

15 maart 1967

52e jaargang, no. 2584

verschijnt wekelijks

COMMISSIE VAN REDACTIE:

L. H. Klaassen; H. W. Lambers; P. J. Montagne; J. Tinbergen; A. de Wit.

REDACTEUR-SECRETARIS:

A. de Wit.

ADJUNCT REDACTEUR-SECRETARIS:

P. A. de Ruiter.



COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:

F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars; J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. J. Vlerick.

SECRETARIS COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË:

J. Geluck.

INHOUD

Europa, van Vijf tot Zeven....	287
<i>Prof. Dr. J. Horring:</i> Hoe verder met het E.E.G.- landbouwbeleid? (I)	288
<i>Drs. R. Bakker:</i> Prijsmechanisch autorijden .	291
<i>Prof. Dr. J. A. Geertman:</i> Fiscale voorraadwaardering volgens het „Direct Cost- ing“-systeem in verband met de liquiditeit van het bedrijf	294
<i>Dr. E. J. Tobi:</i> Herhaalt de geschiedenis zich?	298
<i>Drs. P. M. Roos:</i> Minimum prijzen in de detailhandel?	299
Boekbesprekingen: H. Raupach: <i>Geschiede der Sowjetwirtschaft</i> en J. M. Letiche (ed.): <i>A history of Russian economic thought</i> (bespr. door P. Krug) .	302, 303
Notities	290, 295
Recente publikaties	303

In verband met ziekte van
Prof. Jongman deze week
geen geld- en kapitaalmarkt

AUTEURSRECHT VOORBEHOUDEN

Europa, van Vijf tot Zeven

MEN zou uit de strubbelingen binnen Labour over het vraagstuk van Engelslands toetreding tot de E.E.G. kunnen opmaken dat de Britse publieke opinie niet bepaald eensluidend is ten aanzien van aansluiting. Natuurlijk is zij dat niet. De eensgezindheid is evenwel groter dan men geneigd zou zijn te concluderen uit het misbaar dat de anti-marketeers maken. Voor het bedrijfsleven, de vakbeweging, ja zelfs voor de agrarische belangengroepen en — belangrijker nog — dwars door alle lagen heen voor het jeugdige deel der natie heeft het begrip „splendid isolation” veel van zijn grotendeels op sentiment berustende, waarde verloren. „We mean business” heeft Wilson gezegd. Hij deed dat namens de overgrote meerderheid van het Engelse volk.

Bezien los van alle „business” kunnen Wilson c.s. een E.E.G.-succes trouwens goed gebruiken voor versteviging van hun interne positie. Het in de pas lopen met de Amerikaanse Vietnampolitiek, de rigoureuze inkomenspolitiek, de nog steeds grote werkloosheid (ca. 600.000) en uiteindelijk ook het geharrewar binnen Labour zelf hebben de positie van de regeringspartij — zoals nu uit tussentijdse verkiezingen is gebleken — verzwakt. Een succesje naar buiten kan daarom zeker geen kwaad.

Zal men zich, na de zeshoofdstedentoe van het duo Wilson-Brown, haasten met een aanvraag tot toetreding? De kaarten mogen dan nu geschud zijn; Engeland wacht wel met geven. In ieder geval zal het de resultaten van de Kennedy-ronde en het verloop van de — waarschijnlijk te houden — topconferentie van de Zes moeten afwachten. Maar ook daarna blijft het „haastige spoed is zelden goed” geblazen. Belangrijker immers dan het „ja” zeggen van Engeland, is dat voorkomen wordt dat Frankrijk „nee” zegt.

Er zijn daarbij twee wegen van onderhandelingstactiek voor het Verenigd Koninkrijk denkbaar. De eerste is Frankrijks positie te isoleren door zich jegens de Vijf zo soepel mogelijk op te stellen en met name de Beneluxlanden, die graag een Engels tegenwicht zien jegens de steeds sterkere as Bonn-Parijs, te overtuigen van de Europese gezindheid van Engeland. De kans is dan echter groot dat Frankrijk, wanneer het merkt alleen te staan, zich opnieuw in een hooghartig dédain zal terugtrekken en zal weigeren om verder over Britse toetreding te onderhandelen.

Er is echter een andere Britse tactiek denkbaar, nl. te trachten De Gaulle te overtuigen van zijn belang bij aansluiting van Engeland en van gemeenschappelijk Brits-Franse belangen (beide zitten aan dezelfde kant van een non-proliferatieverdrag, beide voeren een heftige industriële concurrentie met de Verenigde Staten, beide zijn uit op een nog grotere ontspanning van de betrekkingen met Oost-Europa en — wellicht het belangrijkste — beide zijn niet al te overtuigde fans van de Europese Commissie, al dient gezegd dat Engeland meer integrationist is dan Frankrijk). Men kan de generaal daarbij voorhouden dat uitsluiting van Engeland nu geen aansluiting in de toekomst in de weg staat. Dan zal echter de integratie verder zijn voortgeschreden en de kans op een Europa, zoals dat De Gaulle voor ogen staat, kleiner zijn. Een met het Verenigd Koninkrijk versterkt Europa nu heeft — omdat Engeland en Frankrijk veel gemeenschappelijke belangen hebben — kans meer van een Gaullistische en minder van een supranationale signatuur te blijven dragen dan een blijvend Europa van de Zes, dat — zeg over tien jaar — toch met Engeland zal zijn uitgebreid. M.a.w. De Gaulle moet duidelijk voorgehouden worden dat niet gekozen moet worden tussen Britse aansluiting of afwijzing, maar *tussen aansluiting nu of aansluiting in de toekomst*. De eerste is dan in zijn eigen belang.

DR

Hoe verder met het E.E.G.-landbouwbeleid?

I. Doeleinden en karakteristiek

Aanloop

DE slotfase van het wordingsproces van het gemeenschappelijk landbouwbeleid in de E.E.G. is begonnen.

In ruim een jaar tijd zullen voor successievelijk alle landbouwproducten de laatste nationale belemmeringen aan de binnengrenzen van de E.E.G. wegvallen. Alle belangrijke beslissingen zijn genomen; het wachten is hier en daar nog op uitvoeringsvoorschriften. Reeds is „Brussel” begonnen ontwerp-verordeningen aan de Raad voor te leggen, die in de thans geldende verordeningen de ballast van de overbodig geworden overgangsregelingen opruimen.

Het tot stand brengen van dit gemeenschappelijk landbouwbeleid voor zes landen met voordien zulke uiteenlopende stelsels en prijsverhoudingen in een periode van rond vijf jaar is op zichzelf een geweldige prestatie. Iedereen is evenwel met het materiële resultaat ervan niet even gelukkig. Volgens sommigen vertoont het zelfs zoveel kwade trekken, dat „het gewoon helemaal overboord moet”¹⁾. Het lijkt mij waarschijnlijk dat dit oordeel gedeeltelijk op misverstand ten aanzien van de feitelijke situatie berust²⁾. Bovendien, voor zover deze diagnose juist is, biedt de aanbevolen oplossing geen reëel alternatief. Immers, dat zou betekenen terugvallen in de nationale afsluiting van de afzonderlijke landen, die qua protectie nu niet bepaald onderdeden voor wat in de E.E.G. tot stand is gekomen. Dat geldt uitdrukkelijk ook voor ons eigen land. Het vroegere Nederlandse stelsel kan immers in vergaande mate als prototype van het E.E.G.-stelsel worden beschouwd. Nee, het terugvallen in de afzonderlijke stelsels van nationale bescherming is stellig voor Nederland en de Nederlandse landbouw geen aantrekkelijk alternatief.

Het feit van de vorming van de gemeenschappelijke markt in de E.E.G. is m.i. een grote stap voorwaarts op de goede weg. Het ligt m.i. hierbij voor de hand dat de inhoud ervan in eerste instantie niet veel anders kan zijn dan de grootste gemene deler van wat er voordien in de afzonderlijke zes landen op dit gebied bestond. Het getuigt m.i. van wijs beleid dat in de wordingsfase kennelijk prioriteit is verleend aan *de totstandkoming* van het gemeenschappelijk beleid op zichzelf, waarbij wat de economische inhoud betreft blijkbaar sommige minder gewenste zaken mede voor lief moesten worden genomen. Nu het gelukt is de landbouw van al deze landen onder één kap te krijgen, is het echter zaak de economisch zwakke gedeelten van het gebouw onder handen te nemen en grondig te verbeteren. Sommige verbeteringen zullen op korte termijn kunnen worden aangebracht. Andere zullen wat meer tijd vergen, daar deze samenhangen met niet zo gemakkelijk en snel te wijzigen omstandigheden in de landbouw.

De doelstellingen en hun samenhang

OP de doelstellingen van het gemeenschappelijk landbouwbeleid, zoals die in art. 39 lid 1 van het E.E.G.-Verdrag zijn geformuleerd, valt economisch weinig aan te merken. In wezen draait het om de drie punten, die altijd en bij elke landbouwpolitiek aan de orde zijn,

nl.: een voldoende voorziening, tegen zo laag mogelijke reële kosten per eenheid produkt en ten slotte „equal pay for equal work”. In het Verdrag staat de vergroting van de produktiviteit zelfs voorop en tevens wordt dit als de doorslaggevende factor voor de verbetering van de inkomenspositie aangegeven. Het is een gelukkige zaak dat over de doelstellingen geen verschil van mening behoeft te bestaan. Als je naar een verschillend doel wilt, zullen in elk geval de wegen uiteen moeten lopen. Als daarentegen vanaf het begin duidelijk is dat hetzelfde doel in het verschiet ligt, is het zoeken naar de beste route pas echt zinvol. Dit is vooral zo belangrijk omdat de afzonderlijke landen door allerlei wederwaardigheden in hun eentje met hun landbouwpolitiek wel erg ver van de rechte weg waren afgeraakt. Ook van het E.E.G.-landbouwbeleid moet helaas worden gezegd dat deze wel eens langs dwaalwegen gaat en blijkbaar moeite heeft het goede spoor te vinden dat naar de in het Verdrag gestelde doeleinden voert.

Elk van de drie doelstellingen vereist in iedere periode echter niet een gelijke mate van overheidszorg. Vlak na de oorlog dwong de schaarste tot sterke aanmoediging van de vergroting van de landbouwproductie in de West-europese landen. Ter wille van de consumenten moest toen de prijsbeheersing zelfs zorgen voor matiging van het inkomen in de landbouw. Thans vormt de voorziening op het Westelijk halfrond reeds jarenlang geen ernstig vraagstuk, tenzij men de relatieve overvloed als zodanig wil beschouwen. Misschien voltrekt zich weer een kentering; in elk geval zijn de Amerikaanse voorraden aan graansurplusen nagenoeg verdwenen. Het is echter stellig te vroeg de landbouwproductie in West-Europa op te jagen, zolang de prijzen in het internationale verkeer nog zoveel lager liggen dan in de E.E.G. Het centrale probleem van het landbouwbeleid is nu om het inkomen in de landbouw enigszins gelijke tred te laten houden met de stijging van het algemene inkomenspeil.

De vergroting van de produktiviteit blijft altijd actueel, tenminste zolang het produkt van de arbeid hoger aangeslagen wordt dan de bezigheid die het maken ervan verschaft. Als vergroting van de produktiviteit niet wordt misverstaan als vergroting van de produktie-omvang, maar terecht wordt opgevat als verlaging van de reële kosten per eenheid produkt, is het evenwel geen eenvoudig te volvoeren zaak. Natuurlijk, het hangt op den duur fundamenteel af van het beschikbaar komen van nieuwe landbouwkundige technologie. Deze is echter momenteel overvloedig voor het gebruik gereed aanwezig. De motor die dan deze wagen van de kostprijsverlaging in de E.E.G. moet trekken, loopt op twee cilinders. De ene is de veruiming die de specialisatie naar grondsoort, klimaat, afstand tot de markt en vaardigheid, aan de landbouw in de vrije E.E.G.-markt biedt. Hoe groter de E.E.G. des te meer trekkracht levert deze cilinder. De andere cilinder

¹⁾ F. Hartog: „Kan de E.E.G. nog ten goede worden gekeerd?” in *E.-S.B.* van 7 september 1966.

²⁾ J. Horring: „Feiten of ficties inzake het landbouwbeleid in de E.E.G.?” in *E.-S.B.* van 21 september 1966.

is de voorhanden werkgelegenheid buiten de landbouw voor de potentieel overtollige arbeidskrachten in de landbouw bij een rationele toepassing van de mechanisatiemogelijkheden. Hoe groter de algemene economische groei (ook regionaal) des te meer trekkracht deze tweede cilinder levert. Ten slotte kan de aanpassing in de landbouw aan de nieuwe verhoudingen, waarin arbeid en machines samen met de grond het best kunnen worden gebruikt, worden geholpen door een doelmatige structuurpolitiek. Deze vormt bij wijze van spreken de smeerolie die de mobiliteit van de produktiefactoren helpt vergroten. Te weinig trekkracht van de motor kan evenwel niet worden verholpen door extra veel smeerolie.

De verlaging van de reële kosten per eenheid produkt maakt ruimte voor een verhoging van het inkomenspeil in de landbouw bij handhaving van een gelijk reëel prijspeil van de landbouwprodukten. De reële kostprijsverlaging is na de oorlog reeds groot geweest; in Nederland doet de toeneming van de netto produktiviteit in de landbouw zelfs niet onder voor die van de nationale economie als geheel³⁾. Ontégenzeggelijk zijn er nog verdere mogelijkheden van belang. Men moet evenwel oppassen voor overdreven verwachtingen. Zelfs bij de meest efficiënte organisatie van de produktie zal het niet mogelijk zijn bij de huidige invoer- en uitvoerprijzen (dus zonder bescherming) tot een relatief voldoende hoog inkomenspeil te komen. Die mogelijkheid is er namelijk vrijwel in geen enkel land ter wereld bij de huidige lage prijzen in het internationale handelsverkeer. Ook een sanering van de internationale handel in landbouwprodukten is nodig om uit de moeilijkheden te geraken.

Er zijn dus gewichtige redenen om de prijzen binnen de E.E.G. op een hoger peil te houden. De hoogte van de prijzen voor de producenten vormt één der belangrijkste factoren van de grootte van het inkomen. Daarom was het ook zo moeilijk hierover tot overeenstemming te komen. Het verwonderlijke hierbij is dat in vergelijking tot de bestaande prijzen in de leden-landen het gemeenschappelijke prijspeil van de hoofdprodukten niet eens hoog is uitgevallen. Volgens een Duitse studie⁴⁾ zijn in Frankrijk, waar de graanprijzen nominaal het meest omhooggaan, de reële prijzen als gevolg van de voortgaande inflatie ongeveer constant gebleven!

Met het vrijwel constant houden van het gemiddelde reële prijspeil (en zelfs een daling ervan in Duitsland) heeft het streven naar een beter inkomen behalve in kostprijsverlaging voornamelijk een uitweg gevonden in de vergroting van het produktievolume. De mechanisatie leidt niet alleen tot lagere kosten, maar tevens meestal tot vergroting van de produktiecapaciteit. De nationale regeringen wakkeren deze natuurlijke drang tot produktievergroting zelfs nog sterk aan door allerlei vormen van subsidies op investeringen. Het is veelal de bedoeling dat deze investeringen bijdragen tot kostprijsverlaging, maar in elk geval monden ze ook uit in een toeneming van de produktie-omvang. De subsidie op zichzelf, de kostprijsverlaging en het grotere volume produkt helpen alle drie

het inkomen te verbeteren. Maar aan de vergroting van de produktie is op zichzelf geen behoefte; sterker nog, onder de huidige omstandigheden is deze zelfs ongewenst, want te duur en een belasting voor de handelspolitiek.

Voornaamste karaktertrekken

DE sleutel voor het begrijpen van het landbouwbeleid in de E.E.G. is, dat de zorg voor het inkomen in de landbouw thans als een sociale — en zo men wil politieke — noodzaak onmiskenbaar voorop staat. Dat komt duidelijk tot uiting in de gestalte, die het markt- en prijsbeleid heeft gekregen.

Dit wordt qua stelsel in hoofdzaak door een drietal karaktertrekken gekenmerkt, nl.:

1. inkomenssteun overwegend via marktprijzen;
2. voorrang aan de stabilisatie van de interne prijzen;
3. prijsbescherming van de inheemse voortbrenging, zowel van produkten met een uitvoersurplus als van die met een invoerdeficit.

De methode van steun via marktprijzen is gekozen om administratieve en budgettaire redenen. Het alternatief: toeslagen achteraf, vereist nauwkeurige registratie van alle leveringen en een grote mate van inkomensoverheveling met behulp van belastingheffing. Twijfel aan de uitvoerbaarheid hiervan in alle landen van de E.E.G. is waarschijnlijk wel gerechtvaardigd. Overigens komen uitzonderingen voor op de algemene regel, t.w. voor enkele produkten die in verhouding tot de binnenlandse behoefte weinig gewicht in de schaal leggen. Steun aan produkten via toeslagen wordt toegepast voor durumtarwe, olijven, oliezaden, fabrieksaardappelen (zetmeel) en ondermelkpoeder en getolereerd voor vlas. Daarnaast worden ook gelden verstrekt voor algemene inkomenssteun, die zo weinig mogelijk op de keuze van produkten en produktievolume mogen inwerken, als compensatie voor de prijsverlaging van granen in West-Duitsland, Italië en Luxemburg gedurende een zekere overgangstermijn.

De prijzen van vele landbouwprodukten (vooral van voedergranen en suiker) vertonen de laatste jaren grote en heftige fluctuaties. Deze schommelingen geven geen betrouwbare aanwijzingen voor de produktie, maar zijn wel hinderlijk voor de regelmaat ervan. De handhaving van het inkomenspeil kan erdoor in gevaar worden gebracht. Uit de regelingen blijkt de sterke voorrang welke is gegeven aan een grote mate van stabiliteit van de interne prijzen van de produkten. Slechts een betrekkelijk kleine marge voor schommelingen en transportkosten is toegelaten om de handel net in vrijheid binnen de aangegeven grenzen zijn taak te kunnen laten vervullen. Uit dit verlangen naar stabiele prijzen volgen consequent de twee gekozen middelen, nl. a de variabele invoerheffingen in plaats van vaste invoerrechten, zoals bij de industriële produkten en

³⁾ J. Horring en P. C. van den Noort: „Toeneming produktiviteit van de Nederlandse landbouw” in *Landbouwkundig Tijdschrift*, 1963, blz. 164 en 165.

⁴⁾ O. Strecker u.a.: „Entwicklungslinien der Getreidepolitik in der E.W.G.” in *Agrarwirtschaft*, 1966, blz. 337.

(I. M.)

§ NV. SLAVENBURG'S BANK §

b voor het geval de invoerheffing niet effectief is bij een tijdelijk groot inheems aanbod, het *opkopen* tegen de wat onder de richtprijs liggende interventieprijs.

Er worden niet alleen variabele heffingen bij invoer geheven. In spiegelbeeld vinden ook variabele toeslagen bij export toepassing. Het komt op een stelsel van prijs-sluisen neer, waarbij intern een vrijwel stabiel prijspeil wordt gehandhaafd en de heffingen bij invoer en toeslagen bij uitvoer dienen om aansluiting te krijgen bij de prijzen buiten de grenzen. Deze gedragslijn wijkt sterk af van het normale patroon van bescherming met behulp van enkel invoerrechten. Deze hebben namelijk alleen effect voor produkten met een importdeficit; voor exportprodukten brengen ze geen baat, tenzij de exporteur (of exporteurs

gezamenlijk) een zekere mate van monopolie op de binnenlandse markt heeft. De handhaving van autonome prijzen voor de afzonderlijke landbouwprodukten met behulp van prijs-sluisen, maakt dat niet alleen de voortbrenging van produkten met een invoerdeficit wordt beschermd, maar dezelfde bescherming ook effectief wordt voor produkten met een exportsurplus.

In aansluiting aan het voorgaande schema van de voornaamste karaktertrekken zal in een tweede artikel worden nagegaan waar in opzet of toepassing zwakke plekken in de markt- en prijspolitiek kunnen worden geconstateerd en welke verbeteringen kunnen worden aangebracht.

Wageningen.

J. HORRING.

Budgetonderzoek

ONLANGS werd het zeer gedetailleerde budgetonderzoek voltooid, dat in de zes E.E.G.-landen werd uitgevoerd door het Bureau voor de Statistiek der Europese Gemeenschappen. De gegevens hierover zijn gepubliceerd in een zestal delen (van elk ca. 600 blz.). Een zevende deel, met de resultaten per economisch gebied, is in voorbereiding.

Reeds eerder werden in „E.-S.B.” enige resultaten van het onderzoek weergegeven. Wij volstaan daarom met te verwijzen naar de in deze artikelen gegeven toelichtingen op het cijfermateriaal ¹⁾. Onderstaande tabellen mogen verder voor zich spreken.

¹⁾ Zie E.-S.B. van 16 maart 1966, blz. 288-290, en van 12 oktober 1966, blz. 1051-1052.

Totale gemiddelde jaarlijkse uitgaven per huishouding per beroepsgroep in elk der E.E.G.-landen
(periode 1963/1964)

	West-Duitsland (DM.)	Frankrijk (Ffr.)	Italië (Lire)	Nederland (Nfl.)	België (Fb.)	Luxemburg (Fbfg.)
Arbeiders	10.430	13.876	1.379.419	10.135	141.025	155.377
Employés en ambtenaren	14.067	20.377	2.106.744	15.760	211.599	194.849
Landarbeiders a) — uitgaven b)....	..	8.946	824.644	8.863
— verbruik b)....	..	10.837	931.945	9.512
Landbouwers — uitgaven b)....	7.038	9.103	994.932	10.770	120.012	121.660
— verbruik b)....	11.869	12.245	1.354.065	12.115	143.669	170.243

a) Het aantal landarbeiders in West-Duitsland, België en Luxemburg is relatief gering. Hun medewerking aan de enquête bood derhalve niet de mogelijkheid voor representatieve uitwerking.

b) Het onderscheid uitgaven-verbruik geeft de belangrijkheid aan van het verbruik afkomstig uit eigen produktie.

Procentuele verdeling der gemiddelde jaarlijkse uitgaven per huishouding in elk van de E.E.G.-landen voor arbeiders en employés/ambtenaren

(periode 1963/1964)

Specificatie van de uitgaven	West-Duitsland		Frankrijk		Italië		Nederland		België		Luxemburg	
	arbeiders	employés/ ambtenaren	arbeiders	employés/ ambtenaren	arbeiders	employés/ ambtenaren	arbeiders	employés/ ambtenaren	arbeiders	employés/ ambtenaren	arbeiders	employés/ ambtenaren
Voedingsmiddelen, dranken en tabak, gecorrigeerd a)	42,9	34,4	46,0	34,5	50,4	40,1	37,0	28,1	40,7	31,1	41,44	34,66
Kleding en schoeisel	11,6	10,9	10,4	11,1	10,5	10,1	14,1	12,6	13,8	13,3	15,89	17,35
Huur en bijkomende lasten; verwarming en verlichting	11,5	12,5	9,8	10,2	12,9	13,0	13,4	12,3	13,9	13,3	10,55	11,23
Meubelen, huishoudelijke apparaten en gereedschappen, alsmede dagelijks onderhoud	10,1	10,1	8,4	9,9	6,0	8,1	10,8	11,2	8,9	10,8	9,28	9,61
Lichamelijke verzorging en sanitaire uitgaven	2,9	3,2	4,9	5,1	2,2	2,8	2,6	3,7	3,5	4,3	2,87	3,27
Verkeer	7,6	10,0	10,8	15,7	6,7	11,9	7,6	12,4	8,7	12,8	9,39	11,58
Ontwikkeling en ontspanning	6,8	7,6	6,2	8,5	6,1	7,5	8,6	10,3	5,8	7,1	6,75	7,79
Overige goederen en diensten	6,6	11,3	3,5	5,0	5,2	6,5	5,9	9,5	5,4	7,3	3,82	4,49
Totaal uitgavencategorieën	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	82,6	85,8	94,3	93,1	92,1	91,1	83,2	79,6	89,4	87,6	87,50	88,38
Wettelijke bijdragen voor de sociale verzekering en belastingen	17,4	14,2	5,7	6,9	7,9	8,9	16,8	20,4	10,6	12,4	12,50	11,62
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

a) Na aftrek van de kosten en het verbruik van voedingsmiddelen van kostgangers en huispersoneel.

Prijsmechanisch autorijden

WIE enkele jaren geleden het toepassen van het prijsmechanisme op het gebruik van de auto durfde te suggereren, liep, al deed hij dit nog zo voorzichtig, de kans dat men aan zijn verstandelijke vermogens twijfelde. Ondanks veel en ook begrijpelijke tegenstand is deze inderdaad toch wel revolutionaire wending in de aanpak van verkeersproblemen bijzonder snel tot de regering doorgedrongen. In de „Tweede nota over de ruimtelijke ordening in Nederland” stelt de regering inzake de stedelijke verkeersproblemen o.a.: „De verkeersruimte in de stadscentra krijgt in toenemende mate het karakter van een schaars goed. . . . In deze omstandigheden zal de overheid ook een beroep moeten doen op het prijsmechanisme als regulatief” (blz. 128). De regering denkt daarbij in eerste instantie aan parkeerheffingen, hetgeen ook in mijn artikel „Prijsmechanisch parkeren” in *E.-S.B.* van 1 maart 1967 is bepleit. Als die heffingen zijn ingevoerd, zal men, zo nodig, het prijsmechanisme ook op het autorijden zelf dienen te gaan toepassen. Aangezien degenen die dit beginsel als juist erkennen, twijfelen aan de mogelijkheid tot uitvoering, lijkt het mij nuttig aandacht te vragen voor een boekje van de heer Roth ¹⁾, waarin de invoering van het prijsmechanisme voor het rijden met auto's wordt aanbevolen.

De meeste geschriften op dit gebied zijn wegens de theoretische diepzeedukerij, die daarin wordt bedreven, na de eerste paar bladzijden al dermate onverteerbaar, dat zij minder aandacht krijgen dan wenselijk is. Enkele theoretici zullen er wellicht van genieten, maar deze toch wel belangrijke zaken bereiken op die manier niet de politici noch hun adviseurs. Wie wel in staat is goede ideeën te ontwikkelen, doch er niet in slaagt de „policy makers” te overtuigen, moet ook niet veel resultaat verwachten. Het boekje van Roth maakt hierop een goede uitzondering. Het is duidelijk geschreven en leest prettig. De gedeelten die betrekking hebben op specifiek Britse omstandigheden, kunnen zonder bezwaar worden overgeslagen.

Het doel van Roth's studie is te onderzoeken wat de gevolgen zouden zijn, wanneer het gebruik van de wegen niet meer beschouwd zou worden als een „welfare service”, doch als een gewoon goed. Waarom, zo vraagt hij zich af, moet het wegennet beschouwd worden als een sociale dienst, waarvoor geen kostendekkende prijzen mogen worden gevraagd? Velen beantwoorden deze vraag met een verwijzing naar onbillijkheden in de verdeling der inkomens. Doch dát zijn geen redenen om het prijsmechanisme niet op het weggebruik toe te passen. Zolang het niet bewezen is dat de huidige wijze van het weggebruik leidt tot een verbetering van de inkomensverdeling, of dat het voordelen brengt aan hen die dat het meest nodig hebben, zijn er geen redenen om het autorijden niet te onderwerpen aan het prijsmechanisme als minst slecht middel om vraag naar en aanbod van wegcapaciteit met elkaar in evenwicht te brengen.

Roth concludeert dat de huidige methode om de gebruikers te laten betalen voor de kosten van het weggebruik vervangen kunnen worden door betere. Hij bouwt geen theoretisch fundament, doch gaat uit van drie eisen waaraan het systeem z.i. moet voldoen:

1. van het bestaande wegennet moet een optimaal gebruik worden gemaakt;
2. er dient aangegeven te worden waar en in welke omvang uitbreidingen gewenst zijn;
3. er moeten voldoende middelen beschikbaar komen om de kosten van instandhouding en uitbreiding van het wegennet te dekken.

Consequent redenerend vindt Roth het wegennet ook geen heffingsbron voor algemene middelen van de Staat. Zijn systeem laat echter wel de mogelijkheid open om door een verhoging van alle tarieven een overschot te kweken ten bate van de Schatkist, of door een verlaging een algemene subsidie te verlenen. Hoewel zijn systeem praktisch uitvoerbaar is, daalt hij niet af in details. Roth wil slechts aantonen dat het toepassen van algemene economische beginselen een bijdrage kan leveren tot de voorziening van de natie met dat wegennet waarvoor zij bereid is te betalen.

WANNEER de benutting van een weg een zekere grens overschrijdt, hindert (= lagere snelheid) elk additioneel voertuig niet alleen alle overige weggebruikers, maar ook zichzelf. De kosten van deze hinder noemt men „congestiekosten”. Hoewel de methode van berekening altijd aanvechtbaar blijft, o.a. door de waardering van het tijdverlies (rijdt men in de in geld waardeerbare tijd van de baas, of in eigen tijd en is vrije tijd gratis of niet), stemt onderstaande tabel, die Roth als illustratie gebruikt toch wel tot enig nadenken.

De kosten die in het centrum van Londen door een „gemiddeld” voertuig worden toegebracht aan de rest van het verkeer

Snelheid van het verkeer (in mijlen per uur)	Kosten die kunnen worden toegerekend aan één additioneel voertuig (in shillings en pennies per mijl)
20	5 d
18	7 d
16	11 d
14	1 sh 4 d
12	2 sh 2 d
10	3 sh 5 d
8	6 sh

Volgens deze tabel zal, wanneer het verkeer een snelheid heeft van 10 mijl per uur, één additioneel voertuig per mijl £ 0/3/5 aan congestiekosten (dat is ruim één gulden per kilometer) veroorzaken aan de rest van het verkeer.

De prijzen voor het weggebruik moeten niet alleen de kosten van grond plus aanleg, onderhoud, slijtage, verlichting, beveiliging e.d. bevatten, doch voor die wegen waarop congestie voorkomt, ook de congestiekosten. Als er op een bepaalde weg slechts enkele uren per dag congestie voorkomt, is het duidelijk dat dan ook alleen gedurende die tijd de congestiekosten in rekening dienen te worden gebracht. Op deze manier kan men op grond van kosten-opbrengstenanalyses berekenen welke weg wanneer voor uitbreiding in aanmerking komt.

¹⁾ G. J. Roth: *A Self-financing Road System*, Research Monograph 3. Uitgave van „The Institute of Economic Affairs”, Londen 1966, 80 blz., £ 0/10/6.

Verschillende methoden van kostprijsberekening worden door Roth genoemd. Zij zijn naar mijn mening minder belangrijk. Immers, bij invoering van het prijsmechanisch autorijden zal de prijsvaststelling toch moeten geschieden door middel van „trial and error”. Het is namelijk wel mogelijk de kosten van het weggebruik op de een of andere manier te benaderen, doch van de te berekenen prijs maakt de congestieheffing een zeer belangrijk deel uit. Deze congestieheffing is moeilijk te bepalen. Men kan wel uitrekenen, wat onder de huidige omstandigheden de congestiekosten zijn, maar zodra men deze in rekening gaat brengen, zullen de weggebruikers daarop gaan reageren, bijv. door meer van het openbaar vervoer gebruik te gaan maken. De congestie zal dan verminderen; hoeveel is vooraf niet bekend. De congestieheffing moet in het begin dus worden geschat. In dat geval is de exacte hoogte van het andere deel van de prijs voor het weggebruik minder belangrijk, mits wordt voldaan aan de eis dat de kosten van het wegennet worden gedekt.

De thans vrijwel overal ter wereld toegepaste methoden van indirecte vergoeding voor het gebruik van de wegen door belastingen op brandstoffen of banden en de jaarlijkse motorrijtuigenbelasting, worden afgekeurd omdat zij geen merkbaar verband leggen tussen de hoogte van de belasting en de aan de verkeersdeelnemer op elk moment toe te rekenen kosten. Het zal niet verbazen dat Roth voorstander is van retributies voor het wegverkeer, die dit verband wel leggen.

Aangezien zijn voorstellen staan en vallen met de praktische uitvoerbaarheid, wordt daaraan ruime aandacht geschonken. Hierbij baseert de schrijver zich grotendeels op het Britse rapport: *Road pricing: the economic and technical possibilities*. Dit is het rapport van een staatscommissie waarvan de heer Roth lid was. De commissie stelde 17 eisen op waaraan het systeem moet voldoen. Aan het gebruik van meters is niet te ontkomen. Er zijn twee soorten: „off-vehicle”-meters, te vergelijken met een kostenteller van de telefoon, werkend op impulsen die door het voertuig worden uitgezonden en „on-vehicle”-meters, te vergelijken met taxi-meters. Daar „off-vehicle”-meters duurder zijn en geen verdere voordelen hebben, is de keuze gevallen op „on-vehicle”-meters, waarvan de commissie zes systemen had, die in twee groepen te scheiden zijn. Ten eerste „point pricing”, waarbij bij het passeren van een bepaald punt onder het wegdek gelegen elektrische kabels impulsen geven aan de meter. Hoe meer kabels er daar naast elkaar liggen, hoe meer impulsen en hoe hoger de rekening! De meter kan duidelijk zichtbaar aan de kentekenplaat bevestigd worden en behoeft niet groter te zijn dan een klein boek. Voor het betalen zijn er twee mogelijkheden: of men verkoopt meters met een vooraf vastgesteld aantal eenheden, of men geeft lege meters uit die van tijd tot tijd te bevoegder plaatse worden afgelezen en afgerekend. De meters zouden f. 50 à f. 150 per stuk kosten en de apparatuur in de straten ca. f. 2.500 per „pricing point”. Bij dit systeem is er ook de mogelijkheid om het tarief op een bepaald punt te variëren door meer of minder kabels in te schakelen. De tweede groep meters betreft „continuous pricing”. Deze meter wordt bij het binnenrijden van een zone met een te variëren snelheid aan het tellen gezet, net zo lang tot die zone wordt verlaten. Dit laatste systeem kan tevens worden gebruikt voor prijsmechanisch parkeren.

Zoals tegen vele veranderingen, worden er ook bezwaren ingebracht tegen de congestieheffingen. De invoering van een congestieheffing is echter geen onoirbare zaak. Conges-

ties ontstaan door de schaarste van het goed „wegcapaciteit”. De economische theorie leert dat de exploitant van een schaars goed een „rent”, een schaarstepremie kan vragen. Deze leidt er toe dat vraag en aanbod met elkaar in evenwicht komen. Het vragen van een extra hoge prijs om zich te kunnen instellen op piekbelastingen is overigens in velerlei bedrijfstakken gebruikelijk en ook volledig aanvaard. We kennen dit bij de telefoon en elektriciteit, vakantie-oorden, spoorwegen (avondretours) en het transatlantische vervoer van passagiers door de lucht en over zee. Het verschil is evenwel dat men bij deze instellingen uit psychologische overwegingen niet spreekt over prijsverhogingen, maar over „off-peak reductions”.

IN antwoord op de vraag wat de gevolgen zouden kunnen zijn van de invoering van het prijsmechanisme voor het autorijden, schrijft Roth o.m.: de drukte op drukke wegen zal verminderen en op andere wegen c.q. andere tijdstippen zal de drukte toenemen. Soms zal het autorijden duurder worden, soms goedkoper. Het openbaar vervoer, dat is in de Engelse steden de autobus, zal zijn gemiddelde snelheid aanzienlijk zien toenemen. Uiteraard zullen de autobussen ook voor het weggebruik moeten betalen, maar enerzijds zullen dat per reiziger slechts geringe bedragen zijn en anderzijds zullen daar kostendalingen (door hogere snelheid en minder vertragingen) en inkomststijgingen (meer reizigers) tegenover staan.

Als bezwaar tegen de invoering van het prijsmechanisch autorijden wordt aangevoerd dat daardoor de centra der steden hun aantrekkingskracht zullen verliezen. Dit is nimmer bewezen (kunnen worden). Het is daarentegen wel duidelijk bewezen dat het in de steden niet mogelijk is voor alle automobilisten voldoende wegcapaciteit ter beschikking te stellen zonder dat congesties optreden. Als het prijsmechanisme niet als regulatief fungeert, doet de congestie dat. De vraag is dus niet of prijsmechanisch autorijden een nadelige invloed heeft op de stadscentra, maar of het een nadeliger invloed heeft dan de beperking van het verkeer door congesties. De invoering van het prijsmechanisme behoeft niet te betekenen dat er minder mensen naar de centra komen, wel dat zij op een andere manier komen. Natuurlijk kunnen ze ook wegblijven; dan rijst de vraag of er bij congesties méér wegblijven.

De invoering in de praktijk van prijsmechanisch autorijden zal echt nog wel wat voeten in de aarde hebben. Doch uit Roth's boekje blijkt dat het wel mogelijk is, en ook dat de verkeerstoestanden zeer waarschijnlijk beter zullen worden dan ze nu zijn. Zowel voor prijsmechanisch parkeren als voor prijsmechanisch autorijden geldt naar mijn mening dat de overheid er eerst voor moet zorgen dat de nieuwe systemen door de burger (= de kiezer) aanvaard worden. Elders ²⁾ heb ik al betoogd dat *alternatieve verkeersplannen*, enerzijds van „de stad aangepast aan het verkeer” en anderzijds van „het verkeer aangepast aan de stad”, tentoongesteld met maquettes en kostenschattingen een geschikt middel zijn om de burger te confronteren met de gevolgen van zijn wensen ter zake van de auto.

Hoewel ik bewondering heb voor de heldere wijze waarop Roth het probleem aanpakt, moet ik toch wel

²⁾ „Waarheen met ons stedelijk verkeer?” in *E.-S.B.* van 29 juli 1964; „Subsidiëring van verkeer en vervoer” in *Socialisme en Democratie* van juni 1965 en „Alternatieve verkeersplannen” in *Socialisme en Democratie* van november 1966.

protest aantekenen tegen de manier waarop hij de vrachtauto's aanvalt. In tegenstelling tot Roth's mening, zijn er wel degelijk meningsverschillen tussen deskundigen over de vraag of, en zo ja hoeveel, vrachtauto's meer moeten betalen dan personenauto's. Dat hij daarbij steunt op cijfers van de Britse spoorwegen — concurrent van het wegvervoer — is weinig overtuigend en geeft zelfs reden tot argwaan. Ook is het gemakkelijk om te schrijven: „Vehicles causing heavy congestion — lorries for example — should be charged more”. Inderdaad zullen in vele steden vrachtauto's die geladen en gelost worden, verkeersopstoppingen kunnen veroorzaken. De reden is dan meestal dat alle beschikbare parkeerruimte buiten de eigenlijke rijstrook door personenauto's is bezet. Wie dan nog de vrachtautochauffeurs van het veroorzaken van verkeerscongesties beticht, moet eerst aangeven waar zij hun wagens dan wel kunnen neerzetten.

Er is echter nog een ander en uitermate boeiend aspect, waaraan Roth geen aandacht heeft geschonken, maar dat toch ook bij dit onderwerp hoort: de afwezigheid van prijsmechanisch autorijden en/of prijsmechanisch parkeren is naar mijn mening één van de belangrijkste oorzaken van de verliesgevende omstandigheden waarin de openbare (personen)vervoerbedrijven zich bevinden, of zich spoedig zullen bevinden. Deze bedrijven moeten immers concurreren met de personenauto. De voornaamste factoren, die de keuze van de consument beïnvloeden en dus bij deze concurrentie een rol spelen zijn: frequentie, regelmaat, comfort, snelheid, verkeersonveiligheid en prijs. Wat betekent dit in de praktijk?

Ten aanzien van de verkeersonveiligheid is er tussen het openbaar vervoer en de auto geen ter zake doend verschil. Wat betreft frequentie, regelmaat en comfort zal het openbaar vervoer per definitie het nooit van de auto kunnen winnen. En zelfs al zou men de door autoriteiten veelvuldig geschreven en uitgesproken slogan: „meer voorrang voor het openbaar vervoer”, werkelijk eens serieus in de praktijk gaan brengen, dan nog zal op de meeste relaties de snelheid van het openbaar vervoer zodanig zijn dat de totale reistijd (inclusief voor- en natransport) niet zóveel korter is dan per auto dat dit de nadelen van frequentie, regelmaat en comfort kan compenseren.

Qua prijs kan het openbaar vervoer uiteraard moeilijk concurreren met de auto. Bij aankoop van een tram- of buskaartje wordt de reiziger immers geconfronteerd met de integrale kosten van zijn reis (zij het dan ook dat soms een gedeelte gesubsidieerd wordt). Wie zich eenmaal een auto heeft kunnen aanschaffen, rekent in het dagelijks gebruik vrijwel nimmer met de integrale autokosten van 15 of 20 cent per kilometer. De meeste automobilisten calculeren helemaal niet of alleen met de benzinekosten of met de variabele kosten. Slechts zeer weinig automobilisten zullen dus onder de huidige omstandigheden op grond van de prijs bij hun keuze bus of tram laten prevaleren boven de auto.

Deelnemers aan een cursus „marketing voor beginners” zouden na de eerste lessen al kunnen weten dat een verlaging van de tarieven van het openbaar vervoer evenals het meer voorrang geven aan tram en bus slechts enkele automobilisten tot het gebruik van tram en bus zal kunnen verleiden. Van de zes factoren, die bij deze concurrentie de keuze van de consument beïnvloeden, is er één neutraal en zijn er drie altijd in het voordeel van de auto; de vierde (snelheid) is dat in vele gevallen. De zesde, de prijs, blijkt thans in het nadeel van het openbaar vervoer te zijn of een onbelangrijke rol te spelen.

INTERN TRANSPORT TRANSPORTWERKTUIGEN

TRANSPORTA

Postbus 3, Jurphaas, Tel. (03471) 4 86

(I.M.)

Directeuren van openbare vervoerbedrijven willen hun verlies wegwerken en maken de laatste tijd nogal propaganda voor het beginsel dat bij het railvervoer de infrastructuurkosten van de normale exploitatie dienen te worden afgescheiden. Deze kosten moeten dan door de overheid gedragen worden, terwijl de reiziger in de prijs van zijn kaartje slechts belast wordt met de kosten van voertuigen, energie, personeel, onderhoud e.d.

Die directeuren denken tegelijkertijd ook aan een andere slogan: „het openbaar vervoer moet relatief goedkoop zijn”. Afgezien van het feit dat zij door lage tarieven hun marktaandeel niet zullen vergroten, denken zij dan alleen maar aan een verlaging van de tarieven van het openbaar vervoer en aan constante autokosten. Het openbaar vervoer wordt echter evenzeer relatief goedkoop als men de tarieven daarvan constant houdt en de autokosten verhoogt!

Hoewel ik het niet exact bewijzen kan, wil ik het volgende pomen: verlaging van de tarieven van het openbaar vervoer — of zelfs gratis vervoer — zal geen automobilisten in tram of bus kunnen lokken. Een verhoging van de autokosten zal er daarentegen wel toe kunnen leiden dat automobilisten hun auto thuis zullen laten, mits dat een flinke verhoging is. In de eerste plaats denk ik dan aan prijsmechanisch parkeren, dat toch minstens f. 1,50 à f. 2,50 per werkdag moet kosten; in de tweede plaats aan prijsmechanisch autorijden.

Aan realisatie van het door genoemde directeuren geopperde beginsel kleven m.i. ernstige bezwaren. Openbare vervoerbedrijven zullen daardoor waarschijnlijk toch niet uit de rode cijfers komen. De verkeersproblemen zullen er niet merkbaar door verminderen. Een veel groter bezwaar is echter dat de overheid en de volksvertegenwoordiging dan geen enkel criterium meer hebben om alternatieve investeringsprojecten (autowegen versus tram-, metro- of spoorwegen) op een enigszins objectieve wijze tegen elkaar af te wegen. Invoering van prijsmechanisch parkeren en van prijsmechanisch autorijden plus berekening van de integrale kosten (inclusief de infrastructuur) aan reizigers van het openbaar vervoer zal aan al deze bezwaren tegemoet komen.

Op grond van een analyse van de factoren die bij de concurrentie tussen auto en openbaar vervoer de keuze van de consument beïnvloeden dient geconcludeerd te worden dat van beide door mij geciteerde slogans weinig resultaat kan worden verwacht.

Het zij tot slot nogmaals gesteld: wie bezwaren heeft tegen prijsmechanisch parkeren en prijsmechanisch autorijden, moet zich er terdege van overtuigen of de thans toegepaste systemen van distributie van het schaarse goed wegcapaciteit d.m.v. congesties en van het schaarse goed parkeerruimte volgens het beginsel van „die het eerst komt, het eerst maalt”, beter zijn dan distributie d.m.v. het prijsmechanisme.

Krimpen aan den IJssel.

Drs. R. BAKKER.

Fiscale voorraadwaardering volgens het „Direct Costing“-systeem in verband met de liquiditeit van het bedrijf

SINDS eind 1964 loopt over de gehele wereld de conjunctuur terug en dit doet zich ook in Nederland gevoelen. De moeilijkheden die daardoor ontstaan, treffen Nederland in sterke mate doordat als gevolg van aanzienlijke loonsverhogingen een snelle aanpassing aan Europese verhoudingen heeft plaats gevonden.

De gevolgen van de conjuncturomslag zijn duidelijk: er is een ophoping van voorraden, de produktie wordt ingekrompen, er ontstaat onderbezetting, de omzetten dalen en er is dikwijls niet alleen geen winst maar ook een onderdekking van de vaste kosten. Dientengevolge ontstaat in vele bedrijven een teruggang in de liquiditeitspositie. In een aantal gevallen is er zelfs sprake van een noodtoestand, die echter niet altijd naar buiten blijkt. De banken staan namelijk vaak voor de keuze of de kredietverlening uit te breiden of de betreffende onderneming te laten liquideren, waardoor het verlies voor de bank nog groter zou worden.

VEELVULDIG doet zich het geval voor van fabrieken, wier magazijnen tot de nok gevuld zijn met produkten en halffabrikaten en die, meestal juist daardoor, in financiële moeilijkheden verkeren. Vaak is hun resultaat nog zo slecht niet, maar hun liquiditeit is abominabel. Het is de vraag of de resultatenrekening wel het juiste beeld geeft, want in de voorraden zijn, door het gevolgde systeem van kostenverbijzondering, grote bedragen aan vaste kosten opgenomen die niet gedekt zijn. Zolang namelijk die voorraden niet verkocht worden, krijgen de fabrieken van hun uitgaven, die zij soms lang geleden voor hun investeringen gedaan hebben en waarvoor geen alternatieve aanwendingsmogelijkheden bestaan, niets terug.

Dit heeft ook invloed op de liquiditeit van de Staat, want, zolang niet verkocht wordt, ontvangt de Staat minder aan omzetbelasting. Ten onrechte ontvangt de Staat volgens het „Direct Costing“-systeem bedragen aan vennootschapsbelasting en inkomstenbelasting over de vaste kosten, die besloten zijn in niet-verkocht produkt en halffabrikaat. De Nederlandse bedrijven gaan immers in hun verkooppolitiek vrij algemeen uit van de gedachte, dat als winst moet worden beschouwd het verschil tussen de opbrengst en de integrale kosten. Op hun balansen komen de voorraden voor tegen integrale kostprijzen. Dit heeft tot gevolg dat zij de niet-gedekte vaste kosten die in hun voorraden zijn opgesloten, aan het eind van het boekjaar toch boeken als winst. Derhalve betalen zij daarvoor vennootschapsbelasting of inkomstenbelasting.

„DIRECT Costing“ (D.C.) is een calculatiemethode die in de eerste plaats de „internal managerial accounting“ betreft. Hieruit vloeit een balansopvatting voort, die kan leiden tot een verbetering van de liquiditeitspositie van de bedrijven. In de D.C.-opvatting is winst het verschil tussen marginale opbrengst en marginale kosten. Voor de praktische uitvoering komt dit neer op het verschil tussen opbrengst en variabele kosten. Op de balans moeten dan de voorraden gewaardeerd worden tegen variabele kosten. De grondgedachte van D.C. is, dat de winst eerst gemaakt wordt op het moment van verkoop. Daarmee ontstaat meer dynamiek in de bedrijfsvoering.

In vrijwel alle landen gaat de fiscus uit van de gedachte, dat winst is het verschil tussen de opbrengst en de integrale kosten. Dienovereenkomstig eist de fiscus, dat de voorraden tegen integrale kosten op de balans worden geplaatst. In de integrale opvatting calculeert men aldus winst, die volgens de aanhangers van de D.C.-gedachte niet gemaakt is. Die winst kan dus ook niet worden uitgekeerd, noch aan de Staat in de vorm van belastingen, noch aan winstgeachtigden volgens de statutaire bepalingen van de onderneming.

In deze tijd van grote voorraden zal de Staat niet gemakkelijk toestaan op D.C.-basis te waarderen. De fiscale winst zou aanzienlijk dalen en de rechten van de overheid zouden — naar de gangbare opvatting — in het jaar van overgang naar het D.C.-systeem verkleind worden. Zou een dergelijke overgang mogelijk worden gemaakt en bijv. op 1 januari 1967 worden gesteld, dan zou belasting van 1967 naar 1968 en misschien later — dat hangt van het voorraadverloop af — verschoven worden.

De momentele grote voorraden hebben bij fabrieken — niet bij de handel want daar speelt de D.C.-waardering geen rol — tot gevolg, dat de Staat zijn rechten niet kan uitoefenen zonder de moeilijkheden bij het bedrijfsleven te vergroten. In de voorafgaande hoogconjunctuur waren de voorraden minimaal en lag het probleem dus aan de andere kant.

Thans betaalt men belasting over hetgeen geproduceerd is maar nog niet verkocht. De vaste kosten zijn groten-deels reeds gemaakt, toen de bedrijven investeerden. Zij krijgen deze bedragen bij brokjes terug naar gelang hun verkopen vorderen. Dat deze bijdragen op de balans staan en dus de winst vergroten, betekent in de D.C.-opvatting, dat de bedrijven belasting betalen over winsten, die niet gemaakt zijn. Deze „voorschotten“ komen het bedrijfsleven thans zeer ongelegen.

(I. M.)

Met een aandeel

VEREENIGD BEZIT VAN

Zou de fiscus toestaan over te gaan van het integrale principe naar het D.C.-principe, dan zou dit voor de bedrijven ertoe kunnen leiden, dat door de meer op de verkoop gerichte politiek van de bedrijven eerder voorraden worden opgeruimd. De Staat zou dan omzetbelasting ontvangen, waar dit thans niet het geval is.

HET toestaan van fiscale voorraadwaardering op D.C.-basis zou voor de ondernemingen betekenen, dat hun aanslag in de vennootschapsbelasting of inkomstenbelasting aanzienlijk geringer wordt. (Hoe de omzetbelasting zich zal gedragen, hangt af van de elasticiteit van de vraag).

Het effect is eenmalig. Zijn de voorraden op 1 januari 1968 even groot als op 1 januari 1967, dan is er wat betreft de vennootschapsbelasting en de inkomstenbelasting een voordeel voor de ondernemingen in 1967, maar niet meer in 1968 of later. Dalen de voorraden, dan zal, indien in 1967 wordt overgegaan op D.C., in 1968 meer betaald moeten worden dan bij de huidige integrale calculatie. Voor de bedrijven betekent dit dus een eenmalige liquiditeitsverbetering, die echter in latere jaren weer teniet zal worden gedaan.

Een dergelijk optreden zou bedrijven met grote voorraden, die winst maken, wat betreft hun liquiditeit een aanzienlijke steun geven, maar bedrijven met geringe voorraden zullen er nauwelijks door worden geholpen. Het is verre van volmaakt, maar heeft het voordeel, dat de doorstroming van goederen van producent naar consument op een automatische wijze wordt bevorderd. Er zijn geen onrechtvaardigheden, omdat hetgeen over 1967 minder zal worden betaald, te zijner tijd toch zal moeten worden voldaan.

IN de huidige fiscale structuur wordt slechts toegestaan, dat op de fiscale balans in de voorraden produkt en halffabrikaat niet geactiveerd behoeven te worden de afschrijvingen op gebouwen en de kosten die algemeen zijn in de gebruikelijke zin van dit woord, zoals kosten van directie, bedrijfsleiders en administratief personeel indien hun arbeid een veel groter terrein omvat dan de produktie ¹⁾. Deze voorraden dienen op historische kostprijs te worden geactiveerd voor de daarin verwerkte grond- en hulpstoffen, de daaraan bestede arbeidslonen, inclusief sociale lasten en voor de kosten van de daarin rechtstreeks opgegane werkeenheden van machines en gereedschappen ¹⁾.

Deze laatste post wordt door de mechanisering en automatisering steeds belangrijker. De liquiditeit van de bedrijven zou aanzienlijk kunnen verbeteren, indien zou mogen worden overgegaan tot het volledige D.C.-systeem.

Tilburg.

Prof. Dr. J. A. GEERTMAN.

¹⁾ Zie G. Slot: *Voorraadwaardering*, 2e druk, 1964, blz. 51.

Vergaderen

VERGADEREN is een boeiende maar ook tijdrovende activiteit. Dagelijks zonderen duizenden zich af in grote of kleine groepen om te vergaderen of te confereren (wat hetzelfde is, maar beter klinkt). Kostbare man-uren worden aldus geïnvesteerd in iets wat niet zelden onvoldoende rendement oplevert. Geen wonder dat organisatie-deskundigen zich afvragen: „Wordt er efficiënt vergaderd?“

De Stichting het Organisatie Studiecentrum, waarin een aantal bedrijven samenwerkt o.a. tot het „verrichten, doen verrichten, respectievelijk bevorderen van praktisch gerichte en wetenschappelijk verantwoorde studies en experimenten ter zake van belangrijke algemene problemen op het gebied van de organisatie en leiding van ondernemingen“, heeft zich in de derde van haar reeks publikaties geworpen op de doelmatigheid van het vergaderen. In een viertal hoofdstukjes worden achtereenvolgens het vergadersysteem, de vergadertechniek, de persoonlijke communicatievaardigheid en de vergaderaccommodatie doorgenomen. De auteur, Mr. H. Luijk, geeft met veel omhaal van woorden en onder het intrappen van veel open deuren een aantal organisatie-tips, die voor een deel ongetwijfeld waardevol, maar voor het merendeel meer „praktisch gericht“ dan „wetenschappelijk verantwoord“ zijn.

Er zou weinig reden zijn aan dit boek hier aandacht te schenken, werkte de pretentie waarmee de Stichting haar publikaties uitbrengt niet zo irritant. De aanbevelingen van de heer Luijk horen thuis in de op de praktijk gerichte deeltjes van de serie „Winst“ van dezelfde uitgever (Samsom) en zouden zelfs dan méér dan gehonoreerd zijn met de f. 7,90, die de werkjes in die reeks kosten. Deze, door een ruime typografie en veel blanco of half-blanco bladzijden met veel moeite tot 158 bladzijden opgepompte, statusuitgave kost nu liefst f. 30. Men mag hiervoor, afgaande op de voorin gedrukte doelstellingen van de Stichting, heel wat verwachten; men krijgt slechts niet boven het niveau van „tips“ uitkomende vergadertechnische aanbevelingen, grote plattegronden t.b.v. de inrichting van vergaderlokalen, advies over de bekleding van vergaderstoelen („Hebt u wel eens een lange vergadering moeten uitzitten in een stoel, bekleed met plastic, dat niet ademde?“), e.e.a. — onvermijdelijk in uitgaven van het Organisatie Studiecentrum — gebaseerd op interviews met „leidinggevende functionarissen“. Als alles wat de Stichting doet gemeten kan worden aan de drie publikaties die tot dusverre van haar verschenen, dan lijkt ons de financiering van de Stichting het Organisatie Studiecentrum door de negen deelnemende ondernemingen maar een kostbare hobby. dR

(I. M.)

1894 de voordelen van een afgeronde aandelenportefeuille

Wij trokken een rechte lijn naar de toekomst... en blijven die volgen.

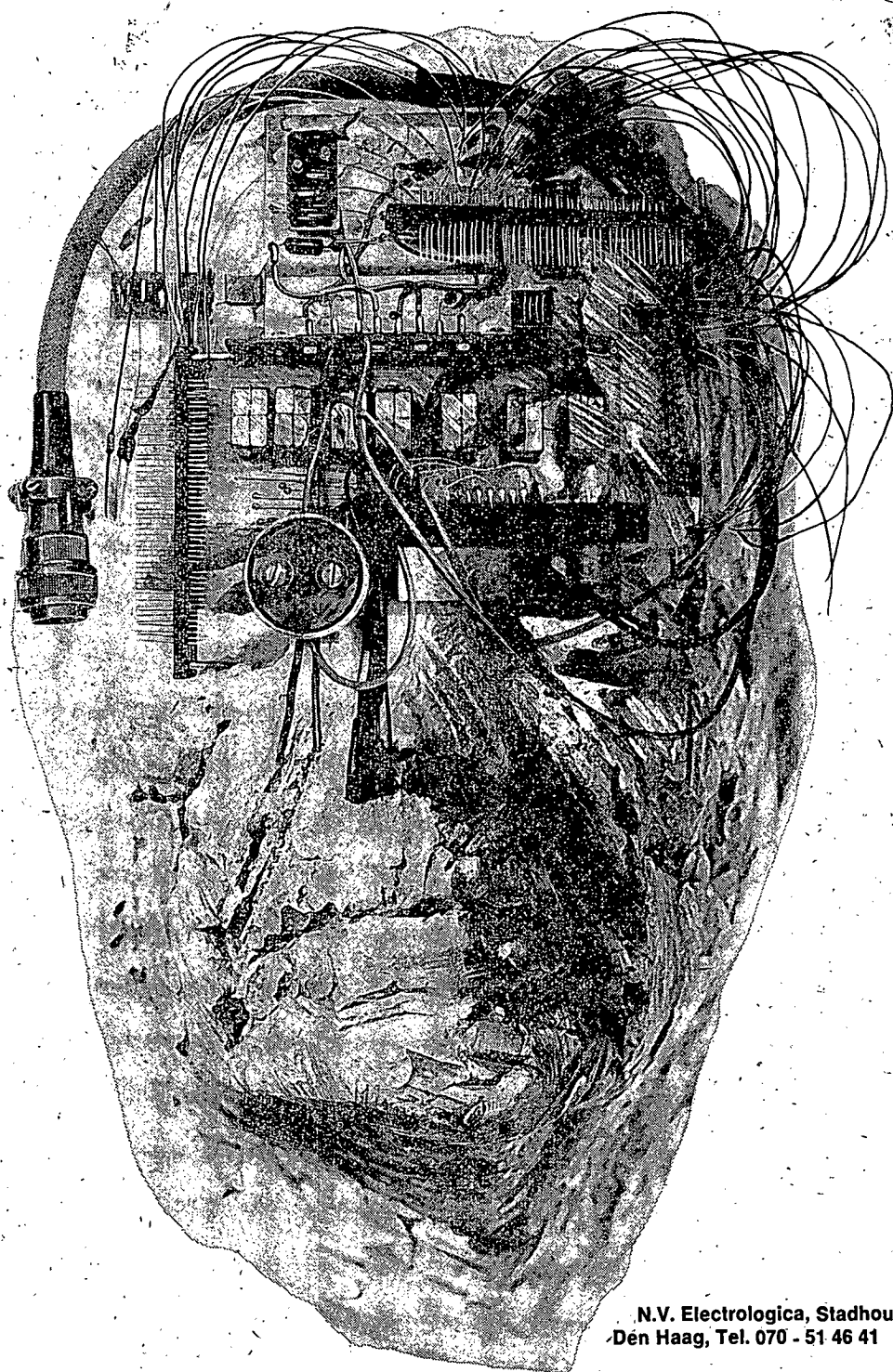
Er zit lijn in de ontwikkeling en de produktie van onze serie computers. Technisch. Maar ook commercieel. Een bewust getrokken, logische lijn. Daar wijken wij niet van af. Want continuïteit is de garantie die wij u moeten geven. En die wij u kunnen geven: onze computers zijn ontwikkeld en gebouwd voor de toekomst. Flexibele, veelzijdige computers, die nu en straks voor steeds nieuwe taken worden ingezet. Op administratief terrein. Bij technische projecten. In specialistisch wetenschappelijke toepassingen.

Onze computer-familie is ingezet bij tal van grote en middelgrote bedrijven. In Nederland, Duitsland, Zwitserland, België. De computerserie, waarvoor nu onze research-capaciteit meer dan verdubbeld is. Want wetenschap is onze kracht. En mede dankzij die research blijven wij onze concurrerende positie innemen.

AUTOMATISEREN + VOORUITZIEN = DENKEN AAN ELECTROLOGICA



ELECTROLOGICA



N.V. Electrologica, Stadhoudersplantsoen 214,
Den Haag, Tel. 070 - 51 46 41

Herhaalt de geschiedenis zich?

OUD worden heeft nadelen, gelijk bekend. Ook de ouder wordende economist ontkomt daar niet aan. Wanneer hij bijv. in zijn jonge jaren aan de wieg heeft gestaan van de toenmalige Vestigingswet Kleinbedrijf en hij waagt het om vandaag de dag in het krijt te treden tegen diegenen, die de huidige vestigingsregelingen liefst radicaal over boord zouden willen werpen, dan kan hij er vrijwel zeker van zijn voor conservatief te worden uitgekreten. Geeft hij als zijn mening te kennen dat het billijk zou zijn wanneer ook het grootbedrijf in de detailhandel mee zou rouleren met vakantieregelingen in bepaalde bedrijfstakken, dan fluistert men achter zijn rug: och arme, hij begrijpt zijn tijd niet meer!

Edoch, oud worden heeft zijn compensaties, ook voor de economist. Het stelt hem namelijk soms in staat de waarheid te toetsen van het gezegde, dat de geschiedenis zich herhaalt. In het jaar 1937 werd opgericht de Vereniging tot Behartiging der Belangen van de Handel in Verbruiksartikelen, welke vereniging zich keerde tegen het in de jaren dertig hand over hand toenemende prijsbederf door wat men destijds noemde „vliegende winkels” of „boksers”. In een in datzelfde jaar door deze vereniging uitgegeven brochure luidt het:

„De frisse, vrolijke prijzenoorlog van allen tegen allen kan weer beginnen, met als eerste resultaat dat de zelfstandige middenstand financieel volkomen wordt ondermijnd. De algemeen woedende prijzenoorlog zal de detaillist steeds meer doen grijpen naar voortdurend goedkopere artikelen. Uiteindelijk zal de fabrikant zich genoopt zien een goedkoper artikel in mindere kwaliteit te brengen en hier komt het algemeen belang in het gedrang: met kwaliteitsvermindering over de gehele linie is het publiek zeker niet gediend! Aan het optreden der zgn. boksers is voor het publiek nog een gevaar verbonden. Herhaaldelijk is geconstateerd, dat kopers in dergelijke zaken niet het gewenste aantal artikelen kunnen bekomen. Men gebruikt de onder de prijs aangeboden goederen als lokmiddel en wenst daar spaarzaam mede om te gaan”.

Welnu, de geschiedenis herhaalt zich! Met uitzondering van het heden ten dage niet meer gebruikelijke woord „boksers” slaan de aangehaalde woorden stuk voor stuk op de situatie in het jaar 1967!

Daar is in de eerste plaats het verbod van de verticale prijsbinding, waarvan slechts op uiterst spaarzame wijze ontheffing wordt verleend en waardoor dus de deur wijd is open gezet voor prijsonterbieding à outrance. De ironie wil dat de merkfabrikanten in levensmiddelen zich alleen tegen een recente poging tot prijsonterbieding hebben kunnen verweren, omdat het Departement van Economische Zaken nog niet heeft beslist op hun verzoek om ontheffing van het verbod, waardoor voor de betrokken artikelen de prijsbinding nog steeds van kracht is! Over de verticale prijsbinding is reeds zovele malen geschreven, dat het overbodig is de argumenten pro en contra hier nog weer te herhalen. Maar er is wel een novum. In de Verenigde Staten is een wetsontwerp ahangig, de „Quality Stabilization Act”, welk ontwerp merkartikelfabrikanten wil toestaan voor hun produkten een winkelverkoopprijs vast te stellen, waarbeneden de detaillist niet zal mogen verkopen, mits er voor de betrokken artikelen voldoende

concurrentie bestaat. Het ontwerp wordt aangedien als een middel ter bevordering van een constante kwaliteit en tevens met het doel oneerlijke prijsconcurrentie tegen te gaan. Men heeft in de Verenigde Staten dus ingezien, dat ongelimiteerde prijsconcurrentie uiteindelijk leidt tot afbrokkeling van de kwaliteit, waartegen men de verbruiker wenst te beschermen. Men heeft daar bovendien de ontwrichtende werking der zgn. „loss-leaders”, der lokartikelen, op tal van branches onderkend en wenst ook deze praktijken tegen te gaan. Het zal duidelijk zijn, dat dit ontwerp in feite verticale prijsbinding sanctioneert als reactie op soortgelijke toestanden zoals die hier te lande in de jaren dertig voorkwamen. Wanneer nu de ouder wordende economist nog enkele jaren beschoren zijn en de overheid wijsheid toont, is er hoop, dat hij de volledige cirkelgang der geschiedenis ook hier te lande nog kan meemaken!

„E.-S.B.” draagt — het is de lezer welbekend — het karakter van een „vrije tribune”. Dit moge ook duidelijk blijken uit de nieuwe rubriek Tweeërlei Mening, welke vanaf heden met een zekere regelmaat in dit blad zal worden geplaatst. Hierin zullen actuele onderwerpen op economisch en sociaal-economisch terrein van twee — meestal uiteenlopende — kanten worden belicht.
Red.

De noodzaak tot ingrijpen wordt met de dag dringender, want de concurrentieverwildering neemt hand over hand toe. Enkele voorbeelden uit vele. Het grootbedrijf in de detailhandel tracht brood en melk te verkopen tegen winkelprijzen, waartegen de bakker en de zuivelhandelaar praktisch slechts met verlies kunnen leveren. Een groot levensmiddelenbedrijf verkocht bij aankoop van een bepaald bedrag kerstbomen ver beneden de prijs van de straatkoopman en een ander probeerde klanten te lokken met goedkopere... benzine! Zou men hier wellicht nog kunnen spreken van slechts in beperkte mate verkrijgbare lokartikelen, veel kwalijker zijn andere verschijnselen. Een vrijwillig filiaalbedrijf in levensmiddelen gaat systematisch en op grote schaal confectiegoederen tegen kostprijs verkopen. Een der grote vakorganisaties lanceerde onlangs een reeks van goedkope aanbiedingen voor zijn leden: dekens, plaids, textiepakketten, pannen, draagbare radio's en pick-ups. Volgens een krantebericht ¹⁾ bedroeg de totale omzet van een viertal zgn. jubileum-aanbiedingen f. 4 mln. met een totaal consumentenvoordeel van ca. f. 1,5 mln. Nog erger is, dat de betrokken vakvereniging overweegt om aan deze aanbiedingen een permanent karakter te geven.

Waarom ontlenen dergelijke acties zulk een hatelijk karakter? Aan het feit dat zij veelal ten koste gaan van de totale handelsmarge der betrokken artikelen uit andere bedrijfstakken, tegen welke praktijken concurrentie dus eenvoudig niet mogelijk is. En dat waar de zelfstandigen

¹⁾ Supplement van het *Algemeen Handelsblad* van 17 december 1966.

toch al bij de reeds in het laatste kwartaal van het vorige jaar opgetreden duidelijke afzwakking der omzetten, die bij een verder gaande recessie zeker nog zal toenemen, grote moeite hebben de eindjes aan elkaar te knopen bij de steeds stijgende onkosten en lonen, welke loonsverhogingen niet eens doorberekend mogen worden. Men krijgt sterk de indruk, dat aan dit aspect van de zaak volstrekt onvoldoende aandacht wordt besteed. Tegen normale concurrentie, óók van de zijde van het grootbedrijf in de detailhandel, valt niets in te brengen. Maar wat thans geschiedt — de boven aangehaalde voorbeelden tonen het aan — is geen normale concurrentie meer, doch door en door ongezond, want bewuste en systematische ondermijning van anderzins bedrijf.

WAT doet de overheid? Zij bevindt zich — het zij erkend — in een moeilijke positie. Dat zij de bekende spiraalbeweging van lonen en prijzen zoveel mogelijk een halt wil toeroepen, is te verstaan. Maar verliest zij daarbij de bestaansmogelijkheid van een zo groot volksdeel als de zelfstandige detailhandel en de daarvan afhankelijk werknemers en gezinnen niet teveel uit het oog? Zeker, er is een — overigens met schaarse financiële middelen bedeeld — Ontwikkelings- en Saneringsfonds, maar wanneer de huidige onfaire concurrentiemethoden blijven voortduren valt het te vrezen, dat bij dit fonds de nadruk steeds meer op saneren zal vallen in stede van op ontwikkelen, en dat ware zeer te betreuren. Voorts heeft de regering de Prijzenbeschikking 1966 en de Beschikking Melding Prijsverhogingen 1966 voor het nieuwe jaar niet verlengd, doch rekent op vrijwillige handhaving door het bedrijfsleven van de in 1966 geldende prijsgedragsregels. In feite betekent dit, dat er niets verandert. Weliswaar werd, om een enkel voorbeeld te noemen, tijdens de bespreking met de bewindsman van Economische Zaken de indruk verkregen, dat er overleg zou kunnen worden gepleegd over een afwijken van de bekende geldmargereguleering in de handel, wanneer de omstandigheden daartoe aanleiding zouden geven. Die indruk werd echter teniet gedaan bij latere ambtelijke besprekingen ten departemente, waar men beslist niet aan deze reguleering getornd wenste te zien. En Ministers komen en gaan, doch ambtenaren plegen te blijven...

De ouder geworden econoom stelt zich nog eens de situatie uit de jaren dertig voor ogen, vergelijkt die met de huidige en stelt vast dat de geschiedenis zich inderdaad herhaalt. Er heerst thans eenzelfde concurrentievervalsing als destijds, die vele zelfstandigen in hun bestaan bedreigt en waarvoor de overheid thans helaas te weinig oog heeft. Moge hij het nog meemaken, dat een behoorlijke reguleering ter beteugeling van de oneerlijke mededinging, waarover reeds zo lang is gepraat, tot stand komt!

's-Gravenhage.

Dr. E. J. TOBI.

Minimum prijzen in de detailhandel?

HET mag ongetwijfeld als overbodig worden gekwalificeerd voor de lezers van dit blad een uiteenzetting te geven van oorzaken, achtergronden en werkwijze van het systeem van minimum prijzen in de landbouwsector. Diezelfde lezers zullen zich echter nog slechts vaag of in het geheel niet hebben gerealiseerd dat de laatste tijd ook stemmen opgaan om te komen tot bindende minimum prijzen in de detailhandel. Bij de hierbij gebruikte argumenten en motiveringen valt dan vrijwel nooit het woord

„prijselasticiteit”, doch zoveel te meer de term „lokartikel”.

Een detaillist, zelfs de meest gespecialiseerde, verkoopt een vrij groot assortiment consumptiegoederen, gevarieerd naar te bevredigen behoeftecategorie en/of naar leverende producent c.q. importeur. Hij verkoopt deze artikelen gewoonlijk in dezelfde gedaante als die waarin hij ze inkoop. Met wijziging van het vormnút houdt hij zich niet bezig. Dit heeft tot gevolg dat zowel de verkoopprijs als de inkooprijs voor hem per artikel individualiseerbaar zijn. Is het artikel onderworpen aan een reguleering van verticale prijsbinding, dan wordt de inkooprijs uit de voorgeschreven verkoopprijs afgeleid door het toegestane winkeliersrabat. Betreft het een „vrij” artikel, dan zal de detaillist op basis van de gegeven inkooprijs en een bruto winstopslag zelf zijn verkoopprijs berekenen en vaststellen.

Voor al rondom dit laatstgenoemde geval nu zijn er ontwikkelingen te constateren, die sommigen ertoe drijven de kreet tot het van overheidswege doen opleggen van bindende minimum reguleeringen aan te heffen. Nemen wij bijv. aan dat een detaillist op bedrijfseconomische gronden tot de conclusie is gekomen dat zijn bruto opslagpercentage gemiddeld x pCt. dient te zijn. Vanwege zijn constante kosten rekent hij dan uiteraard met een bepaalde te behalen omzetgrootte. Hij kan nu het verwerven van die omzetgrootte zeker positief beïnvloeden wanneer hij alle artikelen op één na met het normale percentage x belast, doch dat éne overgeblevene met $\frac{1}{2} x$ pCt. of met helemaal niets verhoogt. In zijn reclame wijst hij dan op dit artikel, belicht hij het aanzienlijke verschil in verkoopprijs met zijn concurrenten en stelt hij wellicht de verkrijgbaarheid ervan afhankelijk van het betrekken van een bepaald bedrag aan andere artikelen. Zoals gewoonlijk wordt gezegd: hij gebruikt dat ene artikel als lokartikel. Hij kan het zelfs beneden zijn eigen inkooprijs aanbieden indien hem dit niet contractueel verboden is. Men spreekt dan van „loss-leaders”.

Zo'n lokartikel brengt onrust in de branche. De concurrenten zijn als eersten onaangenaam getroffen. Zij kunnen de actie beantwoorden of niet. Doen zij dit wel, dan zullen zij gewoonlijk een ander artikel als lokartikel kiezen, waarbij natuurlijk diegenen het slechtst af zijn bij wie het produkt, dat de concurrent als lokartikel gebruikt, het overgrote deel van de omzet uitmaakte omdat zij daarin gespecialiseerd zijn. Wij denken hierbij met name aan supermarkten die brood en melk goedkoop aanbieden, met daartegenover de gespecialiseerde brood- en melkdetaillisten. Wij denken ook aan de enige jaren geleden op touw gezette acties van levensmiddelenbedrijven die textielgoederen als lokartikel gingen aanbieden, welke acties prompt werden beantwoord door textieldetaillisten die voor een zeer lage prijs koffie gingen verkopen en die gaarne de oorlog met een levensmiddel van grotere importantie gevoerd zouden hebben, indien de bepalingen van de Vestigingwet hun dit niet hadden verhinderd. Het is voorts wel duidelijk dat een sterk geparalleliseerd bedrijf in een dergelijke strijd een voordeliger positie heeft dan een sterk gespecialiseerd bedrijf.

Eveneens verstoord zijn de producenten c.q. importeurs. Zij achten, uiteraard voor zover het lokartikel bijv. door een merk of fabrieksnaam naar herkomst te determineren is, de standing van hun produkt gelaedeerd en vrezen — wellicht — dat de detaillist, die het als lokartikel voert, zijn verplichtingen tot nazorg enz. niet geheel zal nakomen. Zij menen met de detailbranchegenoten, dat maatregelen hier wel zeer op hun plaats zouden zijn. Voor al toen voor enkele artikelgroepen in de sector van de duurzame

gebruiksgoederen de verticale prijsbinding werd verboden, is de bovengenoemde vrees nogal eens naar voren gebracht.

Deze maatregelen zouden dan moeten bestaan in het maken en bindend opleggen van een minimum regeling, inhoudende bijv.: de detaillist mag niet beneden zijn inkoopprijs verkopen, of: de detaillist dient al zijn inkoop-prijzen tenminste te verhogen met a pCt. Men hoort voor a dan wel het getal 5 noemen en men hoort hier en daar spreken over strafsancties.

DE vragen die bij het overwegen van een dergelijke ingreep dienen te worden beantwoord en waarop het antwoord van beslissende aard is voor al of niet invoering, zijn de volgende:

- a. Is zo'n regeling „waterdicht” te maken?
- b. Is de regeling te controleren op naleving?
- c. Is voor a een rationeel percentage te bepalen of een rationele toeslag in geld?
- d. Is de prijszetting van de concurrenten, welke uiteraard als maatstaf zal moeten dienen, juist?
- e. Hoe ligt het belang van de consument, om hetwelk het ten slotte bij alle distributievraagstukken gaat!
- f. Is de continuïteit in de productie van het betrokken artikel verzekerd?
- g. Is er sprake van een ernstige bedreiging van het bestaan van de zelfstandige middenstand, waartegen uit sociaal oogpunt maatregelen gewenst zijn?

Ad a.

Naar mijn opinie is een minimum regeling zoals hier bedoeld, zeker niet waterdicht te maken, aan de inkoopzijde noch aan de verkoopzijde. We hebben hier niet te doen met geformaliseerde en gereguleerde handel op veilingen, maar met een enorm groot aantal afzonderlijke transacties tussen detaillisten enerzijds en grossiers, fabrikanten, importeurs anderzijds. Met inkoopfacturen enz. kan worden gemanipuleerd. Maar zelfs zonder dat: ook de fabrikant of de importeur kan een partij tegen een speciale prijs leveren. Zijn geneigdheid hiertoe zou onder bepaalde omstandigheden — dalende conjunctuur — wel eens zó groot kunnen zijn, dat een eenvoudig verzoek van de detaillist voldoende is. Iedereen zal moeten toegeven dat het in dergelijke omstandigheden als een maatschappelijk belang van de eerste orde moet worden gezien dat voorraden worden geruimd en het productie-apparaat „op toeren” blijft.

Ad b.

Vanzelfsprekend is alles te controleren. We breiden er de Economische Controledienst dan maar voor uit. Het lijkt echter gewettigd te veronderstellen dat de maatschappelijke kosten van een dergelijke controle een veelvoud zouden worden van de inkomensverliezen die het systeem zou moeten trachten te voorkomen.

Ad c.

Ook hier een negatief antwoord onzerzijds. Kan men de inkoopprijs nog enigermate „spotten”, het bepalen van een minimum opslagpercentage, dat dan natuurlijk alleen de „noodzakelijke” kosten van het detailbedrijf zou moeten dekken, is alleen bestaanbaar in de fantasie van degenen die met hun bedrijfseconomische kennis niet verder dan het niveau van het middenstandsdiploma zijn gekomen. Zelfs het verkopen beneden inkoopprijs kan verantwoord zijn, indien bijv. daardoor een extra dekking op de constante bedrijfskosten zou worden verkregen

— door omzuitbreiding van andere artikelen — die groter is dan het directe verlies op het „lok”artikel.

Ad d.

Hierover is uiteraard het meest te discussiëren, zeker wanneer we daarbij de bedrijfsvorm in het geding brengen. De op grote omzetten bij krappe marges ingestelde supermarkten zullen in deze anders dienen te worden beschouwd dan de traditionele detaillist die het toch maar liever andersom heeft wanneer niet beide grootheden groot kunnen zijn. Zo'n supermarkt moet in de tegenwoordige situatie op een reeks artikelen, die aan verticale prijsbinding onderworpen zijn, een grotere marge nemen dan zichzelf zou vaststellen. Dus neemt zij op de „vrije” artikelen een kleinere, omdat zij daardoor maximale invloed heeft op de omzet. We noemen weer melk en brood. Wie kan eisen dat zo'n supermarkt zich in haar ontplooiing beperkt omdat er — wellicht veel te sterk gespecialiseerde — melkslijters en koude bakkers bestaan?

Ad e.

Het belang van de consument is, met een variant op het economisch principe gezegd, om het grootst en best mogelijke pakket goederen en diensten te kunnen betrekken tegen de laagste prijzen. Brood van 55 cent is te verkiezen boven brood van 60 cent, indien de kwaliteit dezelfde is en indien de consument in kwestie op thuisbezorging geen prijs stelt, deze althans op minder dan 5 cent waardeert. Mits ook bij die prijs van 55 cent de continuïteit in de broodproductie verzekerd is, doch daarover straks. Het is niet de taak van de consument, broodsljters aan een inkomen te blijven helpen, indien zij voor hem geen economisch nut meer hebben. Zijn wellicht de bijkomende diensten hier van belang? We noemden reeds de bezorging aan huis. Ouden van dagen en zieken, aldus de brood- en melkslijters, vormen geen rendabele basis voor het blijven handhaven van een bezorgsysteem, tenzij de bezorgkosten onevenredig hoog zouden worden. Hier-tegenover zou gesteld kunnen worden dat ook bij de handhaving der niet-lokprijzen deze dienstverleningen uiterst aanvechtbaar zijn geworden. Welke melkslijter gaat voor één bejaard gezin naar de 12e etage van een flatgebouw om daar zijn melk te bezorgen? Het zullen er niet velen zijn! Overigens ben ik van mening dat beëindiging van onzichtbare subsidiëring van degenen die de bezorging wensen of nodig hebben, door degenen die deze niet wensen of niet nodig hebben, maar er huns ondanks aan moeten meebetalen, een goed ding zal zijn. We moeten breken met het adagium dat in Nederland niemand meer precies weet wie nu eigenlijk wie subsidieert.

Ad f.

In feite is dit het enige punt dat ons ertoe zou kunnen brengen al onze overige bezwaren tegen een minimum regeling te laten vallen. De continuïteit in de productie dient namelijk veilig te zijn. Dit is echter een kwestie van prijsstelling af-fabriek en niet een zaak van prijsstelling af-detaillist. Ik herinner mij dan ook geen enkel geval waarin door een producent is bewezen dat de continuïteit in zijn productie in gevaar werd gebracht door de prijsstelling van onafhankelijk opererende detaillisten. Eerder lijken mij maatregelen ter beveiliging van de continuïteit noodzakelijk voor die gevallen waarin de georganiseerde niet-prijsbrekende detaillisten de leverantie aan hun onafhankelijk optredende collega's trachten te doen beëindigen door de producenten in kwestie te dreigen en bloc naar een andere fabriek te gaan. Het opleggen van een absolute en

integrale leveringsplicht acht ik dan ook voorshands het enig gewenste overheidsoptreden met betrekking tot het verschijnsel der „lok”artikelen.

Ad g.

Het is voor iedereen een persoonlijke zaak, uit te maken wat men sociaal gewent acht en wat niet. Het is een politieke zaak, uit te maken wat er sociaal gebeuren moet en wat niet. We willen er echter op wijzen dat hetgeen voorheen met betrekking tot de detailhandel in deze sociaal gebeurd is, naderhand economisch zeer ongewenste gevolgen bleek te hebben. We wijzen op de winkelsluiting, op de branche-afbakening, op de bakkerijparagraaf, en we zouden op nog wel meer dingen kunnen wijzen. Voorzichtigheid lijkt ons zeer geboden. Wanneer het om werkverschaffing voor middenstanders gaat, zien we die toch liever in een andere gedaante tot stand gebracht. De neringdoende middenstand mag beslist niet meer worden vereenzelvigd met de groep der „kleine luyden”, waaraan eens Abraham Kuyper een zo grote maatschappij-stabiliserende betekenis toekende.

Rotterdam.

Drs. P. M. ROOS.

Het **BEDRIJFSCHAP VOOR DE HANDEL IN VEE** te 's-Gravenhage vraagt een

DOCTORANDUS IN DE ECONOMIE

Betrokkene zal fungeren als naaste medewerker van de secretaris.

Verlangd wordt vaardigheid in het zich zowel mondeling als schriftelijk uitdrukken, belangstelling in organisatie, terwijl kennis van moderne talen tot aanbeveling strekt.

Sollicitaties te richten tot Postbus 1814 te 's-Gravenhage.

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

Het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (E.I.M.) wenst op korte termijn over te gaan tot het benoemen van een

AFDELINGSCHIEF

die onder leiding van het betrokken directielid - hoofd van de hoofd-afdeling Sociaal-Wetenschappelijk Onderzoek - richting zal moeten geven aan het economisch-sociologisch en sociaal-psychologisch onderzoek.

Hij zal voorts bedoeld directielid moeten assisteren bij het redigeren van stukken en voorbereidend researchwerk.

De functionaris zal een klein team van in hoge mate zelfstandig werkende wetenschappelijke medewerkers op prettige en inspirerende wijze moeten coördineren. De nog in uitbouw zijnde afdeling heeft een aantal interessante onderwerpen in uitvoering en zal in toenemende mate aandacht schenken aan consumentenonderzoek.

Gedacht wordt aan een

ERVAREN SOCIOLOOG

die vertrouwd is met kwalitatieve en kwantitatieve onderzoekstechnieken, voldoende inzicht heeft in de economische aspecten van het onderzoekwerk, goed stylist en dynamische persoonlijkheid is, gevoel heeft voor goede menselijke verhoudingen, en van de leeftijd van 40 á 45 jaar.

Doctorsgraad en kennis van de problemen van het midden- en 'kleinbedrijf - hoewel niet vereist - strekken tot aanbeveling.

Sollicitaties met opgave van opleiding, leeftijd en ervaring alsmede referenties en eventueel verrichte publicaties en gehouden inleidingen te richten aan de Secretaris der Directie, Neuhuyskade 94, Den Haag.

EIM

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 uiteraard 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.

H. Raupach: Geschichte der Sowjetwirtschaft. Rowohlt's deutsche Enzyklopädie no. 203/204. München, Rowohlt, 1964, 284 blz.

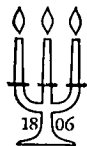
BIJ een aantal lezers zal deze auteur geen onbekende zijn. Hij publiceerde reeds eerder o.m. een voortreffelijk werk over de Russische landbouw: „Die Agrarwirtschaft der Sowjetunion seit dem zweiten Weltkrieg“ (Göttingen 1953). Ook het hier aangekondigde „Taschenbuch“ verdient de aandacht. Het geeft in kort bestek een overzicht van de ontwikkeling van de Sowjet-economie sedert de revolutie. Schrijver beperkt zich hierbij niet tot het weergeven van een aantal feiten over o.m. N.E.P., vijfjarenplannen, industrialisatie en landbouwcollectivisatie. Hij tracht ook door te dringen tot de achtergronden van het gevoerde economische beleid. Terecht merkt hij op: „Für ein vollkommeneres

Verständnis der sowjetischen Theorie und Praxis der Wirtschaft ist die Kenntnis der jeweiligen historischen Bedingungen kaum zu entbehren“. Hiertoe schetst Raupach in het kort de economische verhoudingen in het negentiende-eeuwse Rusland, de rol van de staat, de boerengemeenschap („obsjtsjina“, beter bekend als „mir“). Hij besteedt ook de nodige aandacht aan ongunstige omstandigheden wat betreft bodem en klimaat.

Gezien de positieve resultaten van het tsaristisch regime vooral in de periode van Witte (1892-1903) is de vraag gerechtvaardigd hoe het tsarenrijk zich verder ontwikkeld zou hebben, wanneer de catastrofe van de eerste wereldoorlog en de revolutie vermeden

hadden kunnen worden. Schrijver concludeert over de resultaten van de tsaristische politiek: „Man wird zu einer positiven Einschätzung der Aussichten eines befriedigenden Wachstums am ehesten in einigen Bereichen der Schwerindustrie gelangen, aber als völlig unterproportional die Entwicklung in der Maschinenindustrie, Elektrifizierung und im Verkehrswesen, als höchst kritisch in der Landwirtschaft, sowohl im Hinblick auf die Erträge als auf die sozialen Verhältnisse, ansehen müssen“.

Een deel van de hier geschetste tekortkomingen van de tsaristische politiek gelden mutatis mutandis ook nu nog voor de Sowjetpolitiek, met name voor verkeer en landbouw. Een nadeel van de afhankelijkheid van het buitenlandse kapitaal in de vorige eeuw was het feit, dat de beleggers vooral



KAS-ASSOCIATIE N.V. - AMSTERDAM

De directie stelt zich voor over te gaan tot de aanstelling van een

ADJUNCT-DIRECTEUR

De taken van deze functionaris, die in belangrijke mate van organisatorische en leidinggevende aard zullen zijn, zullen afgestemd worden op de eisen die voor een toekomstige aanstelling tot directeur gesteld moeten worden. Gegadigden, met een opleiding als jurist of econoom, dienen over een ruime bedrijfspraktijk (bij voorkeur in de financiële sector) en maatschappelijke ervaring te beschikken. Leeftijd 35-45 jaar.

Met de hand geschreven sollicitatiebrieven vergezeld van een recente pasfoto voor 28 maart a.s. te richten aan onze adviseurs de Nederlandse Stichting voor Psychotechniek, Witte-vrouwenkade 6, Utrecht, onder nummer ESB 52968.

belangstelling hadden voor rendabele investeringen, terwijl de afgelegen, minder gunstige gebieden buiten hun belangensfeer bleven. Ook de sociale ontwikkeling kreeg nauwelijks aandacht.

Schrijver schetst vervolgens in het kort de politieke opvattingen van de vóórrevolutionaire intelligentsia en behandelt daarna de verschillende fasen van de economische politiek van 1917 tot heden. Hij wijst er o.m. op, dat weliswaar in bepaalde industrieën een snelle produktiestijging werd verkregen, doch dat de arbeidsproductiviteit nimmer hoger was dan in vergelijkbare bedrijven in het buitenland. Aan deze conclusie voegt hij toe: „Dass das Zurückbleiben in der Produktivität nicht durch den verspäteten Eintritt in die Industrialisierung bedingt ist, zeigt das Beispiel Japans und anderer

industrieller Spätkömmlinge” (blz. 144). Schrijver concludeert, dat men erin geslaagd is in een achtergebleven landbouwland een versnelde industrialisatie tot stand te brengen: „Das bedeutet aber noch nicht, dass er die Höchstform der Gesellschaft im Industrialismus als der universalen Gesellschaftsform der Gegenwart schlechthin darstellt”.

Bijna de helft van het boek wordt ingenomen door vertaalde fragmenten van allerlei Russische artikelen en officiële documenten over oorlogscommunisme, N.E.P., collectivisatie, industrialisatie, vijfjarenplannen, arbeidswetgeving en economische politiek. Deze laatste publikatie van een zeer deskundig auteur verdient ongetwijfeld de aandacht!

's-Gravenhage.

P. KRUG.

J. M. Letiche (ed.): A history of Russian economic thought; ninth through eighteenth centuries. University of California Press, Berkeley/Los Angeles 1964, 690 blz.

IN 21 hoofdstukken worden door vier Sowjet-auteurs de opvattingen op economisch gebied geschetst van een aantal Russische staatslieden, filosofen en sociale hervormers tegen de achtergrond van Ruslands economische ontwikkeling tot ongeveer 1800. Achtereenvolgens worden behandeld de opkomst van Kiew en de economische politiek van dit vorstendom, de vorming van een gecentraliseerde staat onder leiding van Moskou, de economische politiek van Iwan III en Iwan de Verschrikkelijke, de strijd om het grondbezit van de kloosters en de economische positie van de landadel. Hierna wordt aandacht gevraagd voor de economische ideeën van „Domostroj” (letterlijk „huisbestuurder”), een merkwaardig document, samengesteld in het midden van de 16de eeuw, waarin allerlei leefregels en gedragsvoorschriften zijn vervat, bestemd voor het Russische gezin en waarin de gehele Moscovitische samenleving wordt getekend als een hiërarchisch systeem.

Men kan zich geen Sowjet-publikatie op economisch-historisch gebied voorstellen zonder een grondige behandeling van de grote boerenopstanden: die van Bolotnikow (1606-1607), Stenka Razin (1670-1671), Boelawin (1707-1708) en Poegatsjow (1773-1774). In de zeventiende eeuw moet het optreden van de staatsman Ordyn-Nasjtsjokin vermeld worden, die in 1667 een vrede met Polen tot stand bracht en ook op het gebied van de economische politiek

hervormingen nastreefde. In vijftig bladzijden wordt aandacht geschonken aan het economisch beleid van Peter I (de Grote). Ook de figuur van I. T. Pososjków (1652-1726), die evenals de Stroganows zich had weten op te werken tot een succesvolle handelsman, krijgt reliëf door de behandeling van zijn „Boek over armoede en rijkdom” (merkwaardig is dat de befaamde

Stroganows in dit werk nauwelijks worden genoemd!): De betekenis van Lomonosow (1711-1765), naar het woord van Poesjkin „onze eerste universiteit”, wordt voldoende belicht.

Niet alleen de geologie, geografie, chemie, fysica en taalkunde (hij schreef de eerste Russische grammatica) hadden de aandacht van deze universele geleerde, maar evenzeer de mijnbouw, de landbouw en de handel. Steeds weer komt de problematiek van het grootgrondbezit en de lijfeigenschap aan de orde. Scherp werden de sociale misstanden voor het eerst geheld door Radisjtsjew (1749-1802) in zijn boek: „Een reis van Petersburg naar Moskou” (1790). De auteur kreeg in Siberië gelegenheid nog eens over zijn kritiek op het bewind van de grote Katharina na te denken! Met Radisjtsjew wordt dit lijvige werk besloten, dat ongetwijfeld van grote waarde is als rijke bron van informatie, ook over tot nu toe nog onbekende historisch-economische gegevens die door de auteurs uit archieven konden worden geput. Het boek geeft bovendien een goede indruk van het niveau van de huidige Russische historiografie. De niet minder dan 33 bladzijden tellende bibliografie verdient vermelding. De oorspronkelijke Russische uitgave is blijkens het voorwoord gevolgd door meerdere delen. Helaas is de uitgever van deze Engelse uitgave niet voornemens ook deze in vertaling te laten verschijnen.

's-Gravenhage.

P. KRUG.

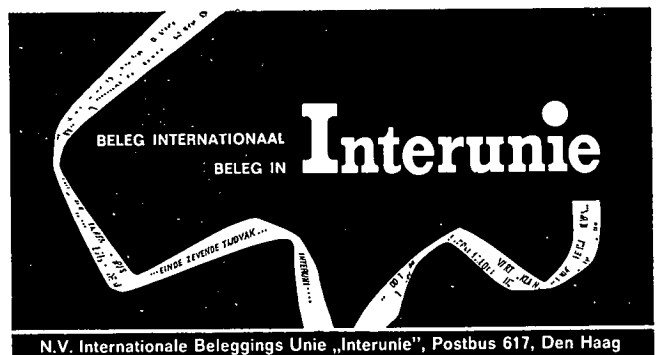
Recente publikaties

Dr. Regina Neumann: Der deutsche Privatbankier. Seine Stellung im deutschen Kreditgewerbe nach 1948. Gabler, Wiesbaden 1965, 296 blz.

Het boek valt in vier delen uiteen: Entwicklung und Struktur des Privat-

bankiergewerbes — Grundlagen für die Tätigkeit der Privatbankiers — Die unternehmerische Tätigkeit der Privatbankiers — Der Niederschlag der Tätigkeit der Privatbankiers in den Bilanzen.

(I.M.)



Pierre Uri: Une politique monétaire pour l'Amérique latine. Avec la collaboration de Nicholas Kaldor, Richard Ruggles et Robert Triffin. Collection „A l'échelle du monde". Plom, Meaux 1965, 115 blz. + bijlagen.

R. Livet: L'avenir des régions agricoles. Les structures, la technique, les hommes dans l'agriculture française. Collection „Economie et Civilisation", X. Les Editions Ouvrières, Parijs 1965; 236 blz. NF 19,20.

Bedrijfseconomie. Verzameld werk van Prof. Dr. Th. Limperg jr. Æ. E. Kluwer, Deventer 1965. Deel IV, Leer van de externe organisatie, 524 blz., f. 45. Deel V, Leer van de inwendige organisatie, 280 blz., f. 32,50.

In deel IV worden — na de algemene inleiding — in een tweetal hoofdstukken de krachten besproken, welke voor de organisatie in het algemeen van essentiële betekenis zijn: de verhou-

dingen van hoeveelheid, plaats, tijd, recht en macht. Vervolgens is — verdeeld over zes hoofdstukken — een aantal verschijnselen behandeld, achtereenvolgens in het proces van de verbijzondering, voorraadvorming van niet-duurzame produktiemiddelen, de handel en enkele bijzondere vraagstukken van de detailhandel, de coöperatie en de technische markten. Dit deel wordt afgesloten met vier hoofdstukken, welke meer het karakter hebben van bijzondere hoofdstukken, al zijn het weer verschijnselen van externe organisatie die aan de orde komen, t.w. de termijnhandel, de bedrijfsgrootte, de normalisatie en het gemeenschapsbedrijf.

In deel V worden, na vier hoofdstukken waarin een aantal vraagstukken van leiding en uitvoering met inbegrip van de controle wordt besproken, twee belangrijke vraagstukken behandeld, nl. het herstel en de handhaving van de leiding en de structuur en de stelsels van verbijzondering.

Prof. Mr. H. Schuttevâer: De Nederlandse successiewetgeving. Civiel- en fiscaalrechtelijke beschouwingen over de verkrijgingen door erfrecht of schenking. Fiscale hand- en studieboeken no. 7. Æ. E. Kluwer, Deventer 1967, 363 blz., f. 35.

De auteur heeft getracht tegen de achtergrond van privaatrechtelijke beschouwingen gedegen aandacht te besteden aan de „grote" onderwerpen der successiewetgeving: erfrecht en schenkingen, de daaraan door de wet geassimileerde verkrijgingen, het waardevraagstuk. De onderwerpen waarbij het fiscaaltechnische karakter op de voorgrond staat zijn beknopter behandeld.

Verkorte inhoud: inleidende opmerkingen — rechtsvinding op het terrein van de successiewetgeving — de verkrijging door erfrecht — de verkrijging door schenking — wettelijke assimilaties aan verkrijgingen door erfrecht of schenking — de waarde van



THEODORUS NIEMEYER N.V.

TABAK — SIGARETTEN — KOFFIE — THEE

Wij zoeken voor de functie van

HOOFD BEDRIJFSECONOMISCH BUREAU

contact met een BEDRIJFSECONOOM.

In de genoemde functie zal hij leiding moeten geven aan enkele medewerkers en optreden als adviseur van de economische directeur o.a. ten aanzien van budgettering en kostprijsberekening. Een produktieve samenwerking met de verantwoordelijke medewerkers van de interne accountantsdienst, de administratie en de computerafdeling is vereist.

Vereisten:

- Doctoraal examen Economie, Bedrijfseconomische richting.
- Ervaring in gelijksoortige werkzaamheden.
- Leeftijd 30-35 jaar.

Wij verzoeken degenen die op grond van het bovenstaande belangstelling hebben, een sollicitatiebrief met volledige inlichtingen te richten aan het hoofd personeelszaken Theodorus Niemeijer N.V., Postbus 41, Groningen.

U wilt mijnheer zelf spreken?

en liefst in zijn vertrouwde stoel? Dat kan!

Een zeer zorgvuldig voorbereid lezerskringonderzoek heeft namelijk niet alleen geconstateerd dat E.-S.B. bij de leiding van het Nederlands bedrijfsleven bijzonder goed is ingevoerd, maar ook dat het blad zeer algemeen gelezen wordt.

De sterke toename van het advertentievolume van E.-S.B., vooral in het laatste halfjaar, is dan ook niet „zomaar" tot stand gekomen.

Wij zenden u dit lezerskringrapport (71 pagina's) gaarne ter inzage, in de overtuiging dat u zich dan E.-S.B. zult weten te herinneren als u iets te zeggen heeft, wat mijnheer zelf moet weten.

Adm. E.-S.B. - Postbus 42 - Schiedam

de verkrijging — de belasting over de verkrijging — de rechtspositie van belastingplichtige en fiscus — nabeschuwing — registers.

en Handel. J. H. de Bussy, Amsterdam 1966, 81 blz., f. 5,90.

In dit boekje, samengesteld door een werkgroep van leden en functionarissen van de werkgeversverbonden, wordt ingegaan op de verhoudingen in en om de familievennootschap en worden enige richtlijnen gegeven voor het oplossen van de daarmee samenhangende problemen.

Aan de orde komen o.a. de overwegingen bij oprichting, de aantrekkelijkheid van de familievennootschap als keuze van rechtsvorm, de economische betekenis van de familievennootschap (geïllustreerd m.b.v. enig cijfermateriaal), haar openheid, de positie van de aandeelhouder en het meewerkend familielid, de opvolgingskwestie en de relaties met de buitenwacht.

Familieproblemen in het bedrijf. Publicatie voor de Raad van Nederlandse Werkgeversverbonden en de Nederlandsche Maatschappij voor Nijverheid

N.V. BANK VOOR NEDERLANDSCHE GEMEENTEN

gevestigd te 's-Gravenhage

UITGIFTE VAN

f 150.000.000.— 6½ pCt. 25-jarige Obligaties 1967

Grootte der stukken: nominaal f 1000.— en f 500.—.

Na de toewijzing kunnen desgewenst, in de plaats van obligaties, schuldregisterinschrijvingen, groot tenminste nominaal f 100.000.—, worden verkregen.

Ondergetekende bericht, dat de inschrijving op bovengenoemde uitgifte zal zijn opengesteld op

VRIJDAG 17 MAART 1967

van des voormiddags 9 tot des namiddags 3 uur

TOT DE KOERS VAN 100 pCt.

bij de kantoren te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage, voorzover in genoemde plaatsen gevestigd, van:

Amsterdam-Rotterdam Bank N.V.

Algemene Bank Nederland N.V.

Lippmann, Rosenthal & Co. N.V.

Mees & Hope

H. Oyens & Zonen N.V.

Pierson, Heldring & Pierson

Theodoor Gilissen N.V.

Hollandsche Bank-Unie N.V.

Nederlandsche Credietbank N.V.

Nederlandsche Middenstandsbank N.V.

alsmede **ten kantore der Vennootschap**

op de voorwaarden van het prospectus d.d. 9 maart 1967.

Prospectussen en inschrijvingsbiljetten, alsmede, in beperkte mate, de statuten en het laatste jaarverslag, zijn bij bovenstaande inschrijvingskantoren verkrijgbaar.

's-Gravenhage, 9 maart 1967.

N.V. Bank voor Nederlandsche Gemeenten.



Eigenlijk alles
op het gebied van
genummerd
controle-drukwerk
aan rollen

ROELANTS
SCHIEDAM
afd. waarde-drukwerk

Nr. 11/12
jaargang 1966

van de

ECONOMIST

is gewijd aan

**VERNIEUWING
VAN HET
INTER-
NATIONALE
GELDESTELSEL**

met bijdragen van :

Prof. Dr. F. J. de Jong,
Dr. W. F. Duisenberg,
T. de Vries,
Prof. Dr. C. D. Jongman,
Drs. H. de Haan,
Prof. S. Posthuma,
Drs. C. A. Klaasse
en
Prof. Dr. J. Goudriaan

*Deze speciale aflevering
verschijnt met steun van
het
Prins Bernhard Fonds.*

Omvang 240 blz.

Prijs f. 7,—

Verkrijgbaar
in uw boekhandel
en bij de uitgevers

DE ERVEN F. BOHN N.V.
HAARLEM



DE NATIONALE INVESTERINGSBANK (HERSTELBANK) N.V.
te 's-Gravenhage

zoekt voor haar **Afdeling Algemene Zaken**

EEN BEDRIJFSECONOOM

Leeftijd 30 tot 35 jaar; goed stilist en bij voorkeur beschikkend over een ruime ervaring op het gebied van organisatorische en algemene financiële vraagstukken. De betrokken functionaris zal na een ruime inwerkperiode in staat dienen te zijn als vervanger van het hoofd van de afdeling op te treden.

Sollicitanten worden uitgenodigd zich schriftelijk te wenden tot het Hoofd van de afdeling Personeelszaken, Carnegieplein 4, 's-Gravenhage.

VERENIGING "NEDERLANDSCHE HERVORMDE STICHTINGEN VOOR ZENUW- EN GEESTESZIEKEN" gevestigd te Amerstoort

UITGIFTE van

nom. f. 7.500.000,- 7¼ pCt. 30-jarige obligaties 1967
in stukken van f 1000.- en f 500.- nom. aan toonder.

Ondergetekenden berichten, dat zij de inschrijving op bovengenoemde uitgifte openstellen op

woensdag 22 maart 1967

van des voormiddags 9 uur tot des namiddags 3 uur,
tot de koers van 100 pCt.

bij hun kantoren te Amsterdam, Rotterdam, 's-Gravenhage, Utrecht en Amersfoort, voor zover aldaar gevestigd; op de voorwaarden van het prospectus d.d. 14 maart 1967

Aflossing geschiedt à pari in 20 jaarlijkse termijnen, waarvan de eerste vervalt op 15 april 1978.

Vervroegde gehele of gedeeltelijke aflossing is uitsluitend toegestaan op 15 april van elk jaar, voor de eerste maal op 15 april 1978, en wel in de jaren 1978 t/m 1982 à 101½%, in de jaren 1983 t/m 1987 à 101% en daarna à 100½%.

Prospectussen en inschrijvingsbiljetten alsmede in beperkte mate exemplaren van de statuten en het jaarverslag over 1966 van de Vereniging „Nederlandsche Hervormde Stichtingen voor Zenuw- en Geesteszieken" zijn bij de kantoren van inschrijving verkrijgbaar.

Amsterdam/Utrecht, 14 maart 1967

**AMSTERDAM-ROTTERDAM BANK N.V.
CREDIET- EN EFFECTENBANK N.V.
INGWERSEN & CO.**