreeks tot de uitgever N.V. Koninklijke Nederlandsche Boekdrukkerij H. A. M. Roelants te Schiedam



Over de gehele wereld

reiken onze verbindingen in het internationale handels- en betalingsverkeer. Daardoor kunnen wij U een uitgebreide *handelsvoorlichting* verschaffen voor de ontwikkeling van Uw exportplannen en de uitvoering van Uw buitenlandse transacties.



DE TWENTSCHE BANK

Uw financiële raadsman

★ **Adverteer in E.-S.B.** ★

Efficiency

bespoedigt
Uw contacten
met gegadigden

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

NETNUMMER



NEDERLANDSCHE CREDIETBANK N.V.

vraagt als

hoofd van de administratieve organisatie

een accountant of drs. economie

De gezochte functionaris zal onder meer worden belast met de leiding van een verdergaande mechanisering van de administratie van hoofd- en bijkantoren. Alleen zij die voldoende op de hoogte zijn van de jongste ontwikkeling op het gebied van informatie-verwerking gelieven te reflecteren.

Honorering geschiedt in overeenstemming met het gewicht van de functie.

Geschreven sollicitaties met uitvoerige inlichtingen en pasfoto te richten aan de Directie van de Nederlandsche Credietbank N.V., Keizersgracht 507 - 517, Amsterdam.

N.V. ELECTROLOGICA
Fabriek van Elektronische Rekenmachines

(dochtermaatschappij van de N.V. Levensverzekeringmaatschappij
NILLMIJ) biedt wiskundig geïnteresseerde

ACCOUNTANTS

(N.I.V.A. of V.A.G.A.)

carrière-mogelijkheden op het zich snel ontwikkelende terrein
van automatisering van administraties. Sollicitaties worden inge-
wacht voor de functies

a. ORGANISATIE-ADVISEUR

In deze functie gaat men contacten onderhouden met cliënten en
krijgt men de verantwoordelijkheid voor het onderzoek naar de
meest doeltreffende wijze van automatisering van de admini-
stratie met behulp van elektronische rekenmachines.

b. CHEF SYSTEEM-ANALISTEN

Deze functionaris zal leiding geven aan een groep administratief
geschoold personeel, welke tot taak heeft de verdere analyse van
bij de cliënt verzamelde gegevens, om te komen tot een gedocu-
menteerd automatiseringsadvies. Hij werkt op collegiaal niveau
ten nauwste samen met de organisatie-adviseur. Leeftijd voor
beide functies tot 40 jaar. Gelegenheid zal worden gegeven tot
een gedegen bestudering van de door de vennootschap gepro-
duceerde apparatuur en haar toepassingen.

Eigenhandig (niet met ballpoint) geschreven brieven met ijlich-
tingen over leeftijd, opleiding en praktijk en vergezeld van een
recente pasfoto vóór 23 juli a.s. aan de **Nederlandsche Stichting**
voor Psychotechniek, Wittevrouwenkade 6, Utrecht, onder
nummer E.S.B. 173577 met vermelding a of b.

U reageert op annonces in „E.-S.B.”? Wilt U dit dan steeds duidelijk tot uitdrukking brengen?

***Maak gebruik van
de rubriek***

VACATURES

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

Een der grote levensverzekeringmaatschappijen zoekt een bekwame

HOOFDADMINISTRATEUR

Deze zal de leiding krijgen van de administratie in de ruimste zin des woords en als zodanig verantwoordelijk zijn voor de doelmatige functionering van een apparaat van honderden mensen.

Behalve leidinggevende kwaliteiten en ervaring is kennis op het gebied der administratieve organisatie en automatisering beslist vereist.

Branchekennis strekt tot aanbeveling.

De gedachten gaan uit naar een jonge

ACCOUNTANT NIVA of VAGA

Het is de bedoeling dat bij gebleken geschiktheid binnen enkele jaren opneming in de directie volgt.

Brieven met volledige inlichtingen onder letter PB te richten aan:

*Mr. H. Luijk, Organisatie-Adviseur
Nachtegaallaan 6, Wassenaar.*

Discretie verzekerd.

Telefonische inlichtingen worden niet verstrekt.

Abonneert U op

DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van

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

★

Abonnementsprijs f 22,50;
fr. p. post f 23,60; voor stu-
denten f 19,—; fr. per post
f 20,10.

★

Abonnementen worden aan-
genomen door de boekhandel
en door uitgevers

DE ERVEN F. BOHN
TE HAARLEM



★
Te bestellen bij Uw boekhandelaar dan
wel rechtstreeks bij de uitgever N.V.
Koninklijke Nederlandse Boekdrukkerij
H. A. M. Roelants Afd 8 te Schiedam.

Adverteer
in „E.-S.B.”

DE TWENTSCHE BANK

vraagt voor haar

FINANCIËEL-ECONOMISCH BUREAU

a. twee economen

met belangstelling voor en kennis van het bankwezen
en het internationale betalingsverkeer.

b. enige werkkrachten

met tenminste middelbare schoolopleiding en bereid
tot verdere studie, voor beleggingsanalyse en
effectenvoorlichting.

Leeftijden niet boven 30 jaar

*Sollicitaties te richten aan de afdeling Personeelzaken van het
hoofdkantoor, Spuistraat 138-150 te Amsterdam (Postbus 407)*

INDUSTRIËLE ONDERNEMING

in het midden des lands, met ca 3000 man personeel, verspreid
over verscheidene fabrieken en dochterondernemingen in Neder-
land, zoekt een

hoofd van de administratie

die - rechtstreeks onder de hoofddirectie - verantwoordelijk zal
zijn voor het leidinggeven aan de hoofden van een aantal admini-
stratieve afdelingen, waarin totaal ca 130 personen werkzaam zijn.

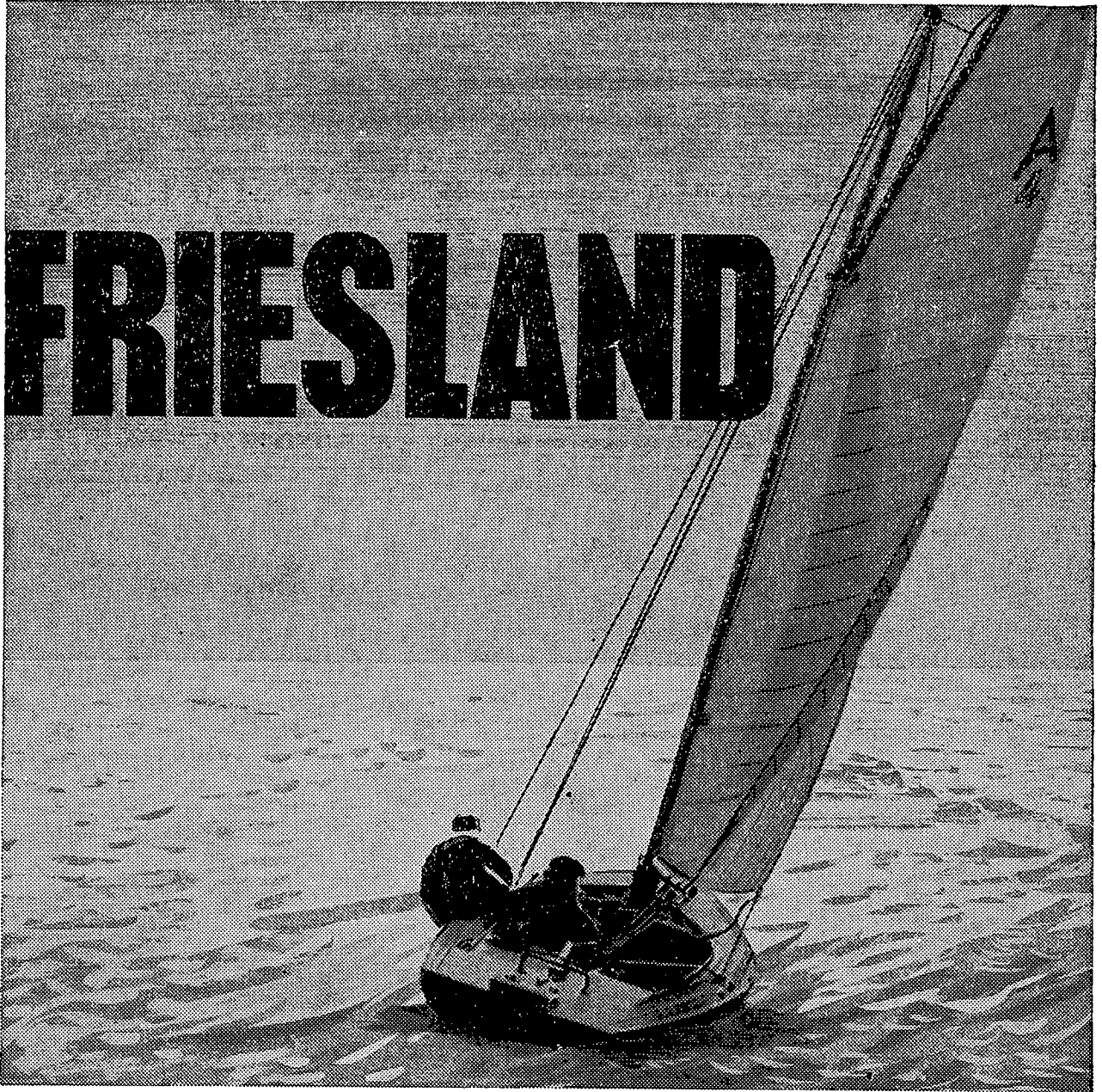
Tot zijn taak zal met name behoren de organisatie en de uitbouw
van moderne administratietechnieken en de systematiek van
informatie aan hoofddirectie en bedrijfsleiding. De gedachten gaan
uit naar iemand van ca 45 jaar met een ruime ervaring in een
soortgelijke functie.

Onderstaand bureau is gemachtigd aan serieuze reflectanten
telefonisch nadere inlichtingen te verstrekken (tel. 010-51006 -
toestel 1). Met bijzondere wensen inzake de uiteraard in acht te
nemen discretie zal gaarne rekening worden gehouden.

Eigenhandig geschreven brieven
met uitvoerige gegevens worden
onder nummer 130 ingewacht bij

Psychologisch Adviesbureau
L. Deen en Dr. J. G. H. Bokslag
Nwe Binnenweg 474, R'dam.

FRIESLAND



een voorbeeld van geslaagde industrialisatie

Het is in Friesland niet alleen goed werken, maar ook goed wonen. Wie met plezier en vrucht wil arbeiden, komt ook volledige ontspanning toe. Men vindt dit volop in deze provincie, want niet ver van de elf industriekernen ligt een uitgelezen gebied voor watersport, voor visserij en voor jacht. Hier vindt men nog de weldadige rust en stilte, die een zo belangrijk element zijn bij de geconcentreerde inspanning, die inhaerent is aan de moderne onderneming.

Wie de Friese meren bevaart, zal ontdekken steeds de wind in de zeilen te hebben, evenzeer als de ondernemer die zijn bedrijf in Friesland vestigt voor de wind zal zeilen.

Friesland is een ideale provincie voor hen die sportiviteit waarderen bij werk en ontspanning.

De ondernemer die vooruit kijkt, kijkt naar Friesland

Dit zijn de 11 kernen: Bergum - Dokkum - Drachten - Harlingen - Heerenveen - Kootsterille (gem. Achtkarspelen) - Leeuwarden - Lemmer - Oosterwolde - Sneek - Wolvega.



Friesland kunt u bouwen

Inlichtingen: de Industrialisatie-raad der Friese Kernen, Sophialaan 1, Leeuwarden, tel. (05100) 28144-28145.

Sluit uw verzekering bij de



Algemeene Friesche Levensverzekering-Maatschappij

VEREENIGING VAN LEVENSVERZEKERING EN LIJFRENTEN

„De Groot-Noordhollandsche van 1845”

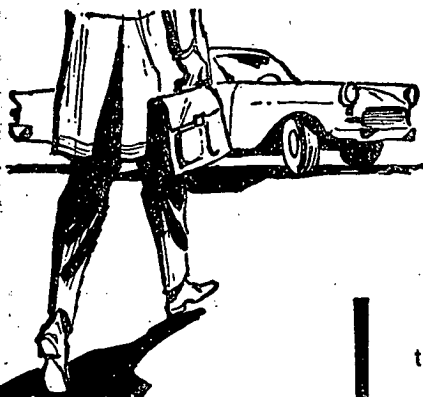
Algemeene Friesche Brandverzekering-Maatschappij N.V.



LEEWARDEN, BURMANIAHUIS

AMSTERDAM, VAN BRIENENHUIS

ROTTERDAM - DEN HAAG - UTRECHT - GRONINGEN - HENGELO - HAARLEM



waar u heengaat ...

de **minifon** gaat met u mee!

*minifon, de handige
zakdicteermachine
van 8 ons,
die - dank zij werking
op batterijen,
autoaccu of lichtnet -
overall paraat is.*

thans in 3 modellen:

Attaché voor dictaat
onderweg of op kantoor;

Speciaal voor ononder-
broken opname tot 5 uur

Hifi ook voor perfecte
muziekopname
(tot 12.000 Hz.);



Veenman kantoormachines n.v.

Vraag prospectus
en vermeld a.u.b. het
model waarin u belang
stelt.