

Groei en stagnatie van het v.h.m.o.

Een groeiende economie heeft steeds meer hoger geschoolden nodig. Het is daarom een gelukkige omstandigheid dat de snelle economische expansie van na de oorlog samen is gegaan met een sterke ontwikkeling van het v.h.m.o.

In tabel 1 zijn enkele cijfers vermeld die de stijging der aantallen toegelatenen weergeven. Eveneens is de deelname in pCt. van de 12-jarigen opgenomen en de samenstelling van de toegelatenen naar sociaal milieu a).

TABEL 1. *Toegelatenen tot het v.h.m.o.*

		1930	1939	1942	1949	1957	1960	1962
Aantal (x 1.000)	j	6,4	7,6	8,6	9,4	17,2	21,1	20,1
	m	3,3	3,7	4,5	5,7	11,5	15,2	15,1
In pCt. van 12-jarigen..	j	8,7	9,2	10,3	11,4	17,4	16,8	17,4
	m	4,6	4,7	5,6	7,3	12,2	12,8	14,0
Naar sociaal milieu (in pCt.)	j	—	—	25	26	—	25	—
	hoger middelbaar lager	—	—	52	53	—	52	—
		—	—	23	21	—	23	—
totaal		—	—	100	100	—	100	—
hoger middelbaar lager	m	—	—	36	36	—	31	—
		—	—	47	50	—	53	—
		—	—	17	14	—	16	—
totaal		—	—	100	100	—	100	—
In pCt. van 12-jarigen per milieu ...	j	—	—	44,7	49,8	—	66,9	—
	hoger middelbaar lager	—	—	13,7	15,4	—	24,8	—
		—	—	4,3	4,5	—	6,8	—
totaal		—	—	10,3	11,4	—	16,8	—
hoger middelbaar lager	m	—	—	36,0	44,6	—	63,4	—
		—	—	6,7	9,0	—	18,6	—
		—	—	1,8	1,9	—	3,6	—
totaal		—	—	5,6	7,3	—	12,8	—

a) Onder „toegelatenen tot het v.h.m.o.” wordt verstaan „voor het eerst toegelatenen tot leerjaar I van het v.h.m.o.”. Om de deelname te berekenen zijn deze toegelatenen betrokken op de zgn. gemiddelde generatie 12- en 13-jarigen, kortheidshalve 12-jarigen genoemd.

Voor 1942, 1949 en 1960 zijn de aantallen 12-jarigen per milieu berekend op basis van de aantallen mannelijke hoofden van huishoudens van 40-49 jaar in 1947 (Volkstelling) en 1956 (Woningtelling). Rekening is gehouden met het verschil in gemiddeld kindertal per beroepsgroep in deze milieus, zoals dit in 1947 werd geconstateerd.

Afgaande op de steeds grotere inspanning van werkgemers om een deel van de abiturienten tot zich te trekken,

is de groei van het v.h.m.o., hoe spectaculair ook, kennelijk toch nog niet voldoende geweest.

Na 1957 is de groei in de relatieve deelname van jongens aan het v.h.m.o. gestagneerd. Dit zal tot gevolg hebben dat vanaf 1963 de toename van het aantal abiturienten t.o.v. de bevolking zal ophouden en vanaf 1970 ook die van de afstuderenden der universiteiten en hogescholen. De problemen die dit met zich brengt maken het gewenst de oorzaken van de stagnatie bij het v.h.m.o. nader te onderzoeken. Het hierbij gebruikte statistisch materiaal werd verschaft door het C.B.S.

Uit de cijfers van de toegelatenen naar sociaal milieu blijkt dat de sterke stijging in de belangstelling voor het v.h.m.o. gepaard is gegaan met opvallend geringe veranderingen in de sociale samenstelling. Wel valt op dat die samenstelling bij de meisjes meer gelijk is geworden aan die der jongens nu ook hun deelname niet meer zo'n grote achterstand vertoont t.o.v. die der jongens.

Verrassend is, dat in het hogere milieu de deelname aan het v.h.m.o. in 1960 nog zoveel groter was dan die in 1949. Kennelijk was er dus in 1949 nog een belangrijke reserve aanwezig in dit milieu, die sindsdien bij het v.h.m.o. is binnengehaald.

De relatieve deelname van het middelbare en lagere milieu is sterk toegenomen en daarmee is de toelating tot het v.h.m.o. in belangrijke mate gedemocratiseerd. Het deelnameniveau van het lagere milieu, waartoe ca. 55 pCt. van alle kinderen behoort, is echter in 1960 nog steeds laag vergeleken met dat van de andere milieus. Dat de stijging in het middelbare en lagere milieu echter niet veel invloed heeft gehad op de sociale samenstelling van de schoolbevolking is te wijten aan twee factoren. Het aantal gezinnen in het hogere milieu is sinds 1949 wat toegenomen en de stijging van de deelname vertoont geen grote verschillen tussen de onderscheiden milieus (tabel 2).

TABEL 2.

Relatieve deelname aan het v.h.m.o. in 1960 t.o.v. 1949 (indexcijfers, 1949 = 100)

Milieu	Jongens	Meisjes
Hoger	135	142
Middelbaar	160	207
Lager	150	190
Totaal	147	175

(vervolg op blz. 320)

INHOUD

	Blz.
Groei en stagnatie van het v.h.m.o., door Drs. R. Ruiter.....	319
Bezinning op de verticale prijsbinding, door Dr. H. Hoelen	321
Het prijseffect van de Euromarkt, door Dr. J. A. Wartna	325
Enkele geheimen der economische magie (I), door Dr. R. J. P. van Glinstra Bleeker.....	326
Boekbesprekingen:	
Mr. Th. S. IJsselmuiden: De fiscale balans in	

	Blz.
Nederland en in andere landen van de Europese Economische Gemeenschap, bespr. door Prof. Drs. R. Burgert.....	330
M. Frapsauce: Die Mehrwertsteuer in Frankreich; J. Reugebrink: Omzetbelasting en E.E.G.; Vereniging van Nederlandse Gemeenten: De financiële verhouding tussen het rijk en de gemeenten; J. C. Timmermans en B. J. Thijssen: De belastingen der gemeente, bespr. door Drs. J. C. P. A. van Esch.....	331
Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman..	331

De stijging in de deelname is in het middelbaar milieu het grootst geweest en bij meisjes groter dan bij jongens. Een onderzoek naar de deelnamepercentages per beroepsgroep doet zien, dat in een aantal beroepsgroepen reeds een zeer hoog niveau is bereikt (tabel 3).

TABEL 3.

Toegelatenen tot het v.h.m.o. in procenten van de 12-jarigen per beroepsgroep, 1960

	j	m	m in pCt. van j
Vrije beroepen	85	80	94
Employés: hoog	85	79	93
middelbaar	68	56	82
laag	20	12	60
Onderwijzend personeel	59	52	88
Bedrijfshoofden in niet-agrarische bedrijven: met personeel	23	20	87
zonder personeel	9	5	56
Bedrijfshoofden in agrarische bedrijven: met personeel	15	10	67
zonder personeel	4	2	50
Niet-agrarische arbeiders	5	2	40
Agrarische arbeiders	4	1	25

Het lijkt weinig waarschijnlijk dat een verdere stijging nog mogelijk is in die beroepsgroepen waar het percentage reeds tot 85 is gestegen. Dit geldt voor vrije beroepen, hogere employés en waarschijnlijk ook voor een gedeelte van de middelbare employés en het onderwijzend personeel (beide laatstgenoemde groepen zijn zeer heterogeen van samenstelling). In totaal leveren de groepen met een deelnamepercentage van 85 ca. 50 pCt. van alle toegelaten jongens. Deze categorieën toegelatenen zijn in het verleden in nagenoeg dezelfde mate toegenomen als de overige (zie ook tabel 2). Aangezien dus het deelnamepercentage van dat deel der bevolking waaruit momenteel ongeveer de helft van de toegelatenen komt, in de toekomst niet meer kan stijgen, zal bij overigens gelijkblijvende toename van de deelname in die beroepsgroepen waar dit nog wel mogelijk is, de groei van het deelnamepercentage van alle jongens te zamen tot de helft worden gereduceerd.

Aangenomen mag worden dat dit proces reeds vanaf 1957 is ingezet. Naar alle waarschijnlijkheid waren de percentages van tabel 3 bij de jongens immers reeds bereikt in 1957. Sinds dat jaar is nl. de deelname van de jongens in totaal niet meer toegenomen (tabel 1) en vertoont de stijging in de deelname voor de onderscheiden milieus geen grote verschillen (tabel 2). De reserve die er voor die tijd in deze beroepsgroepen nog was, was in 1957 dus uitgeput. Dit geeft een gedeeltelijke verklaring voor de stagnatie die bij de jongens sinds 1957 is opgetreden ¹⁾.

Ook voor de deelname van meisjes geldt, dat in sommige beroepsgroepen slechts een kleine verdere stijging zal kunnen plaatsvinden. Een afname van de groei in het gemiddeld percentage toegelatenen tot het v.h.m.o. is dus ook bij de meisjes te verwachten. Wel zal die groei nog enige tijd belangrijk groter kunnen zijn dan bij de jongens. De deelname van de meisjes is in alle beroepsgroepen lager dan die van de jongens, maar het blijkt dat dit verschil kleiner is wanneer het deelnameniveau van de jongens hoger is. Wanneer de deelname van de jongens in de lagere milieus blijft toenemen, zal die van de meisjes dus niet alleen gelijk meegaan, maar tevens zal hun relatieve achterstand worden verminderd.

Verwacht kan dus worden dat de deelname aan het v.h.m.o. niet meer zo sterk zal stijgen als in het verleden. Daarmede zal het in de toekomst nog moeilijker worden om voldoende abiturienten te krijgen. In steeds grotere mate zal men daarbij afhankelijk worden van een stijging van de deelname aan het v.h.m.o. in middelbaar en lager milieu en van die van meisjes.

¹⁾s-Gravenhage.

Drs. R. RUITER.

¹⁾ De vraag blijft waarom de stijging in de deelname van lager en middelbaar milieu is gestagneerd. Het beschikbare materiaal laat hierover geen enkele conclusie toe. Verwacht mag dus worden dat de deelname van deze milieus zal blijven toenemen. Een gedeeltelijke bevestiging van deze verwachting kan gevonden worden in de voorlopige cijfers van de toelating in 1963, waaruit blijkt dat het gemiddelde deelnamepercentage van jongens weer is gestegen.

(I. M.)

U kunt Uw beleggingsrisico verdelen over ruim 200 vooraanstaande

ondernemingen

Waarom zoudt U meer risico nemen dan nodig is? Door aankoop van een aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' verkrijgt U in feite een volledige aandelenportefeuille, veilig verdeeld over ca. 200 zorgvuldig geselecteerde ondernemingen. Zodoende komen U de voordelen van aandelenbezit ten goede en ligt een aantrekkelijk rendement binnen Uw bereik.

Alle banken en commissaires kunnen U inlichten.

N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico

WESTERSINGEL 84, ROTTERDAM



De problematiek der verticale prijsbinding houdt de gemoederen reeds lang bezig zonder dat het ten aanzien van de beoordeling van het verschijnsel tot een communis opinio is gekomen. De verticale prijsbinding is het sluitstuk van een bepaalde marktstrategie, die uit de praktijk van het bedrijfsleven is gegroeid. Zolang er tegen deze vorm van verkooppolitiek geen bezwaren van overwegende aard ten aanzien van het algemeen belang vallen aan te voeren lijkt een casuïstisch beleid voldoende om schade voor het algemeen belang te voorkomen. Hierbij dient te worden bedacht, dat, ondanks de verticale prijsbinding, de rivaliteit nog zeer sterk is, vooral in de levensmiddelensector. Anderzijds zij erop gewezen, dat een generieke maatregel discriminatie zou betekenen ten voordele van de geïntegreerde productie en distributie.

Inleiding.

Op 3 maart 1960 vroeg de toenmalige Staatssecretaris van Economische Zaken, Dr. Veldkamp, advies aan de Commissie Economische Mededinging uit de S.-E.R. omtrent de wenselijkheid van overheidsmaatregelen tegen de verticale prijsbinding (v.p.b.) op basis van art. 10, 1e lid der Wet Economische Mededinging, hetwelk de mogelijkheid biedt tot generieke onverbindend verklaring. Het desbetreffende advies werd uitgebracht op 8 april 1963. Op 13 november 1963 kondigde Minister Andriessen tijdens een bespreking met de centrale werkgeversverbonden een optreden tegen de v.p.d. aan, welke verklaring een nadere precisering vond in de brief van de Ministers van Sociale Zaken, Economische Zaken en Financiën aan het parlement dd. 3 februari 1964. Hierbij werden de maatregelen omschreven, welke dienstig zouden zijn om de huidige economische spanning en meer in het bijzonder de opwaartse prijsdruk te bestrijden. Onder deze maatregelen figureert o.a. een onverbindend verklaren van de collectieve en in sommige gevallen ook van de individuele v.p.b.

In eerste instantie is men geneigd een en ander te zien als een logisch sluitstuk van de in 1960 aangevangen procedure, doch een nadere beschouwing leert iets anders. Noch het genoemde advies, noch het onderzoek van het Ministerie van Economische Zaken in 1960 naar prijzen en marges van merkartikelen met v.p.b. lijken een optreden tegen de o.i. veelvuldig ten onrechte gewraakte prijspolitiek der merkartikelfabrikanten te rechtvaardigen. Het komt ons veeleer voor, dat men, mede gezien het karakter der aangekondigde overige maatregelen (schorsing vervroegde afschrijving en investeringsaftrek), de ondernemer weers tevens tot zondebok heeft willen maken voor de niet bijster hoopvolle ontwikkeling op sociaal-economisch gebied.

Het zou ons te ver voeren hier op deze tendentie t.a.v. de ondernemers dieper in te gaan, maar wel wijzen wij erop, dat zich elders soortgelijke neigingen openbaren. Onlangs heeft Prof. Ottel¹⁾ het op neo-liberale theorieën

¹⁾ F. Ottel: „Untergang oder Metamorphose der Sozialen Marktwirtschaft“, Stuttgart 1963.

Bezinning op de verticale prijsbinding

gebaseerde optreden van de Duitse overheid tegen de ondernemers scherp bestreden, een optreden, dat zijn apotheose heeft gevonden in de Duitse kartelwetgeving, welke de concurrentiewetgeving van de E.E.G. helaas tot model heeft gediend. Wij zijn overigens geenszins de mening toegedaan, dat de maatregelen van de Nederlandse overheid eveneens door de genoemde theorieën geïnspireerd zouden zijn. Eerder houden wij de met sentiment geladen *politieke* inzichten voor de gang van zaken aansprakelijk. Dat de mening van leken hierbij een belangrijke rol vervult staat o.i. buiten kijf.

Wij zijn allerminst voornemens in de hierna volgende beschouwing de gehele problematiek van de v.p.b. te betrekken. De v.p.b. vormt een moeilijk problemencomplex, dat theoretici en practici al jaren lang verdeeld houdt. Evenmin zullen wij aandacht besteden aan de desbetreffende wetgeving in het buitenland. De aldaar getroffen maatregelen leveren geen *argumenten* pro of contra de v.p.b. op. Wij wensen slechts enkele saillante punten met betrekking tot de v.p.b. aan te stippen, die o.i. bij de beoordeling en tevens bij eventuele wettelijke maatregelen niet uit het oog dienen te worden verloren. Het zal tevens blijken hoe sommige argumenten in hoge mate ambivalent van aard zijn.

De verticale prijsbinding als concurrentieregeling.

Sommigen trekken het karakter der v.p.b. als concurrentieregeling in twijfel. Volgens art. 1 der Wet Economische Mededinging kan een dergelijke regeling ook betrekking hebben op de mededinging tussen een der contracterende partijen en *derden*. De individuele v.p.b. valt dus ook reeds onder de vigeur van het genoemde artikel. Wij zien overigens in de soms door fabrikanten op zich genomen verplichting tot collectieve v.p.b. en in de collectieve prijs-handhaving geen nieuwe problemen. Accepteert de handelaar de v.p.b. dan behoort het nakomen van zijn verplichting zo nodig afgedwongen te kunnen worden. De verplichting der fabrikanten tot collectieve v.p.b. impliceert nog geenszins een regeling van de hoogte der prijzen zelf. De (collectieve) handhaving valt zelfs uit een juridisch-

ethisch oogpunt gezien gunstig te beoordelen, aangezien dan een discriminatoire behandeling van sterke afnemers bij overtredingen en derhalve deloyale concurrentie niet meer mogelijk is.

De eerste E.E.G.-verordening van 6 februari 1962 over de toepassing van de artt. 85 en 86 bestrijkt ook de v.p.b., doch deze, met name de individuele, wordt gerekend tot de „lichte” kartels, welke men niet hoeft aan te melden en waartegen vooreerst geen maatregelen vallen te verwachten.

Onze Minister van Economische Zaken kan tegen mededingingsregelingen optreden, waarbij hij deze toetst aan het algemeen belang. Hij zal daarbij te werk gaan volgens het „evenredigheidsbeginsel”, aangezien een optreden tegen concurrentieregelingen aan een bepaalde groep belanghebbenden natuurlijk schade zal berokkenen. Des te zorgvuldiger zal hij de belangen dienen af te wegen wanneer er sprake is van een eventueel generieke onverbindend verklaring of zelfs een verbod. De gebruikelijke casuïstische beoordeling zou dan plaats maken voor een veroordeling a priori, die het karakter van misbruikwetgeving, dat onze kartelwet, globaal gezien, wel bezit, vrij ernstig zou aantasten.

Wij willen hier nog beklemtonen, dat het algemeen belang niet identiek hoeft te zijn met het consumentenbelang, al kan onder bepaalde omstandigheden het algemeen belang zich manifesteren in dat van een bepaalde groep. Te onzent voeren het Consumenten Contact Orgaan, de Nederlandse Huishoudraad, de zgn. „Zelfbedieningsclub” en de vakverenigingen bezwaren aan tegen de v.p.b. Het gaat er evenwel om of deze bezwaren van een zo doorslaggevende aard zijn, dat het algemeen belang een toepassing van art. 10 der Wet Economische Mededinging vergt²⁾. Ten einde dit laatste te beoordelen zullen wij in het hierna volgende de o.i. belangrijkste facetten der v.p.b. bespreken.

Verticale prijsbinding en onze economische orde.

Men kan onze economische orde gekenmerkt achten door vrijheid van inkomensverwerving (en besteding) in een ondernemingsgewijze produktie onder de vigeur van vrije concurrentie en vrije prijsvorming, waarbij echter de bedrijfsgenoten de mededinging tot op zekere hoogte mogen regelen, terwijl de overheid kan ingrijpen op basis van het algemeen belang. Volgens de tegenstanders van de v.p.b. tast deze juist het prijsmechanisme aan. Merkwaardig genoeg vinden wij op dit stuk neo-liberalen en vele socialisten broederlijk verenigd in hun strijd voor een op aanvaardbare wijze functionerend prijsmechanisme. (Bien de se trouver ensemble).

Onzes inziens brengt de vrijheid met zich, dat de ondernemer zelf zijn marktstrategie moet kunnen bepalen. In concreto zal zijn marktgedrag mede bepaald worden door gegevens van objectieve aard als daar zijn marktform en marktstructuur³⁾. In vele bedrijfstakken heeft zich in onze eeuw het oligopolie ontwikkeld. Neemt men de gehele bedrijfskolom in beschouwing dan kan men in verschillende gevallen zelfs globaal spreken van een bilateraal oligopolie. Wij weten, dat bij het oligopolie felle prijzenoorlogen mogelijk zijn, maar dat er gemeenlijk een relatieve prijsstarheid valt waar te nemen, o.a. toe te schrijven aan vrees

en onzekerheid omtrent aard en omvang der (re)acties van rivalen⁴⁾. Voor zover prijsstarheid valt toe te schrijven aan de marktform van het oligopolie zal een verbod of onverbindend verklaring van de v.p.b. aan deze starheid weinig toe of af doen.

Is er bij de producenten sprake van een zgn. „onrijp” oligopolie, dat nog prijzenoorlogen kent, dan kan een verbod van v.p.b. juist het labiele evenwicht verstoren. Waarschijnlijk zal dit de machtsvorming aan de zijde van de kopers, in casu de groothandel, bevorderen. Of dit een gewenste ontwikkeling is lijkt ons aan enige twijfel onderhevig, o.a. met het oog op de kwaliteit van het produkt, waarop wij aanstonds terugkomen.

Wij zeiden reeds, dat onder onze huidige economische orde de ondernemer de vrijheid bezit de vrijheid van concurrentie contractueel te beperken. De merkartikelfabrikant legt door middel van v.p.b. de wederverkopers een beperking op, ten einde dezen te beletten de marktstrategie op de lange termijn van eerstgenoemde te doorkruisen. De handelaar staat het vrij een dergelijke beperking te aanvaarden, niet slechts de jure, doch ook de facto, want er is nog steeds aanbod van vrije, rivaliserende artikelen. Men beweert wel, dat een fabrikant, die zich tegenover andere producenten verplicht tot v.p.b., zichzelf de vrijheid tot manoeuvreren ontnemt. Deze kritiek komt ons onjuist voor. Als een fabrikant op basis van de hem bekende data als marktstructuur, marktform enz. tot v.p.b. besluit, voelt hij een collectieve verplichting op dit stuk volstrekt niet als een (verdere) beperking van zijn handelingsvrijheid. Zijn strategie staat immers reeds vast en bovendien moet men de implicaties van de collectieve verplichting niet overschatten. Zo regelt zij bijv. geenszins de prijzen zelve.

Voor zover de producent bepaaldelijk de prijs voor de consument wenst vast te stellen, zal een verbod van v.p.b. tot verdere integratie van produktie en distributie aanleiding geven, indien de kwantitatieve verhoudingen dit tenminste toelaten, waardoor het doel, de vaststelling van de prijs voor de consument, toch bereikt wordt. Volgens sommigen zou er van de v.p.b. zelf een tendentie uitgaan tot kartellering van de producenten, omdat handhaving van de detailhandelsprijzen bijdraagt tot handhaving van de bestaande marktverdeling. Bovendien mag de gebonden handel op een verandering in de marktsituatie niet reageren met een prijswijziging, meer in het bijzonder niet met prijsverlaging. Hij gaat dan druk op de fabrikanten uitoefenen ten einde kortingen en betere condities te verwerven, hetgeen de producenten tot verweer drijft door middel van kartellering. Ons komt deze redenering ver gezocht voor. Prijsbinding sluit prijsaanpassing, indien de reële marktsituatie daartoe aanleiding geeft, volstrekt niet uit.

Globaal gezien brengt de v.p.b. weinig of geen verandering in onze economische orde, met name niet wat betreft de mededinging. Inzonderheid in de levensmiddelensector heerst nog felle concurrentie. De handel werkt met bonussen, stunts, speciale aanbiedingen, kortingen, zegels, „klantenobligaties”. Merk A concurreert met een nagenoeg homogeen produkt onder merk B, bovendien met een aantal min of meer verwijderde substitutieprodukten, voorts met die van coöperaties, zelfproducerende grootwinkelbedrijven, de „eigen merken” van de vrijwillig filiaalbedrijven, de merkloze artikelen van anonieme

²⁾ Vgl. ook het advies van de Commissie Economische Mededinging, blz. 33.

³⁾ Vgl. H. Hoelen: „De economische problematiek van de biermarkt”, Amsterdam 1961, blz. 162 e.v.

⁴⁾ Vgl. H. Hoelen: „De economische problematiek van de biermarkt”, blz. 190.

producenten en ten slotte in sommige branches ook nog met het buitenland.

De hoogte van marges en prijzen.

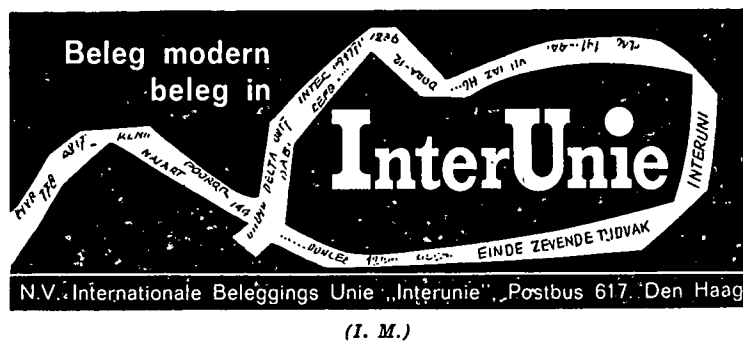
Over de prijzen en marges van merkartikelen met v.p.b. kan men vele beschouwingen vinden; welke niet berusten op aan de werkelijkheid ontleend materiaal. Het reeds vermelde onderzoek van het Departement van Economische Zaken leert ons, dat marges en prijzen van (sterke) merkartikelen met v.p.b. niet hoger en vaak lager zijn dan die voor ongebonden produkten. Dit valt vooral te constateren in de levensmiddelenhandel, ten gevolge van de scherpe rivaliteit, waarop wij reeds eerder wezen. Juist de producent verzet zich hier tegen (te) hoge marges en juist het bezit van een sterk merk stelt hem in staat zich effectief te verzetten.

Zelfs tegenstanders van de v.p.b. erkennen, dat de argumenten tegen de binding in het algemeen weinig of geen gelding bezitten voor de levensmiddelensector, waar de rivaliteit fel is, de kostenverschillen veelal gering zijn, ook al omdat de producent de zorgen voor verpakking, reclame en calculatie op zich neemt, en de prijshandhaving grotendeels een individueel karakter draagt. De gemiddelde bruto winst in de onderhavige branches bedraagt 15 tot 18 pCt., de netto winst 1 à 2 pCt., hetgeen prijsverlaging van enige omvang reeds a prima vista welhaast uitsluit, zodat ontlasting van het huishoudbudget langs deze weg niet goed mogelijk lijkt. Wij kunnen ons heel goed voorstellen, dat een loslaten van de prijzen in deze sector wel eens prijsverhoging van de merkloze produkten en de „eigen” merken ten gevolge zou kunnen hebben, ja, wij durven nog verder te gaan en de stelling poneren, dat, bij een inflatoire ontwikkeling, zoals wij reeds jaren meemaken, óók de *losgelaten* artikelen in prijs zouden kunnen stijgen. Wij schreven reeds eerder ⁵⁾, dat onder dergelijke omstandigheden de v.p.b. juist enigszins als rem kan werken.

Wij merken hier nog op, dat voorzover ook handelaren aandringen op loslaten van de prijzen, bij hen toch niet het motief zal voorzitten om de consument te laten profiteren van een deel der ondernemerspremie als gevolg van kostenverschillen. Onzes inziens gaat het om omzetvergroting door merkartikelen als lokvogel te gebruiken. Andere goederen worden wellicht, al dan niet onder fantasiemerken, in prijs verhoogd, met name als de totale handelsmarge geen prijsverlaging toelaat. De markt wordt dan juist minder transparant. In dit verband wijzen wij op de „Consumentengids”, een onverdachte bron, die voor dezelfde merkloze horloges prijzen vermeldde van f. 97,20 en f. 59,75. Misschien zien sommigen in dit verschijnsel een fraai voorbeeld van prijsverschillen welke uit verschillen in distributiekosten voortvloeien. Hiertegen valt aan te voeren, dat er in de detailhandel geen sprake is van een prijsbepaling op basis van een exacte kostencalculatie per *produkt*. De handelaar weet derhalve als regel niet welk deel van zijn ondernemerspremie voor welk produkt hij aan de consument zou kunnen afstaan. Ook zonder v.p.b. komen reële verschillen in distributiekosten dus veelal niet in de prijs tot uitdrukking.

¹ Volgens sommigen impliceert de ontstentenis van prijsconcurrentie in de (detail)handel tevens het wegvallen van druk op de producent om *zijn* kosten en prijzen te verlagen.

⁵⁾ H. Hoelen: „Bezinning op de nieuwe inflatie” in „E.-S.B.” van 22 januari 1964, blz. 71.



Wij zagen echter reeds, dat er in de levensmiddelenbranches bepaald wel „workable competition” heerst. Bovendien leert het jaaroverzicht 1963 van de Keuringsdienst van Waren te Amsterdam ons, dat de druk op de fabrikanten ongewenste gevolgen voor de kwaliteit kan hebben. Een kwart miljoen blijkt Italiaanse tomatenpuree werd afgekeurd. De concurrentiemethode van sommige supermarkten had tot een dermate lage inkoopprijs geleid, dat de fabrikant compensatie trachtte te vinden in een inferieure kwaliteit.

Ook t.a.v. allerlei duurzame consumptiegoederen valt gedurende het verstreken decennium prijsverlaging, absoluut of relatief, te constateren (fietsen, televisietoestellen). Het lijkt ons dan ook weinig aannemelijk, dat wij het bestaan van een onder inflatoire impulsen bestaande „sellers”markt als oorzaak voor de v.p.b. zouden moeten zien. Juist bij zwakke merken weet inzonderheid de georganiseerde handel hogere marges te bedingen („margeconcurrentie”), ongeacht het bestaan van v.p.b. Er is in dit verband veel te doen geweest over de koelkastenstunt van Albert Heijn. Men heeft deze affaire aangehaald als voorbeeld van de grote prijsverlaging, welke zonder v.p.b. mogelijk zou zijn. Geeft men zich rekenschap van Albert Heijns bruto winst op een koelkast, volgens Prof. Van Muiswinkel f. 1 op een prijs van f. 250, dan weet men meteen, dat hier geen sprake is van normale handel en evenmin van normale concurrentie, doch van de vaakgenoemde „lokvogelpolitiek” of een bijzondere vorm van reclame.

Met dit al willen wij eens bijzonders ontkennen dat v.p.b. in sommige gevallen *gepaard* kan gaan met (zeer) hoge prijzen en marges, doch dan dient men zich wel af te vragen, of dit een gevolg is van de v.p.b. of van de onderliggende *marktform*, bijv. een (gedeeltelijk) monopolie. Wij willen hierbij nog aantekenen, dat oligopolisten in vele gevallen op voorzichtige wijze hun prijzen nauw aan de kosten oriënteren.

Wat de verhouding tussen de prijzen van merkprodukten en merkloze betreft zij nog het volgende opgemerkt. Volgens sommigen beschouwen fabrikanten van merkloze produkten de merkartikelen als „prijs(-en marge)leiders” en trekken zich op aan de prijzen van laatstgenoemde zonder nochtans *gelijke* prijzen te berekenen. Anderen betogen daarentegen, dat de merkprodukten de merkloze dwingen onder de prijzen van eerstgenoemde te blijven. Aldus oefenen zij een prijsdrukkende invloed uit. Dit is een voorbeeld van de ambivalentie van sommige argumenten. Beide redeneringen zijn juist, maar de reële betekenis hangt af van de prijs van het betreffende merkartikel, nl. of deze hoog is in verhouding tot de kosten. Bovendien gaan beide redeneringen ervan uit, dat het merkartikel een hogere prijs doet, hetgeen echter geenszins altijd het geval is.

De handel en de verticale prijsbinding.

Volgens een minderheid der Commissie Economische Mededinging oefent de v.p.b. een ongunstige invloed uit op de prijsconcurrentie in de distributiesector in die zin, dat de handel geen onafhankelijke, vrije prijspolitiek meer kan voeren. Zonder v.p.b. zou de prijs tot stand komen onder invloed van lokale factoren en zou de producent scherper calculeren. Het Ministerie van Economische Zaken in Duitsland is zelfs de mening toegedaan, dat v.p.b. de handel berooft van zijn belangrijkste functie: het effectueren van het evenwicht ter markt door vrije prijsvorming, zonder welke onjuiste produktieplanning en overproduktie van de gebonden artikelen plaats zouden vinden. Wij zagen reeds hoe weinig de vrije prijsvorming in de handel georiënteerd is op kostenverschillen. Dat dit verschijnsel, samen met een vaak irrationeel gedrag van de consument, „stunts” van de handel e.d., zou bijdragen tot een betere afstemming van de produktie op de vraag komt ons niet zeer waarschijnlijk voor. Voor een juiste aanpassing ontbreekt het de lokale detailhandel, ondanks het contact met de verbruikers, meestal toch ook aan een voldoende overzicht en inzicht t.a.v. de reële marktverhoudingen.

Van enigszins andere aard is het argument, dat de consument moet kunnen kiezen tussen winkels met weinig service en lage prijzen en omgekeerd. Er valt hier ook te denken aan toonbank- versus zelfbedieningswinkels. Dit argument is juist, maar de mogelijkheid bestaat zeer goed om voor verschillende winkeltypen met afzonderlijke merken, waarvan de prijzen zijn aangepast bij de verschillen in distributiekosten, te werken. Men moet dit alles trouwens dynamisch zien. Wij bedoelen hiermede, dat zelfbedieningswinkels en „discounthouses” naarmate hun aantal toeneemt minder geneigd zullen zijn tot een „actieve” prijspolitiek, d.w.z. tot lage prijzen en tot het werken met lokvogels.

Er wordt wel betoogd, dat het ontstaan van het „eigen merk” in de handel een reactie zou zijn op de (te hoge) prijzen en marges van het merkartikel met v.p.b., doch wij hebben hier weer eens te maken met een argument van ambivalente aard. Volgens anderen poogt de handel zich bij felle concurrentie en afwezigheid van v.p.b. aan deze rivaliteit te onttrekken door het „eigen merk”. Waarschijnlijk dient dit laatste ook als substituut voor zwakke B-merken. Uit een oogpunt van efficiency valt het „eigen” merk van de handel niet gunstig te beoordelen. Het leidt in een aantal gevallen tot versnipperde produktieseries, terwijl de voorlichting vermoedelijk aan objectiviteit zal inboeten.

Sommige schrijvers, o.a. Geertman, menen, dat de v.p.b. een ongunstige invloed op de efficiency uitoefent. Zij wijten de vrij lage rentabiliteit in de levensmiddelenhandel niet aan de lage marges, doch aan een ondoelmatig distributie-

apparaat, ondoelmatig ook onder invloed van de v.p.b. De marges worden namelijk zodanig afgestemd, dat inefficiënte handelaren ook nog aan hun trek komen (vooral als de producent veel verkooppunten noodzakelijk acht). Moderne distributievormen, die het van prijsconcurrentie moeten hebben (zelfbedieningswinkel, supermarkt, verzendhuis) kunnen niet tot ontplooiing komen. Hiertegen valt wel het een en ander aan te voeren. Ten aanzien van de beweerde handhaving van extra-marginale bedrijven wijzen wij op de vrij grote daling van het aantal vestigingen in de levensmiddelenbranche, nl. van ca. 35.000 tot ca. 24.000 in een vrij kort tijdsbestek. En tegelijkertijd hebben de nieuwe vormen zich toch baan gebroken, hetgeen gepaard is gegaan met een sterke concentratie. Wie van oordeel is, dat deze transformatie zich niet snel genoeg voltrekt gelieve te bedenken, dat de koopgewoonten van de consument hierbij een belangrijk woord medespreken.

Generieke maatregelen en discriminatie.

Wij kunnen aan het bovenstaande bepaald geen motieven ontlenuen om tegen de v.p.b. met een generieke onverbindend verklaring of verbod op te treden, al ontkennen wij volstrekt niet, dat deze vorm van verkoopstrategie in bepaalde branches en onder bepaalde omstandigheden ongunstige gevolgen met zich kan brengen. Bovendien zou het optreden tegen de v.p.b. noodzakelijkerwijs een discriminatoir karakter dragen, zowel in een beperkt als in een ruimer verband. Zelfproducerende grootwinkelbedrijven en coöperaties met hun eigen merken worden door de bedoelde generieke maatregelen namelijk niet getroffen. Het betreft hier immers geen v.p.b. maar eenvoudig een *prijsstelling*. Ook de leden der commerciële organisaties zullen voor hun artikelen dezelfde prijzen kunnen blijven berekenen ongeacht verschillen in distributiekosten. Er zou dus discriminatie plaatsvinden ten voordele van de geïntegreerde produktie en distributie en deze integratie zou dus een stimulans ontvangen. En in ruimer verband bezien blijven ook andere bindingen ongemoeid; men denke bijv. aan de loontarieven in de C.A.O.

Het spreekt wel vanzelf, dat ons betoog geenszins gericht is tegen overheidsoptreden ten aanzien van de v.p.b., indien het algemeen belang dit vordert. Wij houden ons er echter van overtuigd, dat een casuïstisch beleid in dit opzicht het juiste blijft, waarbij de bewijslast op de overheid moet drukken; wij menen tevens, dat het huidige instrumentarium daartoe voldoende mogelijkheden biedt. Nevens bescherming van de consument dient er met name voor te worden gezorgd, dat de handel niet te zeer in zijn gestie beknot wordt, bijv. door een algemene boycot bij overtreding. Tussen overtreding en bestraffing behoort een redelijke verhouding te bestaan, m.a.w. de belanghebbenden moeten kunnen rekenen op een behoorlijke rechtsbedeling.

Amsterdam.

Dr. H. HOELEN.

Overweegt U eens ook **E.-S.B.** in Uw publiciteit te betrekken!!!

Het prijseffect van de Euromarkt

Vijf Euromarktjaren liggen achter ons. Veel is er in deze periode veranderd. Met name is de heffing op de invoer uit de leden-landen van jaar op jaar — gemiddeld met 10 pCt. — verlaagd, uitzonderingen op landbouwgebied daargelaten. Het niveau der invoerrechten bedraagt momenteel nog slechts 40 pCt. van dat toen er nog geen Euromarkt was ¹⁾.

Het is begrijpelijk, dat men zich afvraagt of in verband hiermede ook de prijzen in belangrijke mate zijn gedaald. Door velen wordt dit namelijk betwijfeld. Zo gelooft men o.a. dat de importeurs en grossiers de margeverlagingen niet hebben doorgegeven. Ten einde hierin enig kwantitatief inzicht te geven, hebben wij in onderstaande tabel enkele gegevens verzameld. De situatie in Nederland is daarbij als uitgangspunt genomen.

Jaren van uitgang	Invoerrechtsheffing in pCt. van de invoerwaarde a)	Kostprijsverhogende belasting in pCt. van het nationaal inkomen tegen factorprijzen b)	
		Invoerrechtsheffing (2)	Overige belasting (3)
1956	5,09	2,72	8,95
1957	5,75	2,99	7,32
1958	5,93	2,76	6,87
1959	5,72	2,75	7,71
1960	5,55	2,72	7,71
1961	5,62	2,86	8,12
1962	5,97	2,99	8,22

a) De percentages zijn verkregen door de inkomsten aan invoerrechten in procenten van de invoerwaarde uit te drukken.
b) Gecorrigeerd voor prijssubsidies.

Blijkens kolom (1) van de tabel kan een voortgaande daling van de invoerrechtsheffingspercentages, sinds op 1 januari 1959 met de afbraak der intra-Euromarkt-tarieven een aanvang werd gemaakt, niet geconstateerd worden. Na twee jaar te zijn gedaald, zijn de invoerrechtsheffingspercentages weer gestegen.

Een vreemde zaak is dit niet. De stijgingen duiden op wijzigingen in de invoerstructuur, met name op verschuivingen naar de invoer van goederen, waarop relatief hoge invoerrechten drukken. De invoerrechtsheffingspercentages van kolom (1) symboliseren namelijk de totaal gewogen gemiddelden van de percentages van welhaast ontelbare produkten. In de percentages voor deze produkten kunnen zeer grote verschillen optreden. Voorbeelden hiervan zijn o.a. de heffingspercentages in de beginperiode voor kleuren verfstoffen in Nederland van 0 pCt. en die voor beetwortel- en rietsuiker van meer dan 50 pCt. Hiertussen ligt een geheel veld van variaties. Bepaalde verschuivingen in de invoerstructuur kunnen zodoende gemakkelijk een stijging in het totale beeld van de invoerrechten in de hand werken. Bovendien zijn de buitentarieven van Nederland voor industrieproducten op 1 januari 1961 en voor landbouwprodukten op 1 januari 1962 omhoog gegaan.

Niettegenstaande de in kolom (1) van de tabel gestegen percentages voor de laatste twee jaren; mag als gevolg van het bovenstaande toch de werking van de tarievenafbraak worden voorondersteld. Zonder deze zouden de tarieven immers hoger hebben gelegen.

¹⁾ Het beloop van de invoerrechtsverlaging voor industrieproducten was als volgt: 1 januari 1959 (10 pCt.), 1 juli 1960 (20 pCt.), 1 januari 1961 (30 pCt.), 1 januari 1962 (40 pCt.), 1 juli 1962 (50 pCt.), 1 juli 1963 (60 pCt.).

De gegevens uit kolom (1) van de tabel kunnen echter de prijseffecten, die uit de invoerrechtsverlagingen voortvloeien, niet aangeven. Daarvoor zijn de gegevens uit kolom (2) van de tabel beter geschikt. Deze kolom geeft aan, met welk percentage het nationaal produkt in prijs wordt verhoogd, wanneer aan de grenzen invoerrechten worden geheven.

Zoals men ziet is het kostprijsverhogende effect van de invoerrechtsheffingen niet groot. Wanneer deze wegvallen, moeten geen revolutionaire prijsdalingen worden verwacht. Ruw geschat zal het prijseffect minder dan 1 pCt. in totaal bedragen (globaal uitgaande van 30 pCt. invoer uit de E.E.G.-landen, exclusief België en Luxemburg). Dit betekent dat, wanneer per jaar gemiddeld 10 pCt. van de E.E.G.-binnentarieven afbrokkelt, de binnenlandse prijzen jaarlijks gemiddeld minder dan 0,1 pCt. omlaag gaan.

Dit is een percentage dat volkomen kan worden verwaarloosd, temeer omdat per jaar regelmatig enkele procenten inflatoire prijsstijgingen optreden. Door de bank genomen vormt het afschaffen van invoerrechten in het algemeen een te ontoereikend middel om macro-economische prijsdalingen van enige omvang te bewerkstelligen. De heffingspercentages c.q. invoerquoten zijn voor dit doel te gering. Dit laatste doet zich vooral in de grote E.E.G.-landen voor. Als gevolg hiervan bedraagt in Frankrijk het kostprijsverhogende effect van de heffing van invoerrechten nationaal gezien minder dan 1 pCt., hetgeen zelfs nog minder is dan in Nederland ²⁾.

Naar omvang belangrijker dan de invoerrechten zijn de overige kostprijsverhogende belastingen (zie kolom 3 van de tabel). Met de invoerrechten tezamen bedragen zij in ons land meer dan 10 pCt. van het nationaal inkomen tegen factorprijzen. Verschuivingen hierin veroorzaken in Nederland een groter prijseffect dan alleen verschuivingen in de invoerrechtsheffingspercentages. Voor de overige E.E.G.-landen, waar de kostprijsverhogende belastingen (omzetbelasting) naar verhouding een belangrijker plaats in het fiscale systeem innemen dan in ons land, geldt zeker hetzelfde.

Alhoewel het prijseffect in totaal te verwaarlozen is, kan het voor bepaalde goederen wel een belangrijke rol spelen. Wij denken hier speciaal aan die goederen, waarop een relatief hoog invoerrecht rust, en waarvan de invoeromvang t.o.v. de binnenlandse productie groot is. Het zou wellicht niet oninteressant zijn voor deze goederengroepen te onderzoeken in hoeverre de invoerrechtsverlagingen in de aanbiedingsprijzen zijn doorberekend.



Het geringe prijseffect betekent niet, dat de Euromarkt uit hoofde hiervan economisch weinig waarde zou bezitten. Wanneer men zich over de economische waarde van de Euromarkt wil uitspreken, moet iets anders en iets veel moeilijkers worden onderzocht. Met name zal dan dienen te worden nagegaan, of uit de E.E.G.-aansluiting een extra productie, c.q. welvaartsaccres, voortvloeit of niet. Ten einde duidelijk te maken, dat dit een geheel andere proble-

²⁾ Ook hier zijn de inkomsten aan invoerrechten in procenten van het nationaal inkomen uitgedrukt. Daarvoor raadpleegden wij het U.N. Statistical Yearbook 1962.

matiek inhoudt dan het hierboven besproken prijzeffect, willen wij op deze problematiek dieper ingaan.

Voor het beoordelen van het economisch nut van de Euromarkt zal men zich o.i. *in de eerste plaats* moeten beraden over de betekenis van de groeiende economische samenwerking tussen de E.E.G.-landen, o.a. op het gebied van het technisch-wetenschappelijk onderzoek. Voor een klein land als Nederland lijkt ons het economisch nut hiervan niet moeilijk in te zien. Onderzoekingen op het gebied van de kernenergie, supersonische straalvliegtuigen en raketten zijn, om maar enkele voorbeelden te noemen, door ons land alleen niet ter hand te nemen. Voor vele andere onderzoekingen geldt hetzelfde. Men denke maar aan de voor de deur staande automatiseringen van het productieproces. Dergelijke, onderzoekingen blijken zo kostbaar te zijn, dat zelfs de grotere Westeuropese landen ten achter dreigen te geraken bij de technische vorderingen van de twee grote landen, de Verenigde Staten en de Sowjet-Unie.

Wanneer nu de Nederlandse ondernemers door samenwerking in E.E.G.-verband technisch weten bij te blijven, zou hieruit wel eens een heel belangrijke stimulans voor de economische groei van ons land kunnen voortvloeien. Ter bepaling van de gedachten: wanneer, door een versnelling van de toepassing van nieuwe technieken in Nederland, het effect van het investeringsaccres op het productieaccres groter wordt, dan is een extra nationaal inkomensaccres van 1 à 2 pCt. per jaar niet onmogelijk ³⁾. Dergelijke effecten kunnen uiteraard alleen op de zeer lange termijn worden verwacht. Maar dit is niet erg. De E.E.G.-samenwerking geschiedt ten slotte niet voor de komende jaren, maar voor de komende generaties.

In de tweede plaats zal men bij het beoordelen van de economische betekenis van de Euromarkt ook het mogelijk economisch nut moeten overwegen van mogelijk optredende schaalvergrotingseffecten voor het bedrijfsleven. Op dit punt zullen wij in dit verband niet dieper ingaan.

In de derde plaats zullen de goederenbewegingen tussen de Euromarkt-landen onderling en tussen deze met derde landen moeten worden onderzocht ⁴⁾. Een ontwikkeling naar een economische afsluiting dan wel openheid van de E.E.G.-landen heeft haar economische consequenties, wanneer tussen de goederengroepen mogelijk structurele prijsverschillen bestaan, al naar gelang het land van herkomst.

Een numerieke afweging van de factoren die wij boven hebben opgesomd, zal o.i. nog heel wat onderzoekingswerk en wel speciaal statistisch werk met zich brengen. Pas dan valt cijfermatig iets meer definitiefs over de merites van de Euromarkt te zeggen. Dit alles doet echter geen afbreuk aan het thans te constateren feit, dat de consumenten van de Euromarkt-conceptie weinig prijsdalingen hebben te verwachten. Laten wij hopen, dat zij des te meer inkomensstijgingen ervan zullen ondervinden.

³⁾s-Gravenhage.

J. A. WARTNA.

³⁾ Elk investeringsaccres met 1 pCt. bewerkstelligde in Nederland in de periode 1950/1960 een productieaccres van globaal 0,7 pCt. (zie ons artikel: „De verschillen in het investerings- en inkomensaccres” in „E.-S.B.” van 28 augustus 1963). Een verhoging van hetzelfde productieaccres tot 1 pCt. betekent op een totaal investeringsaccres van ruim 7 pCt. reeds een extra productieaccres van meer dan 2 pCt. per jaar.

⁴⁾ Dit punt is in dit weekblad reeds verschillende malen aan de orde geweest. Zie hiervoor de artikelen van Prof. Dr. J. Wemelsfelder, Prof. Dr. F. Hartog, F. J. Clavaux en Prof. Dr. J. Kymmell in de nummers van 29 augustus 1962, 3 oktober 1962 en 15 januari 1964.

Enkele geheimen der economische magie

(I)

Inleiding.

Het wordt langzamerhand steeds duidelijker, dat oplossing van de vele en ontzagwekkende problemen van de ontwikkelingslanden in wezen neerkomt op het tot stand brengen van allerlei soorten van wonderen. Goochelen, zoals wij dat soms op het toneel of op de televisie zien is, hierbij vergeleken, maar kinderspel. Een keurig geklede heer werpt dan bijv. een kwartje in een hoge zijden hoed en tovert er vervolgens een konijn uit te voorschijn. Dit is echter een truc en geen wonder want het konijn was er tevoren al, zij het ergens handig verstopt. Ontwikkelingslanden daarentegen moeten als het ware allerlei konijnen uit hun nationale hoed te voorschijn toveren, die er tevoren niet waren. Vandaar dat behoefte ontstaat aan een nieuwe tak van wetenschap, de ontwikkelingsmagie, die weer in verschillende onderdelen uiteen valt zoals de economische, de financiële, de sociologische, de institutionele, de organisatorische en de politieke magie.

Wie zich niet al te zeer in de problematiek van de ontwikkelingslanden heeft verdiept zal dit op het eerste gezicht wellicht wat boud toeschijnen. Sinds de Belgische, Duitse, Nederlandse en andere economische wonderen zijn we trouwens wel wat aan mirakelen gewend geraakt. Aan het tot stand brengen van deze wonderen kwam geen ontwikkelingsmagie te pas. Waarom zouden ontwikkelingslanden er dan niet eveneens buiten kunnen?

Ten einde goed te beseffen hoe ontstellend moeilijk de problemen der ontwikkelingslanden zijn is het instructief een vergelijking te treffen met de zgn. moeilijke problemen waarmee wijzelf omstreeks 1950 worstelden. In die tijd heerste er ten onzent pessimisme over de economische toekomst van ons land. Onze bevolking nam maar liefst met 1,5 pCt. per jaar toe en de groei van de beroepsbevolking was navenant. Ten einde voldoende additionele werkgelegenheid te scheppen bleek verwezenlijking van een ambitieus industrialisatieprogramma vereist. Met ernstige gezichten werd in de vergaderingen van de Hoofdkommissie Industrialisatie geluisterd naar sprekers die het Eerste Industrialisatieprogramma als „bijna bovenmenselijk” kenschetsten. De geplande economische expansie vereiste een sterk vergrote invoer, die met een sterk vergrote uitvoer zou moeten worden betaald. De taakstelling was een vergroting van het uitvoervolume met 8 pCt. per jaar. Alweer iets bijna bovenmenselijks. Ook heerste in sommige kringen zorg over een verwacht structureel kapitaalttekort en ondanks het ambitieuze industrialisatieprogramma diende de helft van de aanwas der beroepsbevolking te emigreren. De bezorgdheid nam toe toen de werkloosheid van 1948 af van jaar op jaar bleek op te lopen: 43.000, 63.000, 80.000, 93.000, 137.000. We weten nu dat ten slotte alles goed terecht is gekomen en nog wel veel beter dan we aanvankelijk ooit hadden durven hopen.

Helaas is uit deze bemoedigende ontwikkelingen bij ons geen troost te putten voor de ontwikkelingslanden. In vergelijking met hun problemen waren de onze eigenlijk helemaal geen problemen. Om te beginnen neemt de bevolking daar meestal niet toe met 1,5 pCt. per jaar maar met omstreeks 2,5 à 3 pCt., dus ongeveer dubbel zo snel. Bij een volk van 10 miljoen mensen komen er dan niet 50.000 à 60.000 werkers per jaar bij, zoals bij ons, maar 100.000 à 120.000. Tegelijkertijd bedraagt het voor investeringen beschikbare kapitaal per hoofd vaak slechts een tiende of nog minder dan dat hetwelk in een land als het onze beschikbaar is. Een eenvoudige berekening leert dat men dan voor het creëren van een additionele arbeidsplaats met slechts een twintigste aan kapitaal moet zien uit te komen wil men het werkgelegenheidsvraagstuk oplossen. Het volbrengen van een dergelijk kunststuk doet denken aan de goocheltoer met het kwartje en de hoge hoed waaruit een compleet konijn te voorschijn komt. De grote vraag is echter of zoiets voor ontwikkelingslanden mogelijk is, niet als truc, maar als wonder. Kunnen zij een twintigste van het „normale” bedrag in de nationale hoed werpen en toch volledige werkgelegenheid te voorschijn toveren? Iets dergelijks geldt op het gebied van de woningbouw. Is het mogelijk slechts één twintigste van het „normale” bedrag in de nationale hoed te werpen en toch voldoende woningen te bouwen? Zelfs wij met onze welvaart zijn er nog steeds niet in geslaagd de woningnood te elimineren.

Wellicht dat er toch nog mensen zijn die zouden willen beweren dat wij, met onze kennis en energie, problemen als die van de ontwikkelingslanden nog wel de baas zouden worden. Hiermede komen wij echter aan een nieuw complex van handicaps waarmee ontwikkelingslanden te maken hebben. De kennis en de energie van hun bevolkingen zijn niet gelijk aan de onze. Moderne „skills” zijn er waarschijnlijk even schaars als het beschikbare kapitaal. Bovendien is de energie van hun bevolkingen door allerlei factoren ernstig aangetast. In de eerste plaats is er het vaak tropische klimaat dat niet bepaald bevorderlijk is voor een maximale ontplooiing van energie. Voorts is een groot deel van de bevolking slecht gevoed of ondervoed waardoor velen zich even slap voelen als degenen onder ons die de hongerwinter van 1944/45 aan den lijve hebben ondervonden. Wijd verbreide ziekten doen daar nog een flinke dosis bovenop. En ten slotte zijn er de normen en waarden die de menselijke gedragingen beheersen en die vaak evenmin gunstig zijn voor economische groei.

Het zou te ver voeren op laatstgenoemde sociologische aspecten in te gaan. Eén voorbeeld moge echter ter verduidelijking worden gegeven. De Verenigde Naties hebben een groei van het nationaal inkomen met 5 pCt. per jaar als een minimum taakstelling genoemd. Op basis van een capital output ratio van 3 of 4 betekent dit, dat ontwikkelingslanden jaarlijks 15 à 20 pCt. van hun nationaal inkomen voor investeringen zouden moeten bestemmen. Helaas hebben vele van deze landen ondervonden, dat dit een nauwelijks haalbare taakstelling is. Afgezien van technische moeilijkheden is er het financiële probleem. Indien een regering probeert de vereiste financiële offers af te dwingen, zij het zelfs geleidelijk, dan ontstaan allerlei spanningen en conflicten: politieke agitatie, passieve weerstand, wijdverbreide stakingen of zelfs revoluties. Uiteindelijk kan het verwezenlijken van een economische groei van 5 pCt. zodoende zelfs een nog onbereikbaar ideaal worden dan het tevoren was. Bijgevolg is er een dringende behoefte te weten of het mogelijk is tot een lagere capital output ratio te geraken, bijv. van 2. Met

andere woorden is het mogelijk 10 in plaats van 15 of 20 pCt. van het nationaal inkomen in de hoed te werpen en toch economisch met 5 pCt. per jaar te groeien?

De opsomming van de problemen en handicaps van ontwikkelingslanden is hiermee nog geenszins uitgeput. In aanmerking dient ook te worden genomen dat allerlei instituten, die voor economische groei nodig zouden zijn, niet, of onvoldoende ontwikkeld zijn, terwijl de wel bestaande in dit opzicht soms averechts werken. Ook het regeringsapparaat is niet altijd even efficiënt en in feite is vaak de gehele organisatorische opbouw van de maatschappij niet geschikt om de geweldige problemen waarvoor men staat de baas te worden. Ten slotte zijn er niet zelden grote interne politieke tegenstellingen. Van het ideaal van een eendrachtige nationale aanpak van de bestaande ontzaglijke vraagstukken is men zodoende min of meer ver verwijderd.

Met bovenstaande uiterst summiere aanduidingen moge volstaan worden ten einde duidelijk te maken dat alleen wonderen hier kunnen baten. De vooruitzichten zouden uiteraard heel wat gunstiger zijn als er maar één centraal probleem was, nl. de produktie met ten minste 5 pCt. per jaar te vergroten. Dit is het minst moeilijke doch helaas niet het enige probleem. Tegelijkertijd moeten o.a. ook de vraagstukken die verband houden met de werkgelegenheid, de woningnood, de scholen nood en vaak ook de schaarste aan cultuurgrond worden opgelost. Immers, het is weinig waarschijnlijk dat de bevolkingen van ontwikkelingslanden gedurende lange tijd genoeg zullen nemen met bijv. 5 pCt. economische groei als tegelijkertijd de werkloosheid onrustbarend toeneemt, als meer en meer mensen op straat moeten slapen omdat er niet genoeg huizen zijn, als velen hun kinderen niet naar school kunnen sturen omdat er geen plaats is en als een belangrijk deel van de snel toenemende agrarische bevolking te weinig cultuurgrond heeft om ervan te leven.

Het zou te ver voeren hier de vele geheimen der economische, financiële, sociologische, institutionele, organisatorische en politieke magie te beschrijven, die toegepast zouden moeten worden om deze problemen bij wijze van wonder op te lossen. Hiervoor zou een boek over de ontwikkelingsmagie nodig zijn. In dit en het volgende artikel zullen we ons beperken tot een beschrijving van drie geheimen der economische magie, die ontwikkelingslanden kunnen helpen met het beschikbare schaarse kapitaal en de schaarse „skills” het beste ervan te maken.

Het eerste „geheim”.

Het eerste „geheim” is evenals het tweede en derde uiteraard niet een echt geheim. In zekere zin is het nogal vanzelfsprekend. Merkw aardigerwijze wordt de enorme betekenis ervan verre van algemeen ingezien. En nog minder wordt het doelbewust en systematisch in ontwikkelingsplannen toegepast.

In ontwikkelingslanden zijn er grote potentiële mogelijkheden de produktie van de bestaande cultuurgrond en van het bestaande kapitaal te vergroten door middel van betere methoden en een vermindering van leegloop. Het eerste geheim voor het tot stand brengen van economische wonderen, ondanks zeer ernstige kapitaalschaarste, is dan ook een beter gebruik te maken van het reeds beschikbare kapitaal. Indrukwekkende voorbeelden van wat hiermee te bereiken is zijn te vinden in Ceylons Draft Short Term Implementation Programme van 1962. In dit zeer lezenswaardige actieprogramma is namelijk veel aandacht gegeven aan de onderhavige problematiek.

Een eerste interessant voorbeeld vormt de thee-industrie. Zoals bekend is Ceylon het meest gerenommeerde thee exporterende land ter wereld. De Ceylon thee is van hoge kwaliteit en de efficiency van de kapitaalintensieve thee-industrie staat eveneens op hoog peil. Men zou daarom mogen verwachten dat produktieverhoging hier voornamelijk via nieuwe investeringen tot stand zou moeten worden gebracht en niet zozeer door een beter gebruik van het bestaande kapitaal. Deze gedachte komt nog meer voor de hand te liggen als men weet dat Ceylons Tea Research Institute enkele jaren geleden een nieuwe theestruik ontwikkelde die een opbrengst van ten minste 1.600 lbs per acre belooft tegenover een bestaande gemiddelde opbrengst van 771 lbs per acre. In Ceylons tienjarenplan, dat in 1959 werd gepubliceerd, werd een investeringsprogramma van ongeveer f. 150 mln. ontwikkeld, waarbij in progressief tempo oude theestruiken zouden worden vervangen door nieuwe. Voorts bevatte het plan een investeringsprogramma voor rehabilitatie van kleinere theeplantages en voor het aanleggen van nieuwe theetuinen. Daarnaast werd nog voorzien in een toenemend gebruik van kunstmest. Als gevolg van de voorziene toeneming van de produktie van groene thee zouden voorts de theefabrieken uitgebreid moeten worden. Gedurende de planperiode zou de theeproduktie met 106,6 mln. lbs stijgen (27 pCt.). De capital output ratio voor de theesector in zijn geheel was 1,25 eveneens gerekend over de planperiode.

In Ceylons Draft Short Term Implementation Programme is nu het bovengenoemde tienjarige programma in detail geanalyseerd. Met name is nauwkeurig nagegaan in hoever elk van de onderdelen van dit programma tot de produktieverhoging zouden bijdragen. Het resultaat bleek als volgt te zijn:

	Toeneming theeproduktie	
	mln. lbs	aandeel in pCt.
1. Herplantingsschema	4	3,8
2. Rehabilitatieschema	6,6	6,2
3. Nieuwe plantages	10	9,4
4. Meer kunstmestgebruik	86	80,6
Totaal	106,6	100

Deze cijfers toonden aan, dat van de totale toeneming van de theeproduktie slechts 19 pCt. of ongeveer een vijfde kon worden toegeschreven aan de kostbare investeringsprogramma's (posten 1, 2 en 3). Daarentegen bleek niet minder dan 81 pCt. of ruim vier vijfde het gevolg van een beter gebruik van het bestaande kapitaal als gevolg van het toepassen van meer kunstmest.

Dit onverwachte resultaat geeft aanleiding tot het stellen van verschillende vragen. De eerste is waarom de veelbelovende nieuwe theestruiken zo weinig zouden bijdragen tot de produktieverhoging gedurende de planperiode. Het antwoord is dat het vier jaar duurt voordat een nieuwe theestruik begint te produceren en dat het programma voorzag in het progressief elimineren van oude theestruiken, nl. van 4.000 acres in het eerste jaar tot 10.000 acres in het laatste jaar. Zodoende werd de produktie van de nieuwe struiken bijna geheel gecompenseerd door de produktieverliezen ontstaan door het in toenemende mate uittrekken van de oude struiken. Bijgevolg was de capital output ratio voor het herplantingsschema afzonderlijk bijzonder hoog (ruim 30), gerekend over de planperiode. In

1962 werd dan ook besloten het herplantingsschema te stabiliseren op een niveau van 4.000 acres per jaar.

De tweede vraag is hoe de capital output ratio voor de theesector 1,25 kon zijn, terwijl de capital output ratio voor het zeer kostbare herplantingsschema (ca. f. 150 mln.) uitzonderlijk hoog was. Het antwoord is uiteraard dat dit komt omdat het grootste deel van de produktiestijging geen investeringen vereiste, maar kunstmest. Dit illustreert nog weer eens hoe misleidend capital output ratio's kunnen zijn. Oppervlakkig gezien zou men geneigd zijn te zeggen dat 1,25 voor een sector van een ontwikkelingsland als bevredigend laag zou mogen worden beschouwd. Sceptische economen die op de hoogte zijn van het kapitaalintensieve karakter van Ceylons thee-industrie zouden 1,25 waarschijnlijk wel als onrealistisch laag hebben gekwalificeerd. In werkelijkheid was het een noch het ander het geval. De capital output ratio was niet onrealistisch laag omdat het meerdere kunstmestgebruik de hoofdrol speelde. Deze ratio was evenmin bevredigend laag want zij verluisterde dat het dure herplantingsschema slechts een uiterst geringe bijdrage tot de produktietoename in de planperiode zou leveren.

Ten einde niet in dergelijke valstrikken te lopen zal men er steeds goed aan doen de capital output ratio's per sector gedetailleerd te analyseren alvorens hierover een oordeel uit te spreken. Bij voorkeur zou men capital output ratio's moeten berekenen voor zo homogene mogelijke groepen van investeringen met inachtneming van de produktietoename voor zover deze daarmede direct verband houdt. Produktietoename uit anderen hoofde zou men moeten relateren aan de daaraan verbonden uitgaven (bijv. aan de kosten van meer kunstmest). Op deze manier zou men meer zinvolle en bruikbare capital output ratio's en development expenditure output ratio's kunnen berekenen. (Zoals bekend vormen dergelijke ratio's op zichzelf een onvoldoende basis voor het nemen van beslissingen inzake de wenselijkheid van bepaalde investeringsuitgaven of ontwikkelingsuitgaven. Hiervoor zijn investeringscriteria nodig, terwijl daarnaast criteria voor ontwikkelingsuitgaven zouden moeten worden uitgewerkt. Deze onderwerpen vallen echter buiten het bestek van dit artikel).

Het voorbeeld van Ceylons thee-industrie doet nog een derde, zeer belangrijke vraag rijzen. Het bleek dat in deze reeds zeer efficiënte industrie belangrijke mogelijkheden bestaan tot produktievergroting door middel van een beter gebruik van het bestaande kapitaal. Hoeveel te meer zal dit het geval zijn in die sectoren waar nog achterlijke produktiemethoden worden gebruikt? In dit opzicht levert Ceylons traditionele rijstproduktie een goed voorbeeld op. Gedurende de afgelopen vier jaren is Ceylons rijstproduktie met niet minder dan 9 à 10 pCt. per jaar toegenomen. De factoren die tot deze toeneming geleid hebben zijn eveneens in het Short Term Implementation Programme geanalyseerd. Het blijkt dat kostbare nieuwe investeringen in irrigatiewerken, in het cultiveerbaar maken van woeste grond e.d. slechts tot een produktietoename van 1 pCt. per jaar hebben geleid. De overige stijging van 8 à 9 pCt. per jaar moet worden toegeschreven aan andere factoren, zoals: wijziging van het pachtstelsel, het systeem van garantieprijzen, research en aan landbouwvoorlichting die geleid hebben tot het gebruik van betere zaden, meer kunstmest, betere onkruidbestrijding e.d.

Vergelijkt men wat in de theeplantages en in de rijstverbouw door middel van een beter gebruik van het bestaande kapitaal (incl. grond) is bereikt dan komt men tot

het volgende resultaat. Bij thee is de jaarlijkse stijging uit dezen hoofde ruim 2 pCt. geweest en bij rijst 8 à 9 pCt. Dit is overeenkomstig hetgeen men zou verwachten. In een reeds efficiënte sector zijn de potentiële mogelijkheden geringer (maar men zal ze, bij een economisch gunstig „klimaat”, sneller aangrijpen) en in een achterlijke bedrijfstak zijn ze veel groter (maar realisatie vereist sterkere impulsen van overheidswege).

Een interessante vierde vraag betreft de mogelijkheden tot een beter gebruik van het bestaande kapitaal buiten de landbouwsector. In het algemeen kan men stellen dat ook hier twee wegen open staan, nl. het gebruiken van betere methoden en het verminderen van de leegloop van kapitaal. In beide opzichten zijn allerlei maatregelen denkbaar: instellen en uitbreiden van voorlichtingsdiensten voor ambachtsbedrijven, voor de bouwnijverheid en vissers, training van arbeiders, aantrekken van capabele leiders in belangrijke industrieën, research, betere organisatiemethoden, beter onderhoud en reparatie van kapitaalgoederen, vermindering van het absentisme (in ontwikkelingslanden bedraagt dit soms 25 pCt. en na betaaldagen 33 pCt.), vermindering van het soms zeer rijkelijke aantal vakantiedagen, een beter werktempo, prestatielonen, vermindering van het aantal dagen verloren met stakingen door middel van een meer efficiënte regeling van arbeidsgeschillen, invoering van 2- of 3-ploegenstelsels, additioneel gebruik van scholen in de avonden en meer in het algemeen door het streven naar conjunctuurstabilisatie.

Ten slotte moet nog een vijfde, belangrijke vraag onder het oog worden gezien, nl. hoe groot de potentiële mogelijkheden tot produktievergroting zijn — via een beter gebruik van het reeds bestaande kapitaal — voor een ontwikkelingsland als Ceylon in zijn geheel. Uiteraard is niet meer dan een ruwe schatting mogelijk. Voor de theeplantages werd de produktiestijging, voor zover alleen gebaseerd op een groter kunstmestverbruik, geschat op 22 pCt. in tien jaar. Dit cijfer, dat ontleend is aan Ceylons tienjarenplan, was conservatief geraamd. Het Tea Research Institute achtte uit dezen hoofde potentieel een stijging met jaarlijks 5 pCt. mogelijk. Voorzichtigheidshalve zullen we een potentiële produktiestijging van 40 pCt. in tien jaar aannemen.

Bij rijst mag zeker een potentiële produktiestijging met 100 pCt. in tien jaren worden aangenomen. De potentiële mogelijkheden in de overige sectoren zullen wel op 50 pCt. in tien jaar mogen worden geschat. In aanmerking nemende dat ongeveer $\frac{2}{3}$ van de bevolking in de agrarische sector werkzaam is, waarin zich nog grote potentiële mogelijkheden voordoen, lijkt een schatting van de produktie-toeneming van 50 pCt. voor het gehele land wel aan de veilige kant. Dit betreft dus een potentiële produktie-toeneming door een beter gebruik van bestaand kapitaal, dus met een capital output ratio van nul of praktisch nul.

Dit wijst op enorme mogelijkheden ter besparing op nieuw kapitaal. Bij een tot dusver bestaande capital output ratio van 3 à 4 zou de hierboven genoemde produktiestijging vereisen dat 150 à 200 pCt. van het nationaal inkomen wordt geïnvesteerd. Anderhalf à twee maal het nationaal inkomen is een bedrag dat overeenkomt met een ambitieus investeringsprogramma in een tienjarenplan. Door middel van een systematische toepassing van het eerste „geheim”, in de vorm van een beter gebruik van het bestaande kapitaal, zou een dergelijk investeringsprogramma theoretisch geheel kunnen worden uitgespaard.

In de praktijk zou het uiteraard niet verstandig zijn het roer zo radicaal om te gooien. In de eerste plaats is het

de vraag of de bestaande potentiële mogelijkheden wel ten volle zullen worden gerealiseerd. Zoiets kost nu eenmaal moeite, tijd en geld. Bovendien dient men door te blijven gaan met investeren. Wat beoogd zou moeten worden is een accentverschuiving in die zin dat men minder eenzijdig de nadruk legt op het vergroten der investeringen en meer de nadruk legt op een beter gebruik van het bestaande kapitaal. Men mag verwachten dat men op die manier een sneller groeitempo kan realiseren met relatief minder geld. Vele, zij het niet alle, vormen van een beter gebruik van bestaand kapitaal vereisen namelijk relatief minder financiële middelen dan nieuwe investeringen.

Naast voordelen ten aanzien van produktievergroting en besparing op geldmiddelen zouden ook allerlei andere voordelen verwezenlijkt kunnen worden. Een snellere economische groei maakt het gemakkelijker meer middelen voor economische ontwikkeling beschikbaar te krijgen. Men behoeft dan de bestaande inkomens niet in snel tempo zwaarder te belasten doch men kan meer de nadruk leggen op het afromen van een groter deel van de *toeneming* der inkomens. Meer produktie, bijv. in de vorm van groter oogsten, betekent veelal meer werkgelegenheid, hetgeen uiteraard een welkome bijdrage ter oplossing van het werkgelegenheidsvraagstuk betekent. Dit is tegelijkertijd een zeer effectief middel ter verwezenlijking van een meer gelijkmatige inkomensontwikkeling. Ook draagt produktievergroting bij tot invoervervanging en uitvoervergroting en tot het tegengaan van inflatoire invloeden. Produktievergroting met het bestaande kapitaal vereist voorts veelal alleen bestaande „skills” en geen nieuwe „skills”; dergelijke produktievergrotingen zijn daardoor vaak sneller en gemakkelijker te verwezenlijken. Een interessant aspect is ook dat wanneer het investeringsklimaat niet gunstig is een beter gebruik van het bestaande kapitaal toch nog een economische groei van betekenis mogelijk kan doen zijn. En ten slotte, omdat de meeste mensen emplooi vinden bij het gebruiken van het bestaande kapitaal, is toepassing van het eerste „geheim” een middel om snelle, wijd verbreide en merkbare verbeteringen in de levensstandaard tot stand te brengen.

In het licht van het bovenstaande zouden ontwikkelingslanden er goed aan doen het eerste „geheim” systematisch toe te passen. Ook zouden zij in aansluiting aan bestaande belastingfaciliteiten voor nieuwe investeringen kunnen overwegen soortgelijke faciliteiten te creëren voor uitgaven die tot een beter gebruik van het bestaande kapitaal leiden. (Ook voor ontwikkelde landen zoals het onze zou dit overwogen kunnen worden. De bestaande kapitaalgoederenvoorraad bedraagt in ontwikkelde landen ongeveer 25 maal het bedrag van de jaarlijkse netto investeringen. Het stimuleren van een beter gebruik van deze enorme kapitaalgoederenvoorraad zou dan ook een niet onbelangrijke bijdrage kunnen leveren tot de economische groei).

Het is hachelijk te ramen wat de capital output ratio zou worden voor een ontwikkelingsland dat het eerste „geheim” der economische magie systematisch zou toepassen. Een capital output ratio van 2,5 of zelfs 2 lijkt mij geenszins uitgesloten. Dit is uiteraard niet meer dan een zeer ruwe schatting. Een dergelijke lage capital output ratio zou nog eerder bereikbaar worden wanneer ook het tweede en derde „geheim” systematisch worden toegepast. Deze „geheimen” zullen in het volgende artikel worden beschreven.

Mr. Th. S. IJsselmuiden: *De fiscale balans in Nederland en in andere landen van de Europese Economische Gemeenschap*. Geschrift no. 21 in de serie Fiscale Monografieën. N.V. Uitgeversmij. AE. E. Kluwer, Deventer/Antwerpen, z.j., 155 blz., f. 7,80.

Het scheppen van een zekere mate van eenheid op fiscaal gebied is bepaald niet de gemakkelijkste opgave, waarvoor de Europese integratie zich gesteld ziet. Het is uitermate nuttig zich nu reeds te bezinnen op de verschillen, die t.a.v. de fiscale winstbepaling in de zes landen bestaan. Men kan het initiatief van Mr. IJsselmuiden om ons op dat gebied voor te lichten dan ook hooglijk waarderen, ook al geeft hij enerzijds meer en anderzijds minder dan de titel doet verwachten. In het voorwoord wordt de doelstelling van het werk namelijk als volgt gepreciseerd: de studie wil „in de eerste plaats het *eigen* recht dienen, zij kan ook van nut zijn voor degenen, die zich op de hoogte moeten stellen van de fiscale opvatting in andere landen van de Europese Economische Gemeenschap”.

Het boek behandelt in vier hoofdstukken achtereenvolgens:

- I. Algemene Gezichtspunten
- II. Afschrijvingen
- III. Voorzieningen
- IV. Voorraadwaardering.

In het eerste hoofdstuk wordt de algemene winstproblematiek behandeld op een niet in alle opzichten bevredigende manier. Interessant is wel de ontleding van goed koopmansgebruik in de „principes van oorzakelijke toerekening, van realisatie, van voorzichtigheid en dat van eenvoud in uitvoering”, omdat daarnaast verdedigd wordt; dat goed koopmansgebruik vóór alles gewoonterecht is. Behoefte men dan niet slechts na te gaan, welke gedragslijn *gewoonte* is, zonder zich te verdiepen in de verdiensten van deze gedragslijn voor het bereiken van het gestelde doel? Bovendien lijkt het ons nogal optimistisch — van juridisch standpunt bezien — te menen, dat goed koopmansgebruik slechts éénduidige aanwijzingen bevat en geen keus laat.

Belangwekkend in het tweede hoofdstuk is de beschouwing over de — niet overal vanzelfsprekende — *plicht* tot afschrijven; deze wordt in relatie gebracht met de mate, waarin verliescompensatie mogelijk is. Ook aan de vraag, wanneer met afschrijven kan worden begonnen — bij bestelling, betaling of ingebruikneming — wordt ruim aandacht geschonken. De hantering van de belastingheffing als middel van economische politiek blijft daarbij te veel op de achtergrond; dan verliest immers toetsing aan *goed* koopmansgebruik haar zin. Soms worden stelsels en methoden verworpen, omdat te veel van de *fiscale* jaarrekening wordt gevergd; het is meestal geen ramp, wanneer deze „de functie van toetssteen der ondernemingsrentabiliteit” (blz. 46) niet vervult of wanneer het „vermogensbeeld, dat de balans biedt . . . zich hoe langer hoe verder van de werkelijkheid (verwijdert)” (blz. 72). Afschrijving op bestellingen, vervroegde afschrijvingen en „geruisloze vervanging” worden o.m. aan de hand van zulke criteria beoordeeld. Daarop berust ook de voorkeur voor de Belgische en Luxemburgse eliminering d.m.v. indexcijfers van

geraliseerde „monetaire” winsten op vervreemde duurzame produktiemiddelen. Over de fiscale mogelijkheid van „geruisloze vervanging” is — bezien in het licht van de investeringsbeslissing — meer goeds te zeggen dan de lezer hier wordt geboden.

T.a.v. de vaststelling van afschrijvingspercentages voelt de schrijver voor het gebruik van uniforme tabellen, op te stellen door combinaties van ondernemingen (bedrijfstakken) en de fiscus. Of de „bestendige gedragslijn” de willekeur (en dus de rechtsongelijkheid) praktisch niet matigt, zou hier wel in aanmerking genomen moeten zijn. De behandeling van het begrip bedrijfswaarde is ook een punt, waarbij wel vraagtekens moeten worden gezet.

In het hoofdstuk over „Voorzieningen” wordt o.m. het vormen van „dynamische voorzieningen” (voor bijv. het debiteurenrisico) besproken, waarbij een vermenging van dynamisch en statisch denken (in de zin van: momentopname) niet vermeden wordt. Of assurantie-eigen-risico aanleiding geeft tot een voorziening of tot een reserve is voorts een vraag, die niet op zeer overtuigende wijze behandeld wordt.

In het hoofdstuk over „Voorraadwaardering” komt het schijnwinstprobleem niet duidelijk uit de verf (blz. 132). Ook het lifostelsel — zo zouden wij willen opmerken — is realiseerbaar door een eenvoudige balansregel. De schrijver vermeldt, dat de zgn. vaste waardestelsels op hun retour schijnen te zijn, zodat „alleen Italië en Nederland” nog dergelijke stelsels kennen. Duitsland en Frankrijk met name bewandelden „de weg terug” door vrijwel gelijke voorschriften in de wet te geven, hierop neerkomende, dat de waardevermindering van de voorraad, voor zover deze 10 pCt. te boven gaat, buiten de winst blijft, maar daartoe wederkeert, hetzij gedurende de eerstvolgende 6 jaar, hetzij aan het einde van deze 6 jaar. De rechtsgrond voor deze verandering is (te) snel bij de hand: „het gaat niet aan die (= door inflatoire krachten gedreven muntuitholling) enkel voor de ondernemers te neutraliseren”; daarbij gaat de schrijver uit van de uiterst dubieuze onderscheiding tussen „specifieke en algemene” prijsstijging en denkt alleen aan de laatste. Het probleem, dat de schrijver ten slotte aan de orde stelt en waarover in vijf van de zes landen vrijwel eenheid van opvatting blijkt te bestaan, is hetgeen bij ons bekend is als het „vaste kosten arrest”.

Het bovenstaande demonstreert reeds, dat vele kernpunten van het winstbepalingsvraagstuk aan de orde komen. Telkens wordt de lezer daarbij geconfronteerd met wettelijke bepalingen, rechtspraak en opvattingen in de andere E.E.G.-landen. Hij krijgt dan weliswaar geen „overall picture” van de winstbepalingsregelen in die landen; maar hij vindt steeds voor concrete problemen hetzij een bevestiging van „het eigene”, hetzij een uiteenzetting van „het vreemde”.

De schrijver heeft zich een uitermate omvangrijke en moeilijke taak gesteld, omdat hij zich niet beperkt heeft tot beschrijving, maar steeds tracht tot een eigen oordeel te komen „om het eigen recht te dienen”. Het werk ontleent zijn betekenis vooral aan hetgeen het ons leert over de winstbepalingsmethoden in gebruik in andere landen. Deze bleven reeds te lang onbekend.

Rotterdam.

R. BURGERT.

M. Frapsauce: Die Mehrwertsteuer in Frankreich. Wilhelm Stollfuss Verlag, Bonn 1963, 63 blz.

J. Reugebrink: Omzetbelasting en E.E.G.; aspecten van een belasting over de toegevoegde waarde. N.V. Uitgeversmaatschappij AE. E. Kluwer, Deventer-Antwerpen, z.j., 98 blz., f. 7,50.

De harmonisatie van de belastingen in de Europese Economische Gemeenschap zal waarschijnlijk beginnen bij de omzetbelasting. Na advies te hebben ingewonnen van verschillende ambtelijke en hooggeleerde commissies heeft de Commissie van de E.E.G. een ontwerp-richtlijn ter discussie gesteld, waarin de invoering van een gelijk stelsel van omzetbelasting in alle landen van de gemeenschap wordt voorgesteld. Het doel is de bestaande cumulatieve stelsels te vervangen door een stelsel over de toegevoegde waarde. De ontwerp-richtlijn is reeds het Europese Parlement gepasseerd en moet thans nog door de Europese Ministerraad worden vastgesteld. Het Europese Parlement heeft het ontwerp geamendeerd en niemand kan voorspellen of dit ook niet in de ministerraad zal gebeuren. In ieder geval staat wel vast dat er iets gaat gebeuren met de omzetbelasting; de vraag rijst nu wat de gevolgen van een dergelijke wijziging voor het bedrijfsleven zullen zijn.

Het bedrijfsleven zal langs verschillende wegen de invloed van een nieuwe omzetbelasting ondergaan. Er zullen veranderingen in de prijsstructuur optreden, de invoer zal zwaarder worden belast en de export iets lichter, de kleinhandel zal misschien weer in de omzetbelasting worden betrokken en er zullen wat minder vrijstellingen mogelijk zijn. Ook zullen psychologische factoren werken, want zelfs bij een gelijke belastingopbrengst zal het nominale tarief hoger zijn, zij het dat de belastingbasis smaller zal zijn.

Het verdwijnen van de belasting cumulatieve karakter leidt tot juistere concurrentieverhoudingen tussen bedrijven in de verschillende landen van de gemeenschappelijke markt doordat de mogelijkheid tot vermomde subsidies bij de verrekening van omzetbelasting aan de grens vervalt. Ook zal de mate van kapitaalintensiteit der bedrijven voortaan geen invloed meer uitoefenen op de druk der omzetbelasting.

Omdat een omzetbelasting over de toegevoegde waarde in ons land een onbekend verschijnsel is en de Franse omzetbelasting er gelijkenis mee vertoont, is er belangstelling voor het Franse stelsel van omzetbelasting. Frankrijk zou graag zien dat zijn E.E.G.-partners het Franse stelsel zouden overnemen; vandaar dat de Fransen met veel ijver in de gebleken behoefte aan voorlichting voorzien.

Zo heeft Marcel Frapsauce, op het Franse Ministerie van Financiën belast met de wetgeving over de omzetbelasting, voor het „Istituto per l'Economia Europa” te Rome een uiteenzetting over het Franse stelsel gegeven; de tekst hiervan is als brochure in het Frans, Italiaans en Duits uitgegeven (het Nederlands is blijkbaar geen E.E.G.-taal). Het boekje geeft in 30 bladzijden een schets van het Franse stelsel. Daarin wordt slechts de bestaande wet besproken. Tevens is de tekst van een Duits wetsontwerp dat momenteel in het Duitse parlement in behandeling is, afgedrukt. Dit laatste wordt evenwel in het geheel niet toegelicht.

Wie zich wil oriënteren over de omzetbelasting over de toegevoegde waarde vindt in Frapsauces boekje waarschijnlijk niet wat hij zoekt. Hij kan beter het werk van Reugebrink raadplegen.

Dit boek bevat naast de Europese meningsvorming van de laatste jaren over de vraag welk stelsel het best in een economische unie past een uitvoerige behandeling van een omzetbelasting over de toegevoegde waarde. Ook wordt een korte schets gegeven van de bestaande stelsels in de Zes en in enkele andere landen. Een alfabetisch register en literatuurverwijzingen maken het boekje geschikt als gids ter oriëntering.

's-Gravenhage.

J. C. P. A. VAN ESCH.

Vereniging van Nederlandse Gemeenten: De financiële verhouding tussen het rijk en de gemeenten. 's-Gravenhage, losbladige uitgaven.

J. C. Timmermans en B. J. Thijssen: De belastingen der gemeente. N. Samsom N.V., Alphen aan den Rijn 1962, 339 blz., f. 24,75.

Met het inwerkingtreden van de Financiële-Verhoudingswet 1960 is een nieuw tijdperk aangebroken in de financiële verhouding tussen het rijk en de gemeenten. Behalve deze wet behoren nog een rijk en de gemeenten. Behalve deze wet behoren nog een rijk en de gemeenten. Behalve deze wet behoren nog een rijk en de gemeenten. Behalve deze wet behoren nog een rijk en de gemeenten.

De Vereniging van Nederlandse Gemeenten heeft een losbladig werk uitgegeven, waarin plaats is voor alle wetten, koninklijke besluiten, ministeriële beschikkingen en circulaire en ook de adviezen van de raad voor de gemeentefinanciën. Alleen de teksten zijn opgenomen; de parlementaire behandeling en commentaar moet men in dit werk dus niet zoeken.

Een eenvoudige uiteenzetting is wel opgenomen in het boek van Timmermans en Thijssen. Deze beperkten zich tot de verhoudingswet, omdat tijdens het schrijven van het boek niet meer over de nieuwe regelingen bekend was. Wel wordt aangekondigd dat in een supplement nader op de nieuwe financiële verhouding zal worden ingegaan.

De uiteenzetting van Timmermans en Thijssen doet prettig aan omdat hier nu eens schrijvers uit de gemeenteadministratie aan het woord zijn, die waardering — zij het niet steeds instemming — uitspreken voor de uitwerking van de nieuwe opzet. Aan deze uiteenzetting gaat, zoals de titel van het boek aangeeft, een gedegen behandeling van de belastingen der gemeente vooraf. Ik heb mij wel afgevraagd, waarom een studieboek zo'n luxe uiterlijk moet hebben.

's-Gravenhage.

J. C. P. A. VAN ESCH.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

De cijfers van de weekstaat der Nederlandsche Bank per 31 maart duiden op zekere spanningen op de geldmarkt. Toch is de invloed van de belangrijkste verkrappende factor, nl. de uitzetting van de bankpapiercirculatie, meegevallen. Sedert het midden van maart heeft de stijging f. 380 mln. bedragen. De financiële transacties van de schatkist hebben voorts een compenserend effect gehad. Het Rijk leidde in de tweede helft van de maand f. 67 mln. naar de markt. Vanzelfsprekend was dit onvoldoende om het saldo van de banken op peil te houden. Dit daalde dan

ook onder het bedrag van de verplichte deposito's uit hoofde van de kredietrestrictie. Een beperkt beroep op de kredietfaciliteiten der Centrale Bank was verder nodig om evenwicht te verkrijgen. In de afgelopen week trad onder invloed van de dalende bankbiljettenomloop een ontspanning in. De callgeldrente reageerde hierop met een verlaging tot 2½ pCt.

Nog even terugkomend op de laatste week van maart moet nog worden vermeld, dat de schatkistpapierportefeuille van De Nederlandsche Bank met f. 72,4 mln. is gestegen. Dit papier werd door de Staat bij de Centrale Bank geplaatst om de middelen te verkrijgen, die het Internationale Monetaire Fonds had opgevorderd. Deze instelling moest namelijk Italië, dat een beroep op het Fonds had gedaan, voor een deel in guldens, deze valuta verschaffen. De guldens verkreeg het I.M.F. door een deel van zijn bezit aan Nederlandse schatkistbiljetten bij de Nederlandse Staat te verzilveren. Deze transacties hebben geen invloed gehad op de binnenlandse geldmarkt.

Tegenover de verruiming, die de markt door het terugkeren van bankpapier uit het verkeer ondergaat, staat op 15 april het sterk drainerende effect van de storting op de staatslening van per saldo ca. f. 250 mln. Om deze storting soepel te doen verlopen heeft De Nederlandsche Bank zich bereid verklaard met ingang van 13 april schatkistpapier vervallend van 1 mei 1964 tot en met april 1965 tegen een disconto van 3 pCt. te kopen onder voorwaarde, dat de banken dit papier op 27 april resp. 4 mei a.s. terugkopen. Voor zover papier wordt aangeboden dat reeds op 1 mei a.s. vervalt zal dit door de Bank worden gekocht zonder de verplichting van wederinkoop. De datum van 27 april zal zijn gekozen in verband met het feit, dat de markt dan een verruiming zal ondergaan door de kwartaaluitkering van het Rijk aan de gemeenten.

Kapitaalmarkt.

Uit het jaarverslag van de Nationale Investeringsbank blijkt een verdere, doch beperkte groei van deze financieringsinstelling. Het bedrag der uitstaande contracten liep met bijna f. 24 mln. op, het opgenomen bedrag echter met slechts f. 8 mln. De door de Investeringsbank beheerde Financieringsmaatschappij Industrieel Garantiefonds 's-Gravenhage, waarover tot nu toe geen mededelingen waren verstrekt, komt in het verslag eveneens ter sprake. Het komt klaarblijkelijk niet gemakkelijk van de grond. In 1963 kwam slechts één deelneming tot stand.

In het afgelopen jaar is de Investeringsbank, daartoe in staat gesteld door een wijziging van de statuten, een rol gaan spelen bij de financiële hulp aan ontwikkelingslanden. In 1963 zijn contracten tot een bedrag van f. 71,3 mln. afgesloten; aan de opstelling van overeenkomsten tot een bedrag van f. 50 mln. wordt nog gewerkt. De hiervoor benodigde middelen zullen gedeeltelijk door de Staat worden verstrekt en verder stelt de Bank zich voor een beroep op de kapitaalmarkt te doen. De situatie daar is echter thans niet zo gunstig.

De besparingen via spaarbanken zijn in ons land nog steeds aanzienlijk. Toch is het spaarverschil, afgescheiden van de rente, het bedrag, waarmee het spaartegoed groeit, in 1964 lager dan in de overeenkomstige periode van 1963. Voor de eerste twee maanden van 1963 was het cijfer f. 377 mln., voor 1964 f. 280 mln. De vertraging in de expansie doet zich voor bij alle categorieën van spaarinstellingen.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	30 dec. 1963	H. & L. 1964	26 mrt. 1964	3 april 1964
Algemeen	392	419 — 394	402	404
Intern. concerns	548	592 — 553	567	569
Industrie	341	356 — 340	345	346
Scheepvaart	153	161 — 153	155	155
Banken	232	249 — 232	239	238
Handel enz.	165	172 — 164	167	168

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

Aandelenkoersen.

Kon. Petroleum	f. 147,50 a)	f. 150,80	f. 149,90
Philips G.B.	f. 148,30	f. 149,10	f. 150,30
Unilever	f. 138,90	f. 139,90	f. 138,30
Expl. Mij. Scheveningen	398	346	336
A.K.U.	526	528	525
Hoogovens, n.r.c.	564½	641	664
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c.	775	873	870
Nationale-Nederlanden, c.	870	942	941
Zwanenberg-Organon	900	992	993½
Robeco	f. 227	f. 236	f. 226

New York.

Dow Jones Industrials	760	816	823
-----------------------------	-----	-----	-----

Rentestand.

Langl. staatsobl. b)	4,71	4,88	4,86
Aand.: internationalen b)	3,15 c)	3,53	
lokale b)	3,66 c)	3,39	
Disconto driemaands schatkist- papier	2½	2½	2½

a) Gecorrigeerd in verband met bonus.

b) Bron: Veertiendaags Beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

c) 19 december 1963.

C. D. JONGMAN.

ECONOMISCH DOCTORANDUS

(met M. O. Boekhouden en acc. opl.)

met vele jaren ervaring in administratie, organisatie en controle,

ZOekt ANDERE WERKkring,
eventueel voor halve dagen of 3 dagen per week.

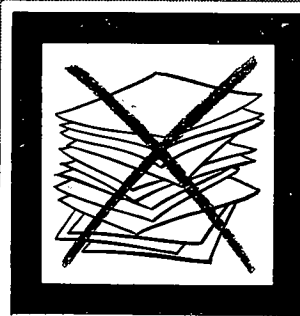
Brieven onder no. E-SB 15-4, Postbus 42, Schiedam.

Behoeft Uw staf uitbreiding?

Verzuimt dan niet E.-S.B. voor Uw oproep in te schakelen.

E.-S.B. biedt U een grote trefzekerheid, óók bij aspirant-leidinggevende functionarissen in de commerciële, administratieve of aanverwante sectoren.

Advertentie-afd. — Postbus 42 — Schiedam



VAN DIE ZORG BEN IK AF

Eindelijk verlost van die papierwinkel sinds ik mijn administratieve rompslomp kan overlaten aan de computer van de C.E.A.

Ook mijn verzekeringsproblemen heb ik aan CENTRAAL BEHEER toevertrouwd. Die zijn alle uitstekend opgelost. Ook van die zorg ben ik af.

CENTRAAL BEHEER en de bij haar aangesloten onderlinge ondernemersorganisaties geven u voorlichting en treffen voor u de juiste voorzieningen voor uw verzekeringen en de uitvoering van uw salaris-, loon- en andere administraties.

CENTRAAL BEHEER

BOSENLOMMERPLANTSOEN 1 AMSTERDAM-W. TEL. 134971 - POSTBUS 8400

VERENIGING VOOR CENTRALE ELEKTRONISCHE ADMINISTRATIE - C.E.A.

loon-, voorraad-, debiteuren-administratie, facturering enz. met behulp van elektronische apparatuur.

WET-RISICO

bedrijfs-w.a.-verzekering - motorrijtuigverzekering - ongevallenverzekering voor inzittenden van auto's - collectieve invaliditeitsverzekering.

BRAND-RISICO

brand- en bedrijfsschadeverzekering van industriële en andere objecten.

MOLEST-RISICO

verzekering tegen oorlogsschade, stormschade en andere risico's.

VERVOER-RISICO

transportverzekering van goederenzendingen in binnen- en buitenland.

PENSIOEN-RISICO

collectieve ouderdoms-, weduwen-, wezen- en invaliditeitsverzekering.

CENTRAAL

C.B.

BEHEER

**NEDERLANDSCHE
ECONOMISCHE HOOGESCHOOL**

Hogeschool voor Maatschappijwetenschappen
ROTTERDAM

In de *bedrijfs-economische afdeling* bestaat
een vacature voor een

wetenschappelijk ambtenaar

Voor deze functie komen doctorandi in de
economische wetenschappen in aanmerking,
die enige jaren praktijkervaring hebben op-
gedaan alsmede bijzondere belangstelling
hebben voor afzet- en productievraagstukken.

Salarisgrenzen van f. 936,— tot f. 1477,— per
maand; op de bepaling van het salaris zijn
mede van invloed ervaring en leeftijd.

Sollicitaties met uitvoerige inlichtingen dienen
te worden gericht aan de decaan van de
faculteit der economische wetenschappen,
Pieter de Hoochweg 122 te Rotterdam.

D. HUDIG & CO

Ao. 1825

MAKELAARS IN ASSURANTIËN

ROTTERDAM

Telefoon (010) 13 08 00

Telex 2 11 03

Wijnhaven 23

Postbus 518

VAN DER HOOP, OFFERS & ZOON

Ao. 1807

BANKIERS

ROTTERDAM

Telefoon 11 46 20

Telex 2 21 99

Westersingel 88

Postbus 502

***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 be-
vredigend; begrijpelijk: omdat er bijna geen
grote instelling is, die dit blad niet regelmatig
ontvangt en waar het niet circuleert!

**GROTE BANKINSTELLING TE AMSTERDAM HEEFT
GELEGENHEID TOT PLAATSING VAN EEN**

ACCOUNTANT (lid N.I.v.A. of V.A.G.A.)

Leeftijd tot ca. 40 jaar.

Ook zij die met de studie zijn gevorderd tot Controleleer
kunnen reflecteren.

Geboden wordt:

- een interessante werkring,
- de mogelijkheid om zowel de organisatorische als de
administratief-technische aspecten van het gevarieerde
bankbedrijf te leren kennen.
- aantrekkelijke honorering met goedsociale voorzieningen.

Vooruitzichten:

Na een verantwoorde inwerkperiode volgt benoeming in een
functie die tot een van de belangrijkste stafplaatsen in ons
bedrijf wordt gerekend.

Met de hand geschreven brieven te richten onder Nr. ESB 15-3 bur. v.d. blad.

ADVERTEREN

kost geld

*

NIET adverteren

kost veel

meer geld

!