



De „nullijn”

De „nullijn” is geen geheime telefoonlijn, die dient ter verbinding van de partners in het loon- en prijs-overleg, maar een nieuwe term van het afgetreden kabinet-Biesheuvel, waarmee wordt aangegeven dat er voor de Nederlandse werknemers geen ruimte voor een reële loonstijging is. Door geen reële loonsverhogingen toe te laten, kan de reële stijging van het nationale inkomen grotendeels ten bate van de collectieve voorzieningen worden aangewend. Deze „nullijn” is het zoveelste resultaat van de langdurige discussies over de terugdringing van de loon- en prijsstijging tot een „aanvaardbaar niveau”.

Eind vorig jaar leek het erop dat de basis voor de afremming van de loon- en prijsstijging was gelegd, toen de Sociaal-Economische Raad zich verenigde met het Rapport van de Commissie Economische Deskundigen over het sociaal-economische beleid. Deze commissie deed de suggestie de loonmatiging over drie jaar te verdelen, waardoor in 1975 een nominale loonstijging van 8% en een daarbij behorende prijsstijging van 3 à 4% kunnen worden gerealiseerd. Het Centraal Planbureau verwerkte in zijn middellange-termijnperspectieven de suggesties van de „wijze SER-mannen”¹⁾; indien de loonmatiging slaagt, zullen in de periode tot en met 1975 de prijsstijgingen minder groot zijn bij een betrekkelijk matige groei van de produktie en een bescheiden uitbreiding van de werkgelegenheid, aldus het CPB.

Het ontstaan van de term „nullijn” maakt duidelijk dat de regering-Biesheuvel er in principe voor voelde meer te matigen dan de Commissie Economische Deskundigen, die tot en met 1975 een jaarlijkse reële contractloonstijging van 1% voorstelde, waardoor het reële vrij beschikbare inkomen, mede door incidentele loonstijgingen, toch nog met 2,5% per jaar zou kunnen stijgen.

De „nullijn” is omgeven door een waas van verwarring. Uit de commentaren van de afgetreden DS'70-ministers en van de VVD-fractieleider Wiegel werd vermoed dat de regering-Biesheuvel het bedrijfsleven ertoe wilde bewegen, door middel van het sociale

overleg, en als dat niet lukte, door middel van een regeringsmaatregel, genoeg te nemen met een constant blijvend reëel loon in 1973. Later zwakte de heer Wiegel zijn woorden enigszins af, terwijl minister Boersma in *Ruimzicht* van 24 juli jl. nota bene verkondigde, dat de regering geen definitieve beslissingen over het loon- en prijsbeleid heeft genomen en dat reële loonstijgingen in 1978 niet uitgesloten zijn. Door zijn woordkeuze is minister Boersma echter vaag, want dat de regering geen *definitieve* beslissingen had genomen, was al bekend, en dat, ondanks de „nullijn”, incidentele loonstijgingen tot reële loonstijgingen leiden, was ook bekend. Het is te hopen dat minister Boersma de vakbeweging niet blij heeft gemaakt met een dode mus.

De „nullijn” is niet alleen omgeven door een waas van verwarring, zij is ook een zeer onduidelijke term. Waarom heeft men het over „nullijn” en niet over „nulpunt”? Misschien omdat de „nullijn” de loonstijging niet tot het absolute nulpunt terugbrengt, als gevolg van de hierboven genoemde incidentele loonstijgingen, die men moeilijk in de hand kan houden, en als gevolg van een nominale loonstijging. Bovendien is een jaarlijkse reële loonstijging van 0% een gemiddelde, dat betrekking heeft op verschillende bedrijfstakken en op vele werknemers. Voegt men hier nog de factoren bij die het verschil veroorzaken tussen de stijging van de nominale loonsom per werknemer (12% in 1972) en de stijging van het reële vrij beschikbare inkomen (4% in 1972), dan zie ik bij de loononderhandelingen volgend jaar grote moeilijkheden ontstaan, indien de „nullijn” wordt toegepast. Er zijn vaker loonconflicten geweest over een nominale loonstijging nadat een reële loonstijging was overeengekomen.

L.H.

¹⁾ *Centraal economisch plan*, Den Haag, 1972, blz. 150 t/m 162.

Inhoud

De „nullijn”	721
<i>Drs. P. A. de Ruiter:</i> Cassandra?	723
<i>Dr. P. M. van Nieuwenhuizen:</i> De zelfstandige ondernemers in de detailhandel; gegevens over de laatste jaren; verwachtingen voor 1972	724
<i>Drs. J. A. van der Heijden:</i> Internationale monetaire verhoudingen in de branding	727
Mededelingen	731
Toets op taak Subsidies en betaald voetbal, door <i>Drs. H. M. van de Kar</i>	732
Belgische kroniek De verruiming van de EG voor de Belgische industrie vooral een Britse zaak, door <i>L. Gielens</i>	733
Oost-Europa kroniek Hongarije anno 1972, door <i>Drs. R. Wetsteyn</i>	735
Fisconomie Domestic International Sales Corporation; Amerikaanse fiscus en export, door <i>Mr. H. M. van der Schroeff</i>	737
Ontvangen publikaties	740

Onderzoek

is nodig. Het NEI heeft zich daarop sinds 1929 gericht. Naast het pure onderzoekwerk houdt het zich bezig met het uitvoeren van opdrachten van overheden en bedrijfsleven in binnen- en buitenland. Het heeft thans ervaring op vele gebieden, in een spreiding over 50 landen. Er heeft in die periode een specialisatie plaatsgevonden, maar door de samenwerking in teams van economen, econometristen, wiskundigen, sociologen, sociaal-geografen, stedenbouwkundig ingenieurs en civiel-ingenieurs wordt een brede aanpak van de problemen gewaarborgd.

Weekblad van de Stichting Het Nederlands Economisch Instituut

Redactie

Commissie van redactie: H. C. Bos, R. Iwema, L. H. Klaassen, H. W. Lambers, P. J. Montagne, J. H. P. Paelinck, A. de Wit.
Redacteur-secretaris: L. Hoffman.

Adres: Burgemeester Oudlaan 50, Rotterdam-3016; kopij voor de redactie: postbus 4224.

Tel. (010) 14 55 11, toestel 3701.

Bij adreswijziging s.v.p. steeds adresbandje meesturen.

Kopij voor de redactie: in tweevoud, getypt, dubbele regelafstand, brede marge.

Abonnementsprijs: f 72,80 per jaar. studenten f 46,80, franco per post voor Nederland, België, Luxemburg, overzeese rijkdelen (zeepost).

Prijs van dit nummer: f 2,00.

Abonnementen kunnen ingaan op elke gewenste datum, maar slechts worden beëindigd per ultimo van een kalenderjaar.

Betaling: giro 8408; Bank Mees & Hope NV, Rotterdam; Banque de Commerce, Koninklijk plein 6, Brussel, postcheque-rekening 260.34.

Advertenties: N. V. Koninklijke Drukkerijen Roelants - Schiedam, Lange Haven 141, Schiedam, tel. (010) 26 02 60, toestel 908.

Stichting

Het Nederlands Economisch Instituut

Adres: Burgemeester Oudlaan 50, Rotterdam-3016; tel. (010) 14 55 11.

Onderzoekafdelingen:

Balanced International Growth

Bedrijfs-Economisch Onderzoek

Economisch-Sociologisch Onderzoek

Economisch-Technisch Onderzoek

Industriële Vestigingspatronen

Macro-Economisch Onderzoek

Projectstudies Ontwikkelingslanden

Regionaal Onderzoek

Statistisch-Mathematisch Onderzoek

Transport-Economisch Onderzoek

Cassandra?

Als wij niet oppassen kan binnen afzienbare tijd geheel Nederland tot ontwikkelingsgebied worden verklaard. Daar kijkt de lezer natuurlijk van op; staat het er economisch zo slecht voor met ons? De persoon van de schrijver geeft deze woorden in ieder geval enig gezag. De directeur van het Havenbedrijf van de gemeente Rotterdam, Ir. F. Posthuma, is het die deze donkere profetie verwoordt. In zijn eigen kwartaaluitgave *Rotterdam-Europoort-Delta* nog wel (1972, nr. 2). Onder de titel „Arrivé. Subsidie- en belastingregelingen in Nederland, Duitsland en België” grijpt hij een antwoord van minister Langman op schriftelijke vragen van Tweede-Kamerleden aan om zich af te zetten tegen „het ondernemingsklimaat in Nederland”.

Een veelbesproken onderwerp, dat Nederlandse ondernemingsklimaat. Niet alleen aan bittertafels. Ook menige periodiek, organisatie of vereniging die zich ten doel stelt het ondernemen in Nederland te bevorderen, laat zich daar bij tijd en wijle in gespierde bewoordingen over uit. De conclusie is onveranderd hetzelfde: het is maar zo-zo met het ondernemingsklimaat in Nederland.

Wat echter altijd opvalt in die commentaren, en ook nu weer in de cri de coeur van de heer Posthuma, is dat ze zo weinig exact, zo weinig absoluut zijn. De conclusies zijn altijd tentatief, maar vooral relatief. Het ondernemingsklimaat blijkt bij nader inzien niet slecht te zijn in Nederland, nee: het is beter in andere landen. En dat „beter” baseert men dan, ook weer in dit geval, op het feit dat nationale, regionale of lokale overheden elders belangrijke investeringspremies geven, grond voor een grijpstuiver weggeven, goedkoop energie leveren enz., alles om grote industrieën aan te trekken. Nederland doet dat niet, althans niet in hogere mate dan de EG-regels toelaten.

En daarom verklaart de heer Posthuma op Nederland het gezegde van toepassing „Al te goed is buurmans gek”. En passant koppelt hij die houding dan nog even aan „de huidige negatieve reacties m.b.t. een



voortschrijdende industrialisatie” alsmede „de schrikreacties, welke de Club van Rome heeft teweeggebracht”, en tenslotte „de invoering van een investeringsbelasting in het Westen des lands”. Voldoende redenen voor de heer Posthuma om tot de conclusie te geraken dat „het ongenueanceerde handhaven van vermelde negatieve reacties ertoe zal bijdragen dat binnen afzienbare tijd geheel Nederland tot ontwikkelingsgebied kan worden verklaard”.

We zouden ons al te gemakkelijk van deze profetie afmaken, wanneer we zouden stellen dat dergelijke geluiden al vele jaren te beluisteren zijn, resp. dat reeds geruime tijd omringende landen het niet al te nauw nemen met de voorschriften van de EG ten aanzien van steunmaatregelen en doorgaan met het nemen van concurrentievervalsende maatregelen, maar dat niettemin Nederland als geheel en Zuidwest-Nederland in het bijzonder al die jaren niet te mopperen hebben gehad over de daadwerkelijke belangstelling van het internationale bedrijfsleven. Als de heer Posthuma gelijk heeft moet het kennelijk masochisme zijn geweest, dat doorgaans toch zo rationeel handelende internationale industrieën heeft gedreven om dat slechte ondernemingsklimaat in Nederland metterdaad te trotseren.

Eveneens zouden we de voorspelling van de heer Posthuma onrecht aandoen, wanneer we zouden aanvoeren dat nooit is aangetoond dat subsidiëring van kostencomponenten als grond en energie in een belangrijk aantal gevallen de beslissing ten aanzien van de vestigingsplaatskeuze ten gunste van de subsidieerders deed uitvallen. Een recent onderzoek

van het Openbaar Lichaam Rijnmond over de factoren, die van invloed zijn op de vestigingsplaatskeuze, heeft bijv. uitgewezen dat grond- en energiekosten in het totaal van de afweging der pro's en contra's van een bepaalde vestigingsplaats een zeer marginale rol spelen. Marginaal, d.w.z. dat zij in marginale omstandigheden niettemin toch een doorslaggevend rol kunnen spelen. Maar is de ervaring met de investeringspremieregeling in de achterblijvende regio's toch ook niet dat daarmee niet altijd de structureel meest sterke industrieën worden aangetrokken en dat economische handhaving van sommige van deze bedrijven staat en valt met continuering van een dergelijke regeling? M.a.w. dat subsidiëring kan leiden tot het aantrekken van onder normale omstandigheden sub-marginale bedrijven?

En helemaal ongenueanceerd zou het natuurlijk zijn wanneer we ons zouden verlaten op een bewijs uit het ongerijmde. Namelijk wanneer we zouden stellen, dat als ons land inderdaad in belangrijke mate de negatieve gevolgen van deze buitenlandse concurrentievervalsing zou gaan ondervinden, ongetwijfeld retorsie maatregelen zouden worden genomen (zoals bijvoorbeeld ten aanzien van de zeescheepvaart wél een dergelijk wetsontwerp ter tafel ligt). Kennelijk is het dus op dit moment niet zo bar gesteld met ons zeehaven- en industriebeleid als de heer Posthuma wel voorgeeft. De structurele ontwikkeling in Rijnmond is daar het levend bewijs van, zoals de heer Posthuma toch zou moeten weten.

Vele haviken zijn duiven geworden. Velen hebben langzamerhand ingezien dat (zeehaven)industriële expansie geen doel in zichzelf is. De 2000+-filosofie is passé. Het „paarse boek” van de Rijksplanologische Commissie (1971) is bescheidener; constateert bijv. heel nuchter: „Overigens blijkt ook uit een oogpunt van werkgelegenheid in dat deel van het land (d.w.z. Zuidwest-Nederland, dR) aan uitbreiding van de zeehavenindustrieën ook geen behoefte te bestaan” (blz. 125). Moge een dergelijke nuchterheid ook de heer Posthuma deelachtig worden.

De zelfstandige ondernemers in de detailhandel

Gegevens over de laatste jaren; verwachtingen voor 1972

DR. P. M. VAN NIEUWENHUYZEN*

De afzwakking van de economische groei heeft uiteraard ook haar stempel gedrukt op de gang van zaken in de detailhandel en uiteraard ook op die in de kleine en middelgrote bedrijven. Gegeven de aard van de exploitatie hebben de detailhandelsbedrijven slechts geringe mogelijkheden om, door middel van technologische verbeteringen, kostenbesparende werkmethoden toe te passen. De sterke stijgingen van de loonkosten der laatste jaren konden dan ook slechts ten dele worden opgevangen door verbetering van de arbeidsproductiviteit. Bovendien wordt het deel van de toenemende koopkracht, dat via de detailhandel wordt besteed, geleidelijk aan geringer.

Verhoging van de procentuele bruto-marge ter compensatie van gestegen kosten is in het algemeen slechts in redelijke mate mogelijk, voor die artikelen waarvoor de inkomenselasticiteit gunstig is, hetgeen echter slechts voor een betrekkelijk klein deel van het gehele detailhandelsassortiment het geval is. Verlaging van de kosten, in verhouding tot de omzet, kan bereikt worden door verhoging van de omzet, zomede door vermindering van het dienstenpakket dat de consument wordt aangeboden.

Deze, en nog andere factoren, zijn in belangrijke mate oorzaak van het proces van schaalvergroting dat zich in de detailhandel heeft voorgedaan. Het aantal detailhandelsvestigingen is dan ook, bij toegenomen bevolking en bij sterk toegenomen koopkracht, sinds het begin der jaren zestig jaarlijks afgenomen; over de laatste vijf jaar bedroeg deze vermindering voor de gehele detailhandel ongeveer 10%.

In de sector levensmiddelen, waarvoor de inkomenselasticiteit op een laag niveau ligt en nog steeds daalt, heeft het proces van schaalvergroting zich al gedurende ruim 20 jaar voorgedaan en bovendien in nog sterkere mate. Het zijn uiteraard vooral de kleine bedrijven, met een omzet die geen rendabele exploitatie mogelijk maakt, die hun bestaan hebben beëindigd.

In onderstaand overzicht van de gang van zaken gedurende de laatste jaren wordt eerst een globaal beeld gegeven van het verloop van de netto-winst voor het midden- en kleinbedrijf in de detailhandel als geheel. Vervolgens zal iets worden gezegd over het verloop van de bedrijfsresultaten in enkele branches. Daarna zal aandacht worden besteed aan enkele recente veranderingen in het detailhandelsapparaat welke nauw verband houden met de geschetste situatie. Tot slot wordt een indruk gegeven omtrent de verwachtingen voor 1972.

Macro-economische gegevens over het verloop van de netto-winst

Omtrent de jaarlijkse procentuele stijging van de netto-winst voor de *zelfstandige winkeliers in de detailhandel* als geheel wordt door het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM) elk jaar een raming gemaakt. Alvorens op de uitkomsten van de ramingen voor de laatste jaren in te gaan is het nuttig in het kort een beeld te geven van de tendens dien-aangaande over een langere periode. Daartoe kunnen enkele uitspraken worden aangehaald uit een tweetal artikelen in dit blad ¹⁾.

In het eerste artikel is opgemerkt dat de procentuele stijging van de netto-winsten voor de onderzochte detailhandelsbranches in totaal ²⁾ als gemiddelde voor de periode 1954-1962 groter is geweest dan die van de loonsom per werknemer. Voor 1964, zo werd gesteld, zal de procentuele stijging van de netto-winst (geraamd op 12%) geringer zijn geweest dan die van de loonsom per werknemer (16%).

In het tweede artikel wordt geconcludeerd dat de jaarlijkse procentuele stijging van de netto-winst voor het totaal der zelfstandige winkeliers als gemiddelde voor de jaren 1963 t/m 1965 (9 à 10%), iets lager zal zijn geweest dan die van de loonsom (11,5%). Voor 1966 werd de toeneming van de netto-winst aanzienlijk lager geraamd en voor 1967 enkele procenten lager, terwijl voor 1968 een ongeveer gelijke procentuele stijging als die van de loonsom werd verwacht.

De gegevens over de laatste jaren staan vermeld in de tabel. In de eerste plaats vallen de verschillen op tussen de gegevens van de jaren 1969 en 1970. De zeer ongunstige situatie in 1969 moet voor een deel worden toegeschreven aan het invoeren van de BTW met ingang van dat jaar. De sterke stijging van de waarde

* De auteur is directeur van het Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf.

¹⁾ P. M. van Nieuwenhuyzen, Het midden- en kleinbedrijf in de detailhandel onder invloed van de sterke loonsverhoging, *ESB*, 16 juni 1965. De zelfstandige ondernemers in de detailhandel, *ESB*, 13 maart 1968.

²⁾ Bedoeld worden de branches, waarvoor door het CBS de gemiddelde zogenaamde kerninkomens van de belastingplichtigen zijn opgenomen in de *Maandstatistiek van het Financieewezen*, april 1960, augustus 1962, juli 1963 en februari 1965.

Kerngegevens midden- en kleinbedrijf in de detailhandel a)

	1960 t/m 1968	1969	1970	1971	1972
	gemiddelde jaarlijkse mutatie in %	mutaties t.o.v. voorafgaand jaar in %			
omzet: waarde	7,5	6,5	11,5	10	10
prijs	3	6	3,5	6,5	6
volume	4,5	0,5	8	3	4
bruto-marge: waarde	7,5	14	12,5	11,5	11
overig inkomen per zelfstandige ondernemer b) ..	6,5	2,5	12	9,5	9
loonsom per werknemer in bedrijven	9,5	11,5	12	13,5	12

a) Gegevens ontleend aan de publikatie (ter perse) van het EIM, *Het midden- en kleinbedrijf 1971-1972*.

b) Dit is in grote lijnen vergelijkbaar met de fiscale netto-winst; deze laatste omvat de som van het inkomen van de ondernemer uit arbeid in het bedrijf, de beloning van medewerkende gezinsleden en de rente van het *eigen* geïnvesteerde vermogen.

der bruto-marge moet worden toegeschreven aan de prijsstijging, die daarvan het gevolg was. Aan de zeer geringe stijging van de volume-omzet waren extra aankopen aan het einde van 1968 voorafgegaan; het jaar 1970 geeft een herstel van de volume-omzet te zien. De stijging van het overige inkomen per zelfstandige ondernemer (netto-winst) met 2,5% was dan ook aanzienlijk geringer dan de vergroting van de loonsom per werknemer in bedrijven (11,5%). Het herstel in 1970 komt tot uiting in een gelijke stijging van beide genoemde grootheden (12%).

De uitkomsten van de jaren 1971 en 1972 vertonen een gelijk beeld. De geraamde toeneming van de netto-winst ligt in beide jaren beduidend lager dan die van de loonsom per werknemer in bedrijven. Ten aanzien van de raming voor 1971 en 1972 zij opgemerkt dat deze zijn ontleend aan de nieuwste raming van het EIM, waarvan de resultaten binnenkort zullen verschijnen in de vermelde publikatie. Deze raming is gebaseerd op recente gegevens van het Centraal Planbureau. Laatstbedoelde gegevens vertonen een enigszins gunstiger beeld dan die welke in de *Macro-economische verkenning* van het CPB in het najaar zijn gepubliceerd. Dientengevolge is ook de in de tabel vermelde procentuele stijging van de netto-winst hoger dan aan het einde van het vorig jaar door het EIM was geraamd³⁾.

Het verloop van de bedrijfsresultaten in enkele branches

Uit de waarneming van de bedrijfsresultaten bij bedrijven in de afzonderlijke branches komen meer gedetailleerde gegevens naar voren dan de vorenvermelde macro-economische. Behalve het verloop van de hoogte der kosten — zowel van het totaal als van de onderscheiden rubrieken — wordt ook een zuiverder maatstaf voor de winstgevendheid verkregen te weten het ondernemersinkomen en het economisch resultaat (= ondernemersinkomen verminderd met het gewaardeerde loon van de ondernemer).

Van alle branches, waarvan over 1969 en/of 1970 de bedrijfsresultaten zijn onderzocht, was de stijging van het ondernemersinkomen in vergelijking met dat in één der voorafgaande jaren geringer, resp. veel geringer dan de toeneming van de loonsom per werknemer in bedrijven. Dit gold voor de navolgende branches: kruideniers, detailhandel in melk en melkproducten, dranken, meubelen, gespecialiseerde textielzaken, kantoorboekhandel. Ook het verloop van het economische resultaat (zowel absoluut als uitgedrukt in een percentage van de omzet) vertoont het beeld van rela-

tieve achteruitgang. Dit laatste gold vooral voor de genoemde branches in de sector van de duurzame gebruiksgoederen.

Enkele recente veranderingen in het detailhandelsapparaat

Het is een bekend verschijnsel dat in de detailhandel voortdurend nieuwe detailhandelsvormen en, daarmee gepaard gaande, nieuwe winkeltypen ontstaan. Aan dit verschijnsel en aan de oorzaken daarvan zijn vele beschouwingen gewijd. In het kader van dit artikel wordt volstaan met aandacht te schenken aan enkele van die recente veranderingen, welke nauw verband houden met de sterke stijgingen van de kosten gedurende de laatste jaren.

Zoals reeds is opgemerkt leent de aard van het detailhandelsbedrijf zich slechts in geringe mate om zodanige veranderingen aan te brengen in de wijze van exploitatie, dat daarmee kostenbesparende werkmethoden kunnen worden bereikt. Het ligt voor de hand dat vooral moet worden gezocht naar een wijze van bedrijfsuitoefening waarbij de arbeidskosten in verhouding tot de omzet geringer worden. Dit laatste is veelal mogelijk door schaalvergroting en vooral ook door vermindering van het dienstbetoon. Het wekt dan ook geen verwondering dat vooral de laatste jaren ontwikkelingen vallen waar te nemen waarbij de kenmerken van schaalvergroting van de bedrijfseenheden (winkels) en van de ondernemingen (ontstaan resp. uitbreiding van het aantal filialen per onderneming) gepaard gaan met vermindering van de te verlenen service. De distributie onder deze omstandigheden wordt doorgaans aangeduid als massadistributie. Daarbij kan het systeem van lage kosten en lage prijzen in verschillende intensiteit worden toegepast.

De massadistributie heeft voornamelijk toepassing gevonden bij de verkoop van artikelen voor dagelijkse levensbehoeften. Echter is ook een steeds toenemend aantal duurzame gebruiksgoederen in aanmerking gekomen voor een of andere vorm van massadistributie, aangezien een belangrijk aantal dezer artikelen, dat voorheen een luxe-karakter had, ten gevolge van de sterk gestegen koopkracht min of meer „probleemloos” bij de aankoop is geworden.

De schaalvergroting heeft zich *in sterke mate* voorgedaan in de levensmiddelenbranche, met name in de detailhandel met een algemeen levensmiddelenassorti-

³⁾ EIM, *Economische verkenning midden- en kleinbedrijf 1971-1972*.

ment (kruideniersbranche). De zelfbedieningswinkels waren, naar hun aard, groter dan de bedieningswinkels. Daarna zijn de supermarkten ontstaan, vervolgens de hypermarkten, waarvan een groot deel met een discountkarakter, de zogenaamde *verbruikersmarkten*, (voornamelijk ontstaan in de jaren 1968 t/m 1970).

De nieuwste ontwikkeling is die van de *zelfbedieningswinkels*. Deze laatste ontstaan zowel vanuit de ondernemingen in de levensmiddelenbranche als vanuit warenhuisconcerns. Maken bij de verbruikersmarkten de levensmiddelen het grootste deel van de omzet uit, bij de zelfbedieningswinkels geldt dit juist voor de niet-levensmiddelen.

De noodzaak van schaalvergroting in de sector van de dagelijkse levensbehoeften wordt mede veroorzaakt door de omstandigheid dat de relatief geringe inkomenselasticiteit voor een groot deel dezer artikelen, gepaard gaande met een reeds vele jaren bestaande scherpe prijsconcurrentie in deze sector, het niet of althans slechts zeer ten dele mogelijk maakt om stijgende kosten mede op te vangen door verhoging van de bruto-marge.

In de detailhandel in levensmiddelen met een algemeen assortiment (kruideniersbranche) is de schaalvergroting wel zeer indicatief. Lag de *kritische omzet* (kostendekkings-punt) in 1959 bij ruim f. 100.000, in 1970 bedroeg deze omstreeks f. 500.000. Laatstgenoemde omzet correspondeert met een gemiddelde personeelssterkte van vijf volledig werkzame personen.

Ook de *sterke toeneming van de gemiddelde omzet, in constante prijzen, per onderneming*⁴⁾ in de kruideniersbranche is veelzeggend. Deze lag in 1968 bijna 3,5 maal zo hoog als in 1950; in de detailhandel als geheel ruim 2,5.

Het proces van schaalvergroting heeft zich niet alleen bij de grote ondernemingen voorgedaan, doch evenzeer bij het midden- en kleinbedrijf. Heel veel kleine bedrijven hebben de laatste 20-25 jaar de exploitatie beëindigd; hoewel daarnaast vele kleine en middelgrote bedrijven zijn gegroeid resp. verder zijn uitgegroeid, is toch het *aandeel van het midden- en kleinbedrijf* in de totale omzet in detailhandelsondernemingen in de loop der jaren gedaald. Volgens een raming van het EIM⁵⁾ bedroeg dit aandeel in 1950 77,5%, in 1960 76%, in 1965 75% en in 1970 70,5%. De daling heeft zich in laatstgenoemde periode van 5 jaar in sterke mate voltrokken, doch in 1971 en 1972 lijkt het aandeel iets te zijn gestegen.

Relatief veel grote en zeer grote eenheden in nieuwe winkelcentra (vooral in de grootste dezer) zijn mede oorzaak van de terreinwinst van het grootwinkelbedrijf. Massadistributie is uiteraard niet de enige methode om stijgende kosten op te vangen. Bij *specialisatie* met een klein doch diep assortiment kunnen, vooral voor artikelen met een hoge inkomenselasticiteit, de verhogingen van kosten voor een belangrijk deel worden opgevangen door een adequate verhoging van de bruto-marge. Het ontstaan van nieuwe vormen of uitbreiding van reeds eerder bestaande vormen van kleine speciaalzaken (kledingboetieks, notenbars, winkels voor diëetvoeding e.d.) is in dit verband tekenend. Zij zijn kenmerkend voor de service-distributie.

De groter geworden onzekerheid om, onder de heersende scherpe concurrentie, zich een behoorlijk inkomen te kunnen verwerven bij het stichten van een bedrijf, heeft tot de recente ontwikkeling van *franchising* geleid. De zelfstandige winkeliers doen bij een van

de vele vormen van franchising afstand van een zekere mate van hun zelfstandigheid, ten einde zich te kunnen voegen in de „formule” van de franchise-gevende onderneming. Dit in de verwachting dat de voorgescreven toepassing van de „know-how” en het gebruikmaken van de goede naam dezer onderneming voor de franchise-nemer in zekere mate garantie biedt voor een redelijk en stabiel inkomen.

De recente ontwikkelingen hebben zich uiteraard niet alleen voorgedaan in het midden- en kleinbedrijf, doch evenzeer bij het *grootwinkelbedrijf*. Een aanwijzing van moeilijkheden die zich ook bij laatstbedoelde categorie voordoen is de verslechtering in de bedrijfsresultaten bij enkele bekende grote ondernemingen. Opvallend is hier het groot aantal fusies in de laatste jaren.

Verwachtingen voor 1972

Aan het einde van het vorig jaar waren de verwachtingen voor het nieuwe jaar in het algemeen uitgesproken somber. Recente uitspraken klinken minder pessimistisch. De raming voor een bedrijfstak als geheel, van veranderingen in de opbrengsten in geld en volume, van de procentuele bruto-marge, van het verloop van de kosten en uiteindelijk van de te verwachten netto-winst is voor een jaar, dat nog slechts ten dele is voltooid en waarvan de situatie nog wordt gekenmerkt door onzekerheden, geen eenvoudige opgave. De raming achteraf zal leren in hoeverre de thans bekende cijfers de realiteit juist hebben weergegeven. Grote verschillen zijn dienaangaande m.i. niet te verwachten. Een situatie die in grote mate zal overeenkomen met die in 1971 lijkt alleszins aannemelijk.

Wel moet worden opgemerkt dat het geschetste totaalbeeld tekort doet aan de vele en grote verschillen die zich binnen deze bedrijfstak voordoen. Grote verschillen in bedrijfsresultaten (en in het verloop daarvan) doen zich voor tussen de onderscheiden branches en binnen elk dezer. Dit laatste niet alleen als gevolg van verschillen in bedrijfsgrootte, doch ook ten gevolge van verschillen in de hoedanigheid van het vestigingspunt en in samenstelling en kwaliteit van het assortiment en uiteraard ook door de belangrijke verschillen in de bekwaamheid van de ondernemers.

Het zijn deze grote onderlinge verschillen binnen het bestand van de kleine en middelgrote detailhandelsbedrijven die onder de geenszins rooskleurige huidige omstandigheden niettemin bij een niet onbelangrijk deel van de zelfstandige detaillisten nog een gunstige ontwikkeling in de bedrijfsresultaten te zien zal geven.

Het is typerend voor de zelfstandige ondernemers dat een deel van hen, ook onder de druk van slechter geworden omstandigheden, nog redelijk goede kansen blijft behouden. Voor velen zijn echter, mede door de daadkracht en het inzicht van hun economisch sterkere collega's en voorts door de concurrentie van de grote ondernemingen, de vooruitzichten somber te noemen.

P. M. van Nieuwenhuyzen

⁴⁾ P. M. van Nieuwenhuyzen, *Concentratie in de detailhandel in levensmiddelen, in het bijzonder in de kruideniersbranche*, blz. 70 en 74.

⁵⁾ *Het midden- en kleinbedrijf 1970/1971*, tabel 20.

Internationale monetaire verhoudingen in de branding

DRS. J. A. VAN DER HEIJDEN*

Na lang en moeizaam onderhandelen is de ernstige crisis onder het „Bretton-Woods“-systeem in december van het vorig jaar uiteindelijk toch nog tot een oplossing gebracht. Afgezien van enkele tussenliggende mini-crisissen kan men met het oplopen der jaren een toenemende hevigheid, een steeds langere duur en een toename van het aantal erbij betrokken landen waarnemen.

De stilte na de storm in 1971 doet vermoeden dat de politici zich met andere (ont)spanning zijn gaan bezighouden, zonder te pogen tot fundamentele veranderingen van de stormwering te komen. Hoe broos deze is blijkt weer uit het uitvaardigen van nieuwe krachtige stormwaarschuwingen na het wat aanwakkeren van de wind uit de sterling- en lire-hoek, hetgeen de speculatieve wicken natuurlijk nog sneller deed draaien. Gevreesd moet dan ook worden dat, als een nieuwe grote crisis zich aandient, opnieuw in paniek naar alle delen der wereld en terug zal worden gereisd om via moeizame onderhandelingen tot een oplossing te geraken, die het minste prestigeverlies met zich brengt. Mocht de correlatie tussen de toename van het jaar en de lengte, omvang en hevigheid van de crisis voldoende positief zijn, dan moet op den duur een aaneenschakeling van crisissen worden verwacht, waarvan de gevolgen voor de samenleving in economisch opzicht bedroevend zullen zijn. Het is dan ook vooral om deze laatste reden, dat wij ons nu serieus zullen moeten bezinnen op de gewenste ordening van het internationale bestel.

In dit artikel zou ik een poging willen doen de tendensen op te sporen, die tijdens meer dan 25 jaar leven en werken, onder het systeem van Bretton-Woods naar voren zijn gekomen, om zodoende iets te kunnen zeggen over de mogelijke oplossingen.

Vaste en flexibele koersen

In *ESB* van 19 januari jl. schrijft Prof. Reitsma, dat hij vaste wisselkoersen prefereert boven „dirty floating”, omdat bij vaste wisselkoersen minder kans op manipulatie is. Dat is in principe juist, maar gezien de huidige praktijk van „vaste” koersen is het de vraag in hoeverre „dirty floating” verschilt van het in verhouding tot het tijdsbestek veelvuldig wijzigen van de valutakoersen in perioden van onzekerheid en politieke touwtrekkerij. Het is naar mijn mening dan ook zaak de begrippen wat duidelijker te omlijnen. Ik zou willen onderscheiden: vaste, flexibele, hortende en glijdende koersen.

Over een systeem van vaste koersen zou ik slechts dan willen spreken als voor een langere periode zeker is, dat de koersen alleen binnen een tevoren bekendgemaakte spreidingsbreedte — die slechts markttechnisch bepaald is — kunnen variëren. Dit soort vaste koersen is uiterst bevorderlijk voor een bloeiende en ongestoorde internationale handel. Voorlopig lijkt dit systeem echter een utopische wens, daar voor het bereiken ervan zeer vergaande harmonisatie en coördinatie voor wat betreft de economische en economisch-sociale politiek der naties vereist is. Nadat aan deze voorwaarden voldaan is, zou het systeem van vaste koersen de juiste plaats kunnen innemen in het geheel van economische relaties, namelijk het gekozen instrument ter bereiking van vastgestelde doeleinden. Een dergelijk systeem lijkt overigens te meer verre toekomst, daar naast het ontbreken van een volledig geharmoniseerde economische politiek ook de samenstelling der internationale handel nog van dien aard is, dat sommige landen voordeel en andere landen nadeel zullen ondervinden van de nagestreefde algemene economische groei, voornamelijk als gevolg van afwijkende inkomenselasticiteiten voor de diverse exportpakketten. Koersveranderingen, zij het met een lage frequentie, zullen derhalve altijd noodzakelijk blijven, zolang deze situatie zich voordoet.

Ook de opmerking van Prof. Reitsma in bovengenoemd artikel, dat het goed functioneren van zwevende koersen nog nooit de kans gekregen heeft zich te bewijzen, is in principe waar, maar het heeft toch wel grote risico's het experiment maar eens aan te gaan. Gezien het nog zeer precaire en ruw sturend economische instrumentarium, en de gebrekkige kennis over de te verwachten effecten van een stelsel van vrij fluctuerende koersen, is het politiek niet haalbaar het er maar eens mee te proberen.

Hortende en glijdende koersen

Nu de uitersten niet haalbaar lijken op dit tijdstip, gaat de keus in grote lijnen in feite tussen hortende en glijdende koersen. In het systeem van *hortende koersen* moet eigenlijk een variant van het systeem van vaste koersen worden gezien. De onderlinge wisselkoersen liggen dan in principe vast, maar mogen

* De auteur is werkzaam bij Philips Industri og Handels Als te Kopenhagen.

van tijd tot tijd worden gewijzigd als een fundamenteel onevenwichtige ontwikkeling in een bepaald land daartoe aanleiding geeft.

Ruwweg mogen we zeggen, dat dit het „Bretton-Woods”-systeem is, zoals dat na de oorlog heeft gefunctioneerd. Aan het goed functioneren van dit systeem kunnen dezelfde voorwaarden worden gesteld als bij vaste koersen, zij het minder stringent. De economisch politieke doelstellingen en de te kiezen instrumenten moeten voor de handeldrijvende landen globaal overeenstemmen. Nu was dit na de oorlog tot het einde der jaren vijftig ook het geval. De hegemonie van de Verenigde Staten werd gecompenseerd door de uit noodzaak geboren wil van dit land haar teveel niet te gebruiken en in een zekere harmonie met de overige westerse landen aan het herstel te werken. Dit verklaart het redelijk werken van het systeem na de belangrijkste aanpassingen in 1948 en 1949. Omstreeks 1960 begon in deze situatie echter verandering te komen, daar de economisch politieke doelstellingen en de te gebruiken instrumenten niet meer globaal parallel liepen. Met name de criteria ten aanzien van inflatie, werkgelegenheid en inkomensverdeling gingen uit elkaar lopen, met als gevolg dat ook de wijze van toepassing van instrumenten als de monetaire, budgettaire en fiscale politiek, sterker van elkaar begonnen af te wijken. De inflatiepercenten gingen dan ook duidelijker uiteenlopen. Veelvuldiger voorkomende pariteitsveranderingen, omgeven door steeds langer en heviger wordende perioden van spanningen en onzekerheden, konden dan ook niet uitblijven.

Alhoewel er weinig bekend is over de resultaten van min of meer omvangrijke pariteitswijzigingen (zeg boven 5%) is het misschien toch goed er hier in het kort op in te gaan, daar dit bij de beoordeling van de hortende koersen wel van belang is. De schoksgewijs doorgevoerde wijzigingen hebben tot gevolg, dat er vrij plotseling een verandering wordt aangebracht in de heersende concurrentieverhoudingen. Deze verandering is echter niet definitief. Er wordt een proces op gang gebracht met onzekere uitkomsten. Afgezien van de te hanteren begeleidende politiek hangt het effect der wisselkoerswijziging van de volgende punten af.

• *De omvang.* Als deze te klein is, kan de export wel relatief goedkoper worden, maar niet voldoende, terwijl de import goedkoper blijft dan de concurrerende binnenlandse productie. Is het percentage te groot, dan kan dit aanleiding geven tot meerdere pariteitswijzigingen of tot beperking van het handels- en betalingsverkeer.

• *De relatieve grootte van de buitenlandse handel.* Iedere devaluatie heeft tot gevolg, dat het binnenlandse prijspeil stijgt en het exportprijspeil daalt. Is de buitenlandse handel klein in relatie tot het BNP, dan neemt het binnenlandse produkt nauwelijks in prijs toe. Bij bijna overal toegepaste expliciet of impliciet geïndexeerde loonsystemen, betekent dit dat de produktiekosten nauwelijks toe zullen nemen, zodat de exportprijzen met het oog daarop niet noemenswaardig behoeven te stijgen en de export dus het volle profijt kan trekken van de devaluatie, terwijl ook het binnenlandse produkt beter kan concurreren met de import. In het geval van een land met een in relatie tot het BNP vrij grote buitenlandse handel, zullen de gewenste gevolgen van de devaluatie of revaluatie veel sneller teniet worden gedaan. Een revaluatie of de-

valuatie in een land met een belangrijke sector buitenland zal dus een proces op gang brengen, dat een nieuwe re- c.q. devaluatie-situatie zal oproepen.

• *De samenstelling van de handel.* Voert een land veel grondstoffen voor de productie van exportartikelen in of importeert het een groot deel van voor de gezinsconsumptie belangrijke goederen, dan zal een devaluatie of revaluatie op den duur nauwelijks succes kunnen hebben. In het eerste geval wordt het effect op de export- resp. importvervangende productie snel tenietgedaan, in het tweede geval zal de prijsverandering betrekkelijk snel gecompenseerd worden door binnenlandse „prijsaanpassingen” (in het geval van een revaluatie kunnen deze bijv. plaatsvinden in de vorm van echte prijsverlagingen, verminderde prijsstijgingen of rendementverbetering, die latere prijsverhogingen kunnen voorkomen).

Op grond van het bovenstaande is het niet verwonderlijk, dat Duitsland al enkele keren heeft gerevalueerd, vooral ook als men de economisch-politieke stellingname van dit land mede in de beschouwingen trekt. De devaluatie van Engeland in 1967 en die van Frankrijk in 1969 waren waarschijnlijk mislukt als de uiterst sobere binnenlandse economische politiek en de omvangrijke buitenlandse hulp niet enkele stevige handen hadden geholpen. Het is ook om bovengenoemde redenen, dat de jongste koersveranderingen voor Duitsland en Japan waarschijnlijk tot nieuwe revaluaties zullen leiden en voor de Verenigde Staten succes kunnen opleveren voor wat de export betreft (na de bekende vertraging verbandhoudend met het verschil in prijselasticiteiten op korte en lange termijn). De complicerende factor in het geval van de Verenigde Staten is echter, dat juist Duitsland en Japan zo'n groot aandeel hebben in de Amerikaanse import. De jongste ontwikkelingen rond het pond, de lire en de Deense kroon lijken de vorenstaande relaties te bevestigen, zij het misschien niet op het verwachte tijdstip.

Het systeem van *glijdende koersen* moet eigenlijk worden gezien als een tussenvorm met eigenschappen van de flexibele en vaste koersen. De belangrijkste kenmerken van het systeem heb ik in *ESB* van 8 december jl. aangegeven, zodat ik hier misschien met de kernpunten mag volstaan. Deze zijn:

1. een maximale koersaanpassing per tijdsperiode (bijv. 1% per halfjaar);
2. een aan de maximale koersaanpassing gelijke fluctuatiebreedte naar beide zijden der „middenkoers”;
3. de mogelijkheid de goudprijs in dezelfde mate te veranderen;
4. grotere koersaanpassingen, mogelijk in geval van catastrofes of rampen.

In tegenstelling tot de flexibele koersen wordt de gewenste koersaanpassing over een wat langere termijn bereikt, terwijl er afhankelijk van de variant een duidelijker economisch-politieke stellingname van de monetaire autoriteiten mogelijk is. Het veel gehoorde verwijt, dat hierdoor manipulatie van de overheid dreigt, behoeft geen geldigheid te hebben, daar de wisselkoers een normaal instrument van economische politiek is. Dit wil echter wel zeggen, dat het geen object of element van nationale prestige mag worden. Aangezien de aanpassing bij glijdende koersen eerst over een wat langere termijn kan worden bereikt, zal de economische politiek internationaal meer gecoördi-

neerd moeten worden gevoerd dan bij flexibele koersen, maar minder strak dan bij vaste of hortende koersen.

De glijdende koersen hebben principieel uiteraard dezelfde nadelen als de hortende koersen, al gelden die minder absoluut. Bij ernstige verschillen in economische politiek zullen ook de glijdende koersen het niet kunnen houden. De bovenbeschreven aanpassingsvormen zullen zich echter veel geleidelijker voordoen. In het huidige sociaal-economische conflictmodel met geïndexeerde lonen en zover mogelijk doorgevoerde prijsaanpassingen is dit belangrijk, daar grote de- en revaluaties een spiraalproces in werking stellen. Geleidelijke aanpassingen hebben dit nadeel minder en kunnen bovendien beter worden aanvaard. De uitwerking op de betalingsbalanspositie zal zodoende sneller merkbaar kunnen worden. Het is dan ook goed mogelijk, dat op deze wijze de totale koersaanpassing kleiner zal zijn dan bij onregelmatige en grote veranderingen. Een nadeel van glijdende koersen kan echter zijn, dat de geleidelijkheid afbreuk zal doen aan de gewenste effecten. Onderzoek is hier zeker vereist. Op dit moment geloof ik echter, dat het verminderen van de spiraalbeweging het effect van een koersaanpassing over een langere periode uitgesmeerd groter kan doen zijn dan dat van een gelijke of grotere aanpassing, die meer schoksgewijs wordt doorgevoerd. Niet vergeten mag worden, dat de geleidelijke koersveranderingen misschien geen direct effect laten zien, maar wel de reserves in de economie vergroten en als zodanig hetzelfde effect kunnen hebben als bijv. het geleidelijk afbreken van handelsbarrières.

Een groot voordeel van de glijdende koersen acht ik, dat deze beter in staat zijn de onrust en speculaties tegen te gaan. De speculaties bij vaste, hortende en flexibele koersen kunnen koerswijzigingen versnellen of vergroten. Bij glijdende koersen is speculatie in principe nauwelijks mogelijk, daar tevoren bekend is dat de koersen met een bepaald maximum mogen stijgen en dan nog geleidelijk gedurende de tijdsperiode. Slechts kleine interest-verschillen kunnen dan de speculaties al bijna volledig ontmoedigen.

Blokvorming

Het is duidelijk, dat economische blokvorming consequenties heeft voor de oplossing van internationale monetaire problemen. Enerzijds wordt het bereiken van resultaten gemakkelijker gemaakt daar er minder directe onderhandelaars zijn en de onderhandelingsruimte groter wordt, dit laatste ten gevolge van het feit dat er meer produktgroepen zijn, waarover bij onderhandelingen over de gerelateerde handelsproblemen kan worden gesproken. Anderzijds wordt het bereiken van een „blokstandpunt” bemoeilijkt door vaak harde interne onderhandelingen, vooral ook aangezien de regionale economische politiek binnen het blok veelal nog niet voldoende ontwikkeld is om de onvermijdelijke consequenties van tamelijk algemene maatregelen als valutaherzieningen voor zwakke regio's en sectoren op te kunnen vangen. Zo was de Frans-Duitse controversie bij de oplossing van de crisis in 1971 een duidelijk vertragende factor, die waarschijnlijk minder gewicht zou hebben gehad als beide landen geheel onafhankelijk aan een ronde hoek van de onderhandelingsstafel zouden hebben gezeten.

In hoeverre dit laatstgenoemde nadeel relevant is hangt vooral af van de politiek van de gezamenlijke landen in het blok. Te haastig enthousiasme bij de vastlegging der onderlinge wisselkoersen, gepaard gaande met onvoldoende economische en politieke begeleiding en ondersteuning van de valutaire politiek, zal verergerend werken.

Voor al de hulp aan zwakke regio's en sectoren door sterkere delen uit andere landen binnen het blok, zal het grote struikelpunt blijken.

Binnen de EG is hier in de afgelopen jaren naar mijn mening enigszins sprake van geweest. Het plan Werner en de voorstellen van de Europese Commissie waren niet altijd even harmonisch t.a.v. de valutaire en economische politiek. Dit blijkt ook wel uit de verhoudingen binnen het koersaanpassingspakket van december 1971. Het zo vaste voornemen om de koersen in de eerste fase op weg naar de Economische en Monetaire Unie slechts bij uitzonderlijke gebeurtenissen te veranderen is al vrij snel te vergaand gebleken. Ook de marge, waarbinnen de onderlinge koersen mochten fluctueren, is na de jongste bandbreedtevergroting geïnfleerd; het rumoer na het begin van de moeilijkheden rond het pond sterling, zo kort na de nieuwe vaste voornemens, is een goede illustratie van hetgeen in het vorenstaande wordt bedoeld.

Hier past naar mijn mening uiterste waakzaamheid voor al te optimistische stappen. We zullen moeten erkennen, dat er nog grote verschillen tussen de landen en vooral regio's bestaan, die voorlopig nog wel niet zullen verdwijnen. Een langzaam vernauwen van de bandbreedte voor onderlinge koersen is uiteraard een eerste stap. Daaraan zou een koersaanpassingssysteem gekoppeld moeten worden, dat past in het overeengekomen internationale systeem. Hierbij zou in het geval van glijdende koersen gedacht kunnen worden aan een parallel aan de vernauwing van de bandbreedte lopende politiek, gericht op het geleidelijk verkleinen van de maximale jaarlijkse koersaanpassingen. Eerst dan zal het mogelijk zijn de onderlinge economische, fiscale en budgettaire politiek zodanig stap voor stap te harmoniseren, dat een systeem van onderlinge vaste koersen aan het einde van de rit mogelijk is.

Ook bij andere internationale monetaire systemen zal de realiteit, dat de onderlinge koersen nog niet in overeenstemming zijn met de economische verhoudingen en derhalve aanpassing voorlopig, zij het in afnemende mate, gewenst zal blijven, erkend moeten worden. Slechts op deze wijze kan voorkomen worden, dat verdoezelde spanningen binnen het blok een belemmering gaan worden voor het goed functioneren van het valutaire systeem en daarmee voor het bereiken van een optimale groei van de internationale handel en van aanvaardbare economische groei.

De internationale liquiditeiten

De gewenste hoeveelheid internationale liquiditeiten is al sinds jaar en dag een groot twistpunt. De laatste jaren is ook de samenstelling van deze liquiditeitsmassa een even groot, zo niet een nog groter vraagstuk geworden. Ik acht mijn kennis niet voldoende om hierover een stelling te kunnen innemen, maar wel is het mij duidelijk, dat het geldende valutaire systeem bij de oplossing van genoemde problemen van grote,

zo niet overwegende, invloed is. Voor de bepaling van de gewenste grootte en samenstelling der liquiditeiten-massa zou men een parallel kunnen trekken met de door Keynes geschetste motieven voor liquiditeitsvoorkur.

In het sinds de oorlog vigerende systeem bestaat de internationale liquiditeitenmassa voornamelijk uit goud, IMF-trekkingsrechten, dollars en sinds kort ook SDR's. Voor transactiedoeleinden is voornamelijk de dollar relevant. In hoeverre er hier een tekort of overschot bestaat, zou men kunnen afleiden uit de ontwikkeling van de vraag en het aanbod op de markten. Naast allerlei reguleringen van overheidszijde werken de vraag en het aanbod op grond van de twee andere motieven echter uitermate verstorend, zodat het waarschijnlijk onmogelijk wordt de transactiebehoefte te meten.

Bij de voorziening met internationale middelen op grond van het voorzorgsmotief spelen goud en trekkingsrechten mede een belangrijke rol, terwijl voor de speculatie alle nationale valuta's in trek kunnen zijn, vooral als men hieronder ook de zogenaamde „leads and lags” wil laten vallen.

Bij een groeiende internationale handel is het logisch aan te nemen, dat de behoefte aan dollars toeneemt. Deze behoefte kan dan gefinancierd worden door een zeker tekort op de Amerikaanse betalingsbalans. Het heeft er echter alle schijn van dat dit tekort in de loop der jaren zestig aan de grote kant is geraakt.

Een deel van dit tekort is gebruikt om de buitenlandse investeringen te financieren. Nu kan men deze investeringen positief of negatief beoordelen, maar het valutaire effect is, dat dit soort financiering in tijden van bestedingsinflatie een monetaire binnenlandse impuls vormt in het land van investering. De monetaire autoriteiten blijven dan met dollars zitten, die niet gevraagd worden, omdat de investeringen grotendeels met gebruikmaking van produktiefactoren in het land zelf worden gedaan. De compenserende valutabewegingen in de vorm van winsten en dividendovermakingen komen eerst later of blijven geheel uit, en bovendien neemt de neiging om produkten uit de Verenigde Staten te importeren (vraag naar dollars) af (op grond van importvervangende produktie).

Daarenboven zijn Europa en Japan gaan werken als een soort buffer van de Amerikaanse monetaire politiek. In tijden van economische teruggang in de Verenigde Staten werd de rente verlaagd door een uiterst expansieve monetaire politiek, de dollars kwamen echter voor een deel in het buitenland terecht; het omgekeerde geschiedde bij hoogconjunctuur in de Verenigde Staten. Bovendien werden overtollige dollars door de monetaire autoriteiten aangewend om op de korte termijn te worden uitgezet op de Europese valutamarkten. Het deel hiervan, dat werd opgenomen voor speculatieve doeleinden, vloeiende echter weer terug via de door de convertibiliteit mogelijk gemaakte inwisseling. Dit hele proces leidt natuurlijk tot steeds groeiende overschotten aan niet gewenste dollars. Dit aspect komt duidelijk tot uiting in de cijfers van de in de volgende kolom afgedrukte tabel uit de *Economic Outlook* van de OECD van december 1971.

Deze ontwikkeling wordt mede veroorzaakt door de mogelijkheden van lucratieve koersveranderingen. Wordt voor een systeem gekozen met nauwkeuriger te omlijnen geleidelijke koersaanpassingen, dan zal de behoefte om te speculeren veel kleiner worden en

Samenstelling van de veranderingen in de internationale liquiditeiten in biljoenen dollars, niet gecorrigeerd voor het seizoen

	Bedragen uitstaande eind september 1971 a)	Veranderingen		
		Jaarlijks gemiddelde 1961-1969	1970	Januari-september 1971 a)
Goud	36,2	0,1	-1,9	-1,0
SDR's	5,9	—	3,1	2,8
Reserve positie in het IMF	6,3	0,4	1,0	-1,4
Buitenlandse valuta	69,5	1,5	12,1	24,1
Totale uitstaande reserves	117,9	2,0	14,2	24,4
Uitstaande reserves van alle landen, uitgezonderd de VS	105,8	2,3	16,7	26,8

a) Gedeeltelijk geschat.

derhalve zal er misschien een luchtbel in de vermeende behoeften aan liquiditeiten kunnen worden doorgeprikt. Bovendien zal, als men aanneemt dat glijdende koersen op de wat langere termijn een evenwichtiger ontwikkeling van de betalingsbalansen te zien zullen geven, de behoefte aan SDR's, goud, trekkingsrechten en dollars uit hoofde van het voorzorgsmotief afnemen.

Een uiterst moeilijk vraagstuk blijft het teveel aan dollars binnen de bestaande reserves. In eerste instantie zal daartoe de Amerikaanse betalingsbalans (inclusief de kapitaalrekening) in evenwicht moeten komen. Het herwonnen vertrouwen zal ertoe bijdragen, dat de dollar weer normaal als transactiemiddel zal worden gebruikt. Het is dan ook gemakkelijker om eventuele verdere overschotten via speciale leningtransacties naar de Verenigde Staten terug te laten vloeien. Of naast een meer verantwoorde monetaire politiek in de Verenigde Staten ook nog verdere koersherzieningen nodig zullen blijken, kan slechts de toekomst leren.

In ieder geval zal voor de toekomstige reservevoorziening meer en meer gebruik moeten worden gemaakt van een grotere spreiding in het aantal gebruikte valuta's en van SDR's, dit te meer als de Verenigde Staten niet een matiger gebruik van de monetaire politiek willen maken. Over dit soort veranderingen is ook in de kolommen van dit blad al door diverse specialisten geschreven.

Internationale handel

In de loop van het voorgaande is duidelijk gebleken, dat er een belangrijke relatie bestaat tussen de wijze waarop het internationale valutaire systeem is georganiseerd en het verloop van de internationale handel. Tevens is naar voren gebracht, dat een gunstige ontwikkeling van de internationale handel van groot belang is bij het bereiken van een aanvaardbare economische groei en dit niet in het minst voor de ontwikkelingslanden. Bij de keuze tussen de verschillende systemen zal men dan ook de voor- en nadelen voor de ontwikkeling van de handel moeten afwegen.

In het geval van schoksgewijs verlopende koersver-

anderingen zal men het voordeel hebben, dat gedurende een bepaalde periode betrekkelijk vaste koersen kunnen gelden, maar hiermee verbonden geldt als nadeel, dat de koers slecht voorspeld kan worden en er derhalve bij enige onrust prijsopdrijvende krachten zullen ontstaan. Dit laatste wordt nog versterkt als de tijdsperioden tussen de aanpassingen korter worden.

In het geval van meer geleidelijk veranderende koersen geldt als nadeel, dat de koersen voortdurend in beweging kunnen zijn, zodat de commerciële en administratieve verwerking voor de handeldrijvende sectoren complexer en dus duurder worden, maar als voordeel mag worden genoemd, dat de grotere voorspelbaarheid en de minder frequente perioden van onrust minder van het management en haar staf eisen en dat er minder dekkingsoperaties nodig zullen zijn. „Macro” gezien heeft het stelsel van geleidelijk veranderende koersen nog het voordeel, dat gemakkelijker handelsovereenkomsten afgesloten kunnen worden, daar in het valutaire veld met minder moeite kleine correcties kunnen worden aangebracht.

Conclusies en besluit

Uit het vorenstaande zou ik de volgende conclusies willen trekken.

- Voor het bevorderen van de internationale handel en voor het bereiken van een aanvaardbare economische groei, is het stelsel van vaste en stabiele koersen het meest aangewezen.
- Indien de nodige coördinatie en harmonisatie der economische politiek in de diverse landen ontbreekt, worden pariteitsveranderingen onvermijdelijk. Aangezien het erop lijkt, dat de verschillen steeds groter worden moet met vaker voorkomende koersherzieningen rekening gehouden worden. Dit laatste geldt te meer, daar, als bij een toename van de wereldhandel de sector buitenland in de meeste landen steeds groter wordt, pariteitswijzigingen tot gelijkgerichte latere koersherzieningen kunnen leiden.
- Wil men toch aan de fictie van een stelsel van vaste koersen blijven vasthouden, dan zal men moeten aangaan, dat koerswijzigingen — omgeven door perioden met onrust en onzekerheid veelvuldig noodzakelijk kunnen zijn.
- Flexibele koersen heffen bovenstaande nadelen grotendeels op, maar de onzekerheden aangaande de werking ervan en het gebrekkige instrumentarium ter bijsturing van eventuele nadelige gevolgen maken een experiment van voldoende lange duur te gewaagd.
- Ook glijdende koersen heffen de nadelen van schoksgewijs veranderende koersen grotendeels op. In geval van grote verschillen tussen de economisch-politieke doeleinden der naties is ook dit systeem niet toereikend. Een nadeel van glijdende koersen is, dat de koersverhoudingen constant in beweging zijn, maar een betere voorspelbaarheid en grotere doorzichtigheid kunnen echter tot belangrijke besparingen leiden.
- Bij blokvorming in economisch opzicht dient ervoor te worden gewaakt, dat eenwording op monetair terrein niet vooruitloopt op de harmonisatie van de economische en sociale politiek. Gebeurt dit niet, dan leidt dit tot ernstige interne spanningen, die ook de voortgang van de internationale monetaire verhoudingen kunnen remmen.

• Bij de bepaling van de gewenste hoeveelheid internationale liquiditeiten is de keuze van het valutaire systeem van grote betekenis.

• Een gunstig verloop van de internationale handel is het meest gebaat bij vaste koersverhoudingen. Worden de koersen echter frequent gewijzigd, dan wordt het mogelijk dat glijdende koersen het gestelde doel beter dienen.

Bij de keuze van de wijze waarop de internationale monetaire verwickelingen kunnen worden opgelost, zal met vele factoren rekening moeten worden gehouden, waarvan vele helaas niet nader gekwantificeerd zullen kunnen worden. Ik heb niet kunnen vermijden door te laten schemeren waar mijn voorkeur in principe naar uitgaat, maar ik hoop tevens aangegeven te hebben waar de kracht en de zwakte van de andere oplossingen liggen. Men zal in de komende maanden hard aan het werk moeten om op de volgende vergadering van het IMF in september besluiten te kunnen nemen. Het rapport, dat op de vergadering van september 1970 aan de orde was¹⁾, kan mede als uitgangspunt dienen voor de discussies. Als de politici nu nog zouden kunnen aangeven in welke richting hun voorkeuren gaan, zal spoedig met het voorlopige laatste hoofdstuk van dit rapport begonnen kunnen worden.

J. A. van der Heijden

¹⁾ *The Role of Exchange Rates in the Adjustment of International Payments*, a report of the Executive Directors of the IMF.

ESB Mededelingen

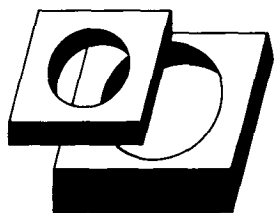
Tentamens Vereniging voor de Statistiek

Onder toezicht van het ministerie van Economische Zaken neemt de Vereniging voor Statistiek najaar 1972 tentamens af.

Tentamen Wiskunde-VVS. 2 oktober 1972 van 14.00 tot 17.00 uur in de Calandzaal van het Groothandelsgebouw te Rotterdam.

Tentamen Verplichte Capita - VVS schriftelijk gedeelte; 2 oktober 1972 van 9.30 tot 12.30 uur in de Calandzaal van het Groothandelsgebouw te Rotterdam. Mondeling gedeelte; ca. 4 weken na datum schriftelijk examen op een nader te bepalen plaats.

Degenen die aan de tentamens wensen deel te nemen dienen zich vóór 10 september 1972 aan te melden bij de secretaris van de examencommissie Statisticus-VVS, de heer R. Tillemans, Bachstraat 67 te Zevenaar. Aanmeldingsformulieren zijn verkrijgbaar bij de secretaris.



Subsidies en betaald voetbal

DRS. H. M. VAN DE KAR

Het begin van de nieuwe voetbalcompetitie is aanleiding om deze rubriek te wijden aan een wat verborgen aspect van het betaalde voetbal: de belastinggelden die gebruikt worden om dit kijkspel financieel te steunen.

Het zijn, met uitzondering van een enkele provincie, in hoofdzaak de gemeenten die subsidies aan profclubs verstrekken. Uit een voorlopig overzicht van de KNVB¹⁾ blijkt dat in het voorjaar van 1972 dertien van de achttien eredivisieclubs directe subsidies ontvingen, in de eerste divisie werden vijftien van de eenentwintig verenigingen gesubsidiëerd. Een enquête van de Studiecommissie Subsiëring Betaald Voetbal (bestaande uit de wethouders voor sport van een aantal gemeenten waar voetbalondernemingen zijn gevestigd) leverde de volgende gegevens op.

In 1970 blijkt f. 1,8 mln. te zijn verstrekt om exploitatietekorten in deze branche (gedeeltelijk) te dekken; het totaal aan indirecte subsidies, versholten in bijvoorbeeld de huur van het gemeentelijke stadion, werd door de commissie op f. 2,3 mln. geraamd. In de periode van 1966 tot 1971 kwamen de volgende subsidievormen voor: rentedragende geldleningen (7x), garanties voor rente en aflossing (12x), renteloze leningen (6x), subsidies voor het aankopen van spelers (2x), subsidiëring van exploitatietekorten (25x, in totaal f. 5,5 mln.), subsidies voor de betaling van schulden (2x), huren beneden de kostprijs e.d. (30x), opbrengsten stadion-reclame voor de clubs (26x), vrijstelling, resp. verlaging vermakelijkheidsbelasting (4x).

De studiecommissie is in het leven geroepen om te rapporteren over de vraag of, en zo ja, onder welke voorwaarden de plaatselijke overheid het betaalde voetbal dient te subsidiëren²⁾. De commissie concludeert

dat subsidiëring door de overheid (en niet alleen door de gemeenten) verantwoord is en stelt subsidie voor van 20% van de gemiddelde brutorecette opbrengst, met het exploitatietekort als maximum. Het geldbedrag dat daarmee gemoed zou zijn, wordt merkwaardig genoeg niet vermeld; een eenvoudige berekening leert dat deze subsidienorm in het seizoen 1970/1971 een totaal subsidiebedrag van ongeveer f. 3,6 mln. zou hebben gevegd. Misschien is het totaal van de exploitatietekorten minder, maar bij subsidies op basis van tekorten acht ik het zeer wel mogelijk dat de tekorten de neiging zullen hebben naar het beschikbare subsidiebedrag toe te groeien. Te zamen met de indirecte subsidies zou dan zo'n f. 6 mln. door de overheid in het betaalde voetbal worden gestopt.

**Deze rubriek wordt verzorgd door
het Instituut voor Onderzoek van
Overheidsuitgaven.**

De KNVB sluit zich bij de wethouders aan en formuleert daarnaast nog een aantal andere wensen die de overheidsfinanciën beïnvloeden: afschaffing, resp. teruggave van de BTW en de vermakelijkheidsbelasting op voetbalwedstrijden; rijks- en gemeentelijke subsidies voor de verbetering van de stadions; rijks-subsidies voor bepaalde cursussen (voor voetbaltrainer, voor manager); provinciale deelname in de subsidiëring van exploitatietekorten.

De vraag rijst welk belang gediend is met deze overheidssteun aan een commercieel geëxploiteerd kijkspel³⁾. De argumentatie in beide genoemde rapporten komt er in alle eenvoud op neer dat betaald voetbal als een belangrijke vorm van passieve recreatie moet worden beschouwd, waar velen genoeg aan beleven;

de „zorg” voor de passieve recreatie is de „taak” van de overheid (er moet een „evenwichtig patroon van recreatieve voorzieningen” tot stand komen, een „zo gevarieerd mogelijk keuzepatroon ongeacht leeftijd, instelling of milieu”, het beleid moet gericht zijn op „keuzevrijheid”) en daarom zou de overheid geld beschikbaar moeten stellen voor de voetbalclubs die in financiële moeilijkheden verkeren.

Een dergelijke redenering is natuurlijk voor ontelbare consumptiegoederen op te zetten. Ook aan cafébezoek (eveneens passieve recreatie) beleven zeer velen genoeg. Gebruikelijk is dat men voor zulke genoegens zelf betaalt. Pas dan is er keuzevrijheid. Die vrijheid gaat verloren als de overheid gelden aan de vrije besteding onttrekt en daarvoor in de plaats recreatieve voorzieningen — zoals betaald voetbal — ter beschikking stelt.

Men heeft in beide rapporten wel oog gehad voor de afwegingsproblemen waarmee de overheid te maken heeft. Er wordt gewezen op „traditionele cultuurvormen” zoals toneel en ballet die door de overheid „hoger (te hoog?)” worden gewaardeerd dan het betaalde voetbal, terwijl daarvan maar een kleine groep („elite”) gebruik maakt. Het recht-

¹⁾ Nota Betaald Voetbal 1971/1972, KNVB, Den Haag.

²⁾ Eindrapport Studiecommissie Subsiëring Betaald Voetbal, Gemeente Breda.

³⁾ Indertijd zijn door mij een aantal argumenten gevonden die zoal ter verdediging van sportsubsidies worden aangevoerd. Daarbij kwam onder meer naar voren dat de motieven om actieve sportbeoefening te stimuleren (zoals bevordering van de volksgezondheid) niet van toepassing zijn op bijvoorbeeld het „passieve” kijken naar voetbal. Zie H. M. van de Kar, Sport en de Algemene Middelen, *Openbare Uitgaven*, 1970/1.

vaardigen van eigen subsidie-claims door te wijzen op de bedragen die anderen ontvangen is hachelijk. De bedoeling van de culturele subsidies is het gebruik aan te moedigen door prijsverlaging. Eerst als ook naar het betaalde voetbal volgens de overheid onvoldoende gekeken zou worden, heeft het zin om stimulering (eventueel door subsidies) te overwegen. Het betaalde voetbal heeft evenwel over gebrek aan *belangstelling* niet te klagen. De KNVB noemt vol trots de vele miljoenen Nederlanders die als toeschouwer, tv-kijker of radio-luisteraar van betaald voetbal genieten en vat de subsidies kennelijk op als een soort beloning die de overheid zou moeten verstrekken omdat clubs en spelers de massa amuseren.

De financiële problemen ontstaan door het onvermogen om die grote belangstelling in geldelijke inkomsten om te zetten. Slechts een klein deel van de liefhebbers bezoekt regelmatig het stadion en levert op die manier een directe tegenprestatie voor het vertoonde spel. Het is onzeker of verhoging van de toegangsprijzen enig soelaas biedt. De KNVB vindt het, gezien de invloed van verhogingen in het recente verleden en gezien de toegangsprijzen in andere landen, „een gevaarlijke veronderstelling” dat prijsverhoging het bezoek zou aantasten. Waarom dan toch het pleidooi voor (uiteindelijk prijsverlagende) subsidies?

Het merendeel van de belangstel-

ling is gericht op tv-voetbal. Het omzetten van de consumentenwaarde-ring in geld wordt in dat geval door het ontbreken van prijsvorming bemoeilijkt⁴⁾, maar het is niet noodzakelijk om voor de financiering dan maar een beroep te doen op de belastingbetaler. Financiering via de kijkgelden ligt meer voor de hand. Doch ook daarmee zouden de problemen voor de „bedrijfstaking” betaald voetbal niet uit de wereld zijn.

De branche bestaat (in voetbal-kundig en daardoor ook in financiële opzicht) uit enkele zeer sterke en vele zwakke clubs. De sterke clubs trekken voldoende publiek in de nationale en Europese competitie, en door het transfersysteem kunnen ze hun voorsprong handhaven en vergroten. Net als bij de verdeling van de stadion-recettes trekken ook wat betreft de tv-rechten de topclubs aan het langste eind. De krachtsverschillen zullen toenemen tenzij de reeds genomen saneringsmaatregelen verder worden uitgebouwd. Daar ligt de oplossing en niet bij overheids-subsidie (die de sanering kan vertragen!). Het is overigens merkwaardig dat de KNVB en ook de wet-houders een zichzelf bedruipend betaald voetbal niet als het kenmerk zien van een gesaneerde situatie. Dat het betaalde voetbal als zakelijke onderneming zichzelf moet kunnen redden wordt „een overwonnen standpunt” genoemd. Zij vinden over-

heidssteun ook na de sanering nog noodzakelijk!⁵⁾

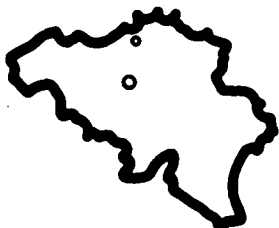
Nog enkele andere redenen voor overheidssteun worden aangevoerd. Zo wijst de KNVB erop dat zeer velen direct of indirect hun inkomen aan de bedrijfstaking betaald voetbal ontlelen. Hetzelfde geldt evenwel voor iedere vorm van bedrijvigheid. Het is onverstandig, alleen daarom een minder levenskrachtig bedrijf te steunen. Voorts zou betaald voetbal voor gemeentelijke subsidies in aanmerking komen omdat het de vestiging van bedrijven zou kunnen stimuleren. Dan moet wel vaststaan dat a. het aantrekken van bedrijven gewenst is, hetgeen stellig niet in alle gemeenten het geval zal zijn, en b. er geen andere, meer doelmatige lokmiddelen zijn.

Tenslotte noemt de KNVB het gemeentelijke imago dat door betaald voetbal verbeterd zou worden. Natuurlijk moet ieder gemeentebestuur zelf weten of het betaald voetbal wil financieren. Als men zich dan maar bewust is van de alternatieve bestedingsmogelijkheden in de particuliere en de publieke sfeer die erdoor verloren gaan.

H. M. van de Kar

⁴⁾ Vgl. R. M. de Haan, De omroepbijdrage, *ESB*, 28 juni 1972, blz. 625.

⁵⁾ Het begrip sanering wordt daarmee onbepaald. Is het betaalde voetbal ook „gesaneerd” als de overheid op dit moment alle tekorten zou dekken?



Belgische kroniek

De verruiming van de EG voor de Belgische industrie vooral een Britse zaak

L. GIELENS *

Ondanks de slechts beperkte vooruitgang die inzake integratie in diverse domeinen werd verwezenlijkt, heeft het bestaan van de EG in de afgelopen vijftien jaar tot een relatief sterke verstrengeling van de economieën der zes lidstaten geleid. Dit komt duidelijk tot uiting in de ongemeen krachtige toename van de intracommunautaire handel die van

1958 tot 1971 met 620% steeg, daar waar de toename van de EG-handel met niet-lidstaten in dezelfde periode 215% bedroeg en die van de wereldhandel 225%.

De Belgische industrie en handel heeft zich in de grote economische ruimte, die de EG is met een bevolking van ca. 190 mln. mensen, vrij goed ingewerkt; immers van de

Belgische uitvoer gaat thans 69% naar de EG-partners tegen 45% in 1958. Die oriëntatie is slechts mogelijk geweest mits ernstige structuur-aanpassingen, die aanvankelijk

* Medewerker bij de Centrale Economische en Statistische Afdeling van de Kredietbank te Brussel.

eerder moeizaam en soms pijnlijk zijn verlopen.

Door de zeer waarschijnlijke verruiming van de EG tot 10 lidstaten vanaf 1 januari 1973 wordt het „natuurlijke” werkgebied van de industrie in de EG uitgebreid tot een bevolking van ca. 257 mln. mensen.

Evenwel worden ook door de progressieve inschakeling der economieën der vier nieuwe lidstaten het economisch bestel van de EG, zoals het thans bestaat, en de krachtverhoudingen van de industrieën in de diverse lidstaten ernstig gewijzigd. De grootste invloed zal hierbij onbetwistbaar uitgaan van de Britse toetreding omdat het Verenigd Koninkrijk alleen resp. 83% en 86% vertegenwoordigt van de toename van de bevolking en van het BNP, die door de uitbreiding in de EG tot stand komt.

Mede wegens de nabijheid van het Verenigd Koninkrijk en de reeds bestaande relaties op industrieel en handelsgebied tussen België en Groot-Brittannië, zal de weerslag van de verruiming van de EG op de Belgische industrie en handel in hoofdzaak in functie van de Britse competitiviteit moeten worden beschouwd.

Inzake de *handelsstromen* moet worden opgemerkt dat in de loop van de laatste 15 jaar het belang van het Verenigd Koninkrijk in de Belgische buitenlandse handel vrij regelmatig is teruggelopen (zie tabel). Deze beweging vindt niet alleen haar oorsprong in het feit dat de Britse expansie in de internationale handel in het algemeen trager is verlopen dan de Belgische, maar ook en wellicht voornamelijk in het feit dat de Belgische buitenlandse handel zoals trouwens eveneens het geval was bij de andere lidstaten, progressief meer en meer op de EG-partners is georiënteerd.

Op basis van de ervaring, die binnen de EG werd opgedaan, lijkt het waarschijnlijk dat het progressief wegvallen van de diverse tarief- en technische belemmeringen naarmate de integratie van het Verenigd Koninkrijk in de EG vordert, een krachtige impuls voor de handelsstromen tussen het Verenigd Koninkrijk en de overige lidstaten kan betekenen. In die omstandigheden mag worden verwacht dat ook het handelsverkeer tussen het Verenigd Koninkrijk en België in beide richtingen zal toenemen of m.a.w. een grotere interpenetratie van Belgische produkten op de Britse markt en omgekeerd. Deze grotere toeganke-

Evolutie van de Belgische buitenlandse handel met de EG-partners (in%)

uit/naar	Invoer		Uitvoer	
	1955	1971	1955	1971
Nederland	13,2	16,3	20,7	18,9
Frankrijk	12,5	17,8	10,0	20,3
Italië	1,5	4,0	2,3	4,4
West-Duitsland	13,9	25,2	11,7	25,0
EG 6	41,1	63,3	44,7	68,6
Groot-Brittannië	8,5	6,2	6,4	3,6
Denemarken	0,4	0,4	2,1	0,9
Noorwegen	0,7	0,6	1,7	0,8
Ierland	0,2	0,1	0,4	0,1
EG 10	50,9	70,6	55,3	74,0

lijkheid van de wederzijdse markten betekent evenwel ook een intensivering van de concurrentie.

De dimensie van de Britse ondernemingen ligt in talrijke bedrijfstakken hoger dan die van de Belgische. Dit wordt reeds geïllustreerd door het feit dat volgens *Fortune* (augustus 1971) bij de 200 grootste onderneming buiten de Verenigde Staten de Britse veruit het talrijkst zijn: 46 tegen 26 voor het daarop volgende land (West-Duitsland) en slechts 4 voor België. Hun dimensie is in de loop der laatste jaren door concentratie zodanig gegroeid dat zij voor hun expansie noodzakelijkerwijze aangewezen zijn op de afzet buiten hun traditionele markten, zodat hun „export drive” dan ook hoog is. Op technologisch gebied staat de Britse industrie daarenboven aan de spits in Europa.

Het concurrentievoordeel dat de Britse ondernemingen dank zij die elementen op de Belgische zouden kunnen hebben, wordt evenwel in grote mate geneutraliseerd door het feit dat de Belgische industrie in het afgelopen decennium belangrijke structuurverbeteringen heeft ondergaan door de omvangrijke inplanting van buitenlandse ondernemingen in België. Volgens recente gegevens zou immers ca. $\frac{1}{3}$ van de Belgische industriële produktie en van de Belgische uitvoer gerealiseerd worden door ondernemingen, behorend tot transnationale groepen. Zij zijn voornamelijk aanwezig in sectoren, die technologisch als spitssectoren worden beschouwd: organische chemie, farmaceutica, elektronica, machinebouw, rubber of in sectoren die in België voornamelijk tot ontwikkeling kwamen dank zij de vreemde inplantingen: autonijverheid, papierverwerking, petroleum. In die sectoren draagt het aandeel van de ondernemingen behorend tot wereldconcerns, in de omzet van de sector doorgaans 50% of meer. Zij werden daarenboven meestal opgericht, niet zozeer ter bevoorrading van de Belgische

markt, maar met het oog op de Europese markt: immers 65% van de omzet van de Belgische ondernemingen die afhangen van transnationale groepen wordt uitgevoerd en deze uitvoer gaat voor bijna drievierde naar Westeuropese landen, waaronder ook het Verenigd Koninkrijk.

Rekening houdend met deze elementen, kan dan ook gesteld worden dat de concurrentie tussen de Belgische en Britse industrie dikwijls beperkt zal zijn tot een competitie tussen transnationale groepen. De ontwikkeling van het handelsverkeer tussen beide landen zal daarom ook in grote mate afhangen van de rol die aan de dochterondernemingen, gevestigd in België en/of het Verenigd Koninkrijk wordt toegekend in het kader van het beleid van de transnationale groepen.

In de sectoren waar de aanwezigheid van transnationale groepen in België minder sterk doorweegt, maar waar grote gespecialiseerde Belgische ondernemingen met belangrijke uitvoeractiviteit bestaan, kan verwacht worden dat met het wegvallen van de diverse handelsbelemmeringen de Belgische export naar Groot-Brittannië kan toenemen, zo onder meer voor de koekjesindustrie, de brouwerijen, de meubelnijverheid, de wol-, tapijt- en de vlasindustrie, de koper- en zinkindustrie.

In een aantal andere sectoren zal de Britse industrie wellicht een overwicht hebben op de Belgische, zodat deze laatste tot structuuraanpassingen zal moeten overgaan: dit kan het geval zijn onder meer in de tabaksindustrie, sommige „convenience foods”, sommige farmaceutische produkten als vitaminen en antibiotica, de katoen- en wollen-kledingweefselindustrie, de confectie-industrie, de lood- en tinindustrie, de metaalwaren- en huishoudelijke uitrustingsgoederen, precisie-instrumenten, roestvrij stalen produkten.

Het toenemen van het handelsverkeer tussen het Verenigd Koninkrijk

en België opent eveneens de weg naar een *intensivering van de industriële betrekkingen*.

Gezien tegen de achtergrond van de omvangrijke buitenlandse aanwezigheid in de Belgische industrie, is het opvallend dat de Britse investeringen in België relatief bescheiden zijn: in de periode 1959/1971 bedroeg hun aandeel in de totale vreemde investeringen in België 8% en dit niettegenstaande het feit dat Groot-Brittannië het grootste aantal transnationale concerns in Europa telt. De reden hiervan is vermoedelijk te zoeken in de nog overwegen-

de gerichtheid op de traditionele Britse afzetmarkten en de industriële bindingen met een aantal commonwealth-landen.

Door de integratie van de Britse economie in de Europese mag verwacht worden dat ook de Britse investeringen zich meer en meer in de EG zullen situeren en zich naar die streken zullen oriënteren waar de voordelen het grootst zijn. In dit opzicht is België een quasi optimale vestigingsplaats wegens zijn gunstige verkeerstechnische ligging, zijn nog relatief ruime arbeidsmarkt en de liberale overheidspolitiek inzake steun

aan de buitenlandse investeerders en de nabijheid van de voornaamste Europese industriegebieden.

Zoals de ervaring heeft uitgewezen met de buitenlandse investeringen afkomstig uit de andere EG-landen, is het ook realistisch te verwachten dat een aanmerkelijke toename van de Britse investeringen in België zich pas zal voordoen nadat reeds een zekere mate van integratie van de Britse economie in de EG is bereikt. Hiervoor pleit overigens ook het feit dat de Britse markt thans nog over een ruim arbeidsaanbod beschikt.

Lode Gielens



Oost-Europa kroniek

Hongarije anno 1972

DRS. R. WETSTEYN

In de tweede helft van de jaren vijftig hadden de Hongaren al geleerd, dat hervormingsexperimenten, die de wezenlijke institutionele kenmerken van de klassieke centraal geleide economie ongemoeid laten, het doel van efficiency-verhoging op lange termijn niet noemenswaard naderbij brengen. Die wezenlijke instituties zijn:

1. het forceren van een hoog groeitempo;
2. de overheersende rol van het systeem van imperatieve jaarplanning;
3. het heterogene „systeem” van gelegheidsprijzen;
4. de monopolioïde bedrijfstakstructuur onder het ministeriële stelsel;
5. het administratieve systeem van centrale materiaaltoewijzing;
6. het centrale monopolie voor de buitenlandse handel.

Tevens ondervonden zij, dat angst voor het ondergraven van de stabiliteit een slechte raadgever is als die leidt tot een partiële aanpak van het hervormingsvraagstuk. Het is beter een lange voorbereidingsperiode te nemen voor de uitwerking van een

consistente totale aanpak. Ter wille van de stabiliteit kan men dan bij de uitvoering het nieuwe model zorgvuldig verpakken in een samenstel van overgangsmaatregelen.

Dat velen het begrip stabiliteit associeerden met behoud van het bestaande, ontging de planners niet. Men was gewend aan de ondeugden van het oude systeem, de instelling op de lange termijn betekende voor vele gezeten directeurs het einde van het risicoloze tijdperk, de ambtenarij had een aanzienlijke machtspositie opgebouwd en de partij trachtte met haarkloverij de Moskouse liturgie in stand te houden.

Voor de reformisten bestond de bedreiging van de stabiliteit uit inflatie, werkloosheid, betalingsbalans tekorten en ongewenste verschuivingen in de inkomensverdeling. De hervormingen werden tijdens de uitvoering van het derde vijfjarenplan ingevoerd, zodat de manoeuvreerruimte door de bestaande structuur van productiecapaciteiten, de lopende investeringsprojecten en Comecon-contracten nogal beperkt was. Tenslotte was hun kennis over de werking van indirecte instrumenten van economische politiek niet groot.

De Hongaren waren het oneens met de gebruikelijke Oosteuropese these, dat de introductie van contractvrijheid (i.e. introductie van een marktmechanisme) moet wachten totdat de economie in structureel evenwicht is gebracht. Een soort redenering die men wel tegenkomt bij statistici, omdat ook zij grote moeite hebben vast te stellen wat oorzaak is en wat gevolg.

Zij waren ervan overtuigd, dat principiële contractvrijheid en gebruik van indirecte instrumenten van economische politiek op de meest doelmatige wijze de problemen van een in hoge mate van buitenlandse handel afhankelijke economie zouden kunnen oplossen. Hongarije is wat deze afhankelijkheid betreft vergelijkbaar met Nederland. Enerzijds werd de hervorming in een groot aantal administratieve overgangsbepalingen verpakt, anderzijds werd de hervorming tegen recentralisatie en bemoeizucht van de kant van de ministeries beschermd door een aantal wettelijke bepalingen.

De bedrijven reageerden op de opheffing van de materiaaltoewijzing met verhoging van hun „input”-voorraden die ze gemakkelijk konden fi-

nancieren. De ruime liquiditeit was ontstaan, doordat de nieuwe prijzen, belastingtarieven en subsidienormen waren berekend met behulp van door bedrijven verstreekte gegevens. Hierin waren natuurlijk brede veiligheidsmarges ingebouwd. Daarom bleven de prijzen in de afgelopen jaren ook merkwaardig stabiel.

Overmatige vraag naar kapitaalgoederen

In 1969 en 1970 ontroppte zich een overmatige vraag naar kapitaalgoederen, waardoor vooral de bouwrijverheid onder zware druk kwam te staan. Die overmatige vraag werd niet alleen veroorzaakt door de sterke stijging van de winsten, maar ook door de lage rentevoet. De begrotingspolitiek kon als instrument ter beheersing van de bedrijfsinvesteringen slechts een beperkte rol spelen. Belemmeringen in dit opzicht vormden de omvangrijke staatsinvesteringen, de druk die de ministeries uitoefenden, de toepassing van tarieven voor de winstbelasting welke voor langere tijd waren gefixeerd en de prijsstructuur. In 1971 was het onvermijdelijk geworden de fiscale wetgeving zodanig aan te passen, dat de groei van de bedrijfsfondsen voor investeringen kon worden afgeremd. Niet alleen de effectiviteit van de begrotingspolitiek is nog onvoldoende, maar ook die van de monetaire politiek. Minder dan 20% van de investeringen wordt met bankkrediet gefinancierd.

Men begint thans het gemis van een kapitaalmarkt te voelen. De grote invloed van de staat op het gebied van de investeringen, het gecentraliseerde, monopolistische bankwezen en de bepaling, dat banken tot maximaal vier jaar krediet mogen verlenen, zijn hieraan debet. De autoriteiten komen hieraan tegemoet door het toestaan van kapitaaloverdracht tussen bedrijven en het toestaan van leveranciers- en afnemerskrediet. De investeringsexplosie, die ook in 1971 voortduurde en waarvoor de landbouw mede verantwoordelijk was, vormde de belangrijkste evenwichtversturende kracht op de arbeidsmarkt en de handelsbalans.

De Hongaarse economische politiek wordt nog teveel beïnvloed door de neiging tot maximalisering van investeringen en groei. Men wil de nog traditioneel georganiseerde Comeconlanden laten zien, dat de hervormingen een succes zijn, hoewel de her-

vormingen zelf het meest gebaat zijn met een ontspannen groeipolitiek.

Prijsvorming

In de prijsvorming is het oude principe gehandhaafd van de gemiddelde arbeidskosten per bedrijfstak, ook in de richtlijnen aan de bedrijven voor de vrije prijzen. Dit principe is evenwel gecombineerd met een stelsel van kostenopslagen voor schaarse produktiefactoren. Het systeem luistert naar de fraaie naam „twee-kanalige prijsvorming” en lijkt op een technocratisch verfijnde „Produktionspreis” van Marx. Misschien is het ook wel een demonstratie reddingzwemmen voor de arbeidswaardeleer.

Hoewel het niveau van de consumptieprijzen voorlopig ongemoeid is gelaten, heeft men drastisch en vooral systematisch ingegrepen in de door een chaotisch woud van tarieven voor de omzetbelasting resp. omzetsubsidie excessief gedifferentieerde prijzenbrij. Er zat evenveel verband in als in een hoop mul zand. Het nieuwe systeem van exportsubsidies en invoerrechten laat duidelijk zien, dat er nog wel het een en ander hapert aan de interindustriële prijsverhoudingen. Ook de prijzen van consumptiegoederen zullen aan wijziging niet kunnen ontkomen. Die van voedingsmiddelen zijn te laag, evenals de huren. Dit houdt verband met de lage nominale lonen in verhouding tot de nieuwe prijzen voor kapitaalgoederen.

De prijzen zijn verdeeld in vijf typen: centraal vastgestelde prijzen, maximumprijzen, door een jaarlijkse stijgingsdosering gelimiteerde prijzen, richtprijzen en vrije prijzen. Een fijn genuanceerd systeem, dat misschien onze ministers Langman en Nelissen op een idee brengt.

De relatieve prijsstructuur en de winstvoetverhoudingen tussen bedrijfstakken zijn nog allerminst betrouwbare indicatoren van comparatief voordeel, terwijl het subsidiestelsel de efficiency-verschillen tussen bedrijven in eenzelfde bedrijfstak volledig versluiert.

Ondanks de opheffing van de horizontale bedrijfstakorganisaties (trusts), worden de bedrijfstakken nog gekenmerkt door een hoge mate van concentratie. De bedrijfstakministeries hebben bovendien een zekere bevoegdheid tot toezicht op de bedrijven behouden. Met de afschaffing van de imperatieve jaarplanning heb-

ben zij weliswaar hun directe macht over de bedrijven verloren, maar indirect kunnen zij nog invloed uitoefenen via de onafhankelijke „toezichtscommissies” op grote bedrijven.

Ter bevordering van het concurrentie-klimaat gaat men nieuwe, middelgrote bedrijven opzetten en de al te grote bedrijven opsplitsen. In ieder geval is men niet van plan de bedrijfstakministeries samen te voegen tot één industrieel ministerie dat slechts bevoegd is tot formulering van de macro-economische ontwikkelingspolitiek.

Inkomensbeheersing

Het nieuwe systeem van „materiële prikkels en inkomensbeheersing”, dat is gekoppeld aan de kapitaalintensiteit in de bedrijven, heeft geleid tot een zekere inflatie in de personeelsbezetting en heeft de produktiviteitsontwikkeling geremd. De oorzaak hiervan lag vooral bij het strenge regime van centrale loonbeheersing. De loonbetalingen uit hoofde van overschrijding van het centraal gefixeerde *gemiddelde* loon per werknemer dienden in mindering te worden gebracht op de in het bedrijf te houden vrije winsten. Veel goedkope en minder geschoolde arbeid drukte natuurlijk het gerealiseerde gemiddelde loon en spekte het winstfonds ten koste van de produktiviteit. Een schoolvoorbeeld van de nog volop heersende kortzichtigheid van managers.

Om produktiviteitsstijging en stijging van de loonsom beter aan elkaar te koppelen mag sinds 1971 de gehele stijging van de loonsom in de kosten worden doorberekend, d.w.z. voor zover deze wordt weerspiegeld in de produktiviteitsstijging. Toch is het onzeker of de loonpolitiek te zamen met de anti-inflatoire fiscale, monetaire en begrotingspolitiek voldoende kracht kunnen ontwikkelen om het gebrek aan concurrentie, de nog veel voorkomende kortzichtigheid van managers en de gebrekkige prijs- en winstvoetverhoudingen te neutraliseren. M.a.w. zal het instrumentarium voor de kortetermijn onevenwichtigheden op korte termijn kunnen voorkomen dat schade wordt gedaan aan de structurele doelstellingen op lange termijn.

De buitenlandse handel

De voortschrijdende doorbreking van het centrale monopolie in bui-

tenlandse handel houdt in, dat steeds meer bedrijven zelfstandig contracten mogen afsluiten met buitenlandse firma's en handelsorganisaties. Voor het overige blijft de buitenlandse handel in handen van de speciale bedrijven voor buitenlandse handel, die hun monopoliepositie in de betreffende branches behouden. Niettemin wordt 90% van deze handel thans gedreven op basis van agentschap met provisie, waarbij de binnenlandse productiebedrijven eigenaar van de goederen blijven tot de buitenlandse verkoop is bezegeld.

In de prijzen voor de buitenlandse handel is eindelijk systeem gebracht. Voorheen waren de bedrijven geheel afhankelijk van de willekeurige toepassing van omrekeningscoëfficiënten door de bedrijfstakministeries waaronder zij ressorteerden. Het nieuwe systeem, dat men het best kan karakteriseren als een systeem van

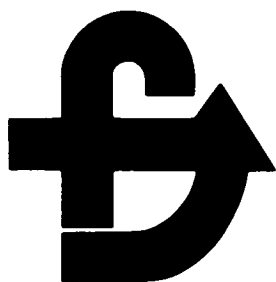
multiële wisselkoersen plus subsidies en invoerrechten, wordt uitsluitend beheerd door de Nationale Bank en het Ministerie van Financiën. In feite bestaat het uit twee subsystemen, één voor het roebel-gebied en één voor het dollar-gebied.

Men ondervindt moeilijkheden met de inpassing van de hervormingen in de handelsovereenkomsten binnen de Comecon. Hoewel er thans tenminste duidelijk systeem in zit, geeft het geheel van wisselkoersen, exportsubsidies, invoerrechten en resterende wettelijke bepalingen nog te weinig inzicht in de meest gewenste exportsamenstelling. De te brede verscheidenheid in de interindustriële structuur heeft ertoe geleid, dat sinds 1971 de exportsubsidies niet meer gedifferentieerd worden naar bedrijf, maar naar bedrijfstak.

Ondanks de spanningen zijn de hervormingen zeker een belangrijk succes te noemen. Het derde vijfja-

renplan werd meer dan vervuld, de slechte cijfers voor de stijging van de arbeidsproductiviteit zijn door een versnelde groei in 1970 en 1971 goedge maakt. Over het geheel genomen zijn de lonen in de industrie minder snel gegroeid dan de productiviteit. Het belangrijkste en meest verheugende is, dat men waarborgen heeft geschapen die recentralisatie onmogelijk maken. Het aantal administratieve bepalingen neemt voortdurend af. Het is duidelijk te zien, dat de autoriteiten ernaar streven de afwijkingen van de plannen te neutraliseren door het indirecte economisch-politieke instrumentarium uit te breiden en flexibeler te maken. Geen weg terug dus in Hongarije, tenminste als de managers zich op even bewonderenswaardige wijze voorzien van een lange-termijn-visie als de nuchtere centrale „policy-makers”.

R. Wetsteyn



Fisconomie

Domestic International Sales Corporation

Amerikaanse fiscus en export

MR. H. M. VAN DER SCHROEFF

Met ingang van 1 januari van dit jaar is het mogelijk om in de Verenigde Staten en het district Columbia, naar het recht van één der deelstaten, een „export”-vennootschap op te richten met beperkte aansprakelijkheid en een in aandelen verdeeld kapitaal, die door de Amerikaanse fiscus in hoge mate zal worden ontzien. Dat kan aantrekkelijk zijn voor aandeelhouders en exporteurs. Het leven van de hier bedoelde onderneming wordt beheerst door de Revenue Act 1971, die zijn plaats heeft gevonden in de Internal Revenue Code, Sections 991 tot 997.

Waarom heeft men deze zo gunstig lijkende regeling in de wet opgenomen? Voor het van kracht worden van deze wet werden de winsten van vennootschappen, die geen zaken deden in de Verenigde Staten niet belast, tenzij de uitgedeelde

winst in de vorm van dividenden werd overgemaakt naar de Verenigde Staten¹⁾. Tengevolge daarvan hebben vele Amerikaanse bedrijven in het buitenland dochters opgericht, ten detrimente van de betalingsbalans van het land, waar de moedermaatschappij was gevestigd. Voorts is het niet onwaarschijnlijk, dat de faciliteiten, die elders aan ondernemingen werden toegekend, de handelsbalans van de Verenigde Staten niet gunstig hebben beïnvloed²⁾.

Reeds eerder heeft men maatregelen getroffen om de Amerikaanse financiële belangen veilig te stellen. De Kennedy-Reform doet de niet uitgedeelde winsten van door Amerikanen bezeten buitenlandse ondernemingen bij de Amerikaanse aandeelhouders belasten. Het gaat daarbij met name om winsten uit „foreign base companies”, waaronder wordt

verstaan inkomen uit dividenden, interest, royalties, bepaalde verkoopwinsten en bepaalde winsten uit dienstverlening tussen gelieerde ondernemingen³⁾. Deze wetgeving heeft echter geen doel getroffen, vanwege het uiterst uitgesponnen netwerk van bijzondere bepalingen en vrijstellingen, waardoor het inzicht in deze

¹⁾ T. W. Anninger, DISC and GATT: International Trade Aspects of Bringing Deferral Home, *Harvard International Law Journal*, Vol. 13, no. 3, 1972, blz. 391. Subpart F van de Internal Revenue Code, Sections 951-964 maakt hierop een uitzondering.

²⁾ Anninger, o.c. blz. 391.

³⁾ Cf. J. C. L. Huiskamp, *Internationale Belastingvlucht*, 1972, blz. 11, die een beschouwing geeft over de Kennedy-Reform, anders geheten: Subpart F, IRC.

wetgeving in hoge mate wordt bemoeilijkt⁴⁾.

Men is gaan zoeken naar nog een andere weg om de betalingsbalans te helpen in evenwicht te brengen. Het Ministerie van Financiën heeft daarom in 1969 voorgesteld om binnenlandse vennootschappen, die zich op de export toeleggen, te laten profiteren van een uitstel (deferral) van belastingheffing door middel van een daartoe te creëren Domestic International Sales Corporation (DISC).

In het navolgende zullen enige technische bijzonderheden de revue passeren.

Strijd met supra-nationale regelingen?

De vraag is opgeworpen — onder meer door Anninger⁵⁾ — of de regeling van de DISC niet alleen grote leemten zou vertonen, maar ook of het bestaan van deze vennootschap niet in strijd zou zijn met de General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Men zou immers kunnen stellen, dat met het „overbrengen” van het belastinguitstel naar de Verenigde Staten er sprake zou kunnen zijn van een verkapte exportsubsidie.

Van de zijde van het Amerikaanse ministerie werd hiertegenover gesteld, dat er geenszins werd gehandeld in strijd met de GATT-bepalingen, aangezien de DISC slechts doet uitstellen en als zódanig is zij niet strijdig met de bepaling, die de export subsidies dient tegen te gaan (artikel XVI lid 4 der GATT⁶⁾). De GATT, het zij terloops vermeld, beoogde de beginselen van de vrije internationale handel vast te leggen. De contracterende partijen, zich gebonden wetend aan het in de overeenkomst vastgelegde, zouden moeten nalaten de export te subsidiëren en de import onmogelijk te maken, door de goederen van eigen bodem voor binnenlands gebruik goedkoop op de markt te brengen.

Deze en andere vragen, met name of er in de GATT geen ont-snappingsclausules aanwezig zijn ten behoeve van die landen, die te kampen hebben met betalingsbalansmoeilijkheden, zullen hier — als te ver voerend — geen behandeling vinden. Verwezen zij naar het uitvoerige artikel van Anninger.

Welke ondernemingen komen in aanmerking voor de DISC?

In beginsel kunnen ondernemingen, die zich met de leasing, ver-

koop, verhuur en verpachting van goederen en diensten bezighouden opteren voor de status van DISC. De DISC mag niet het te verkopen produkt zelf vervaardigen. Het maximale toegestane, is het herverpakken van aan haar geleverde goederen of het assembleren daarvan. Men gaat er vanuit dat de DISC produceert, indien de door haar toegevoegde waarde meer dan 20% is.

Het is geenszins zo, dat elke onderneming, die aan bovenstaande eis voldoet kan profiteren van de wettelijke regeling, die voor de DISC geldt. Zo zijn uitgesloten, die instellingen, die reeds subjectief vrijgesteld waren (lichamen opgericht bij wet als instrument van de Verenigde Staten, instellingen van charitatieve aard en die lichamen, die, eigenaar van onroerend goed, de daaruit getrokken gelden onmiddellijk en geheel uitkeren aan lichamen die reeds belastingvrijdom genoten, cf. Sect. 501 IRC), de zogenaamde „personal holdings”, banken, verzekeringsmaatschappijen en spaarfondsen; en enige andere, minder belangrijke instellingen (Sect. 992 (d)). Evenmin is het zo, dat — indien men in beginsel in aanmerking komt voor de DISC-regeling — deze automatisch verworven wordt.

**Deze rubriek wordt verzorgd door het
Fiscaal-Economisch Instituut der
Nederlandse Economische Hogeschool**

Met het oog op de speciale functie van de DISC, heeft de Amerikaanse wetgever een aantal regels opgesteld, waaraan een DISC moet voldoen en moet blijven voldoen.

Formele eisen

De inhoud van deze regels moge hier beknopt worden gereleveerd. Deze regels vormen het geraamte van het instituut, waar het in dit artikel om gaat.

Naast de reeds genoemde eis, dat de DISC een onderneming moet zijn, die naar het recht van één van de Amerikaanse deelstaten moet zijn opgericht (1), dienen de inkomsten voor 95% afkomstig te zijn uit exportactiviteiten, of uit handelingen, die daarmee verband houden (2).

Men zal hier in de eerste plaats moeten denken aan de verkoop, leasing, verhuur en verpachting van goederen, waarvan de produktie heeft plaatsgehadt in de Verenigde

Staten, aan landbouwgewassen en mijnbouwprodukten, eveneens van Amerikaanse origine. De exportartikelen mogen voor ten hoogste 50% zijn gefabriceerd uit produkten, die zelf zijn geïmporteerd. Ware dit niet zo, dan zou het doel, dat deze vennootschap zou moeten dienen, niet worden bereikt. De goederen dienen voor direct gebruik of verbruik buiten de Verenigde Staten. Levering aan een andere Amerikaanse onderneming kan echter tot inkomsten uit export aanleiding geven, doch alleen in het geval, dat aan een andere, niet gelieerde, DISC geleverd wordt, die op haar beurt de goederen exporteert⁷⁾.

Naar luid van Sect 993 (a) (1) onder C, G en H IRC komen ook diensten, als nevenwerkzaamheden van de goederenexport, in aanmerking, indien althans voordeel wordt getrokken uit die diensten. Deze prestaties liggen op het vlak van bouwkundige adviezen voor opdrachten buiten de Verenigde Staten en het bedrijfsbeheer in ruime zin. De winst behaald bij de verkoop, of andere wijze van vervreemding, van activa van de DISC, alsmede de dividenden, ontvangen van een gelieerde „foreign export corporation” en de interest op een lening, die valt onder de omschrijving van de wettelijke bepalingen voor de DISC, worden eveneens als fictieve dividenden beschouwd.

De derde eis is, dat 95% van de activa van de DISC moet zijn opgebouwd uit voorraden van exportgoederen, activa verband houdend met de export, deelnemingen in buitenlandse ondernemingen, waarvan het aandelenkapitaal voor 50% in Amerikaanse handen is en waarvan de winst voortspruit, voor 95%, uit de export (foreign export corporation) en, tenslotte: vorderingen en leningen door een DISC verstrekt aan een onderneming in de Verenigde Staten, die exportartikelen vervaardigt (zgn. producer's loans) (3).

Het geringe minimumkapitaal van \$ 2.500 mag slechts in één soort aandelen worden verdeeld (4). Men

⁴⁾ Huiskamp, o.c. blz. 11.

⁵⁾ Anninger, o.c. blz. 392 en 393.

⁶⁾ Anninger, o.c. blz. 393; i.h.b. noot 12, waar een brief van de Acting General Council van het Ministerie van Financiën staat afgedrukt inzake de strijd met de GATT-bepalingen.

⁷⁾ C. Bellstedt, DISC-Amerikas Steuer-oase für Exporteure, *Aussenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters*, Jrg. 18, no. 4, blz. 182.

heeft hiermee beoogd de allocatieproblemen ter zake van verkapte dividenden, uitgekeerd op verschillende soorten aandelen, te vermijden⁸⁾. Deze aandelen zijn gewone aandelen, die zowel door Amerikaanse natuurlijke en rechtspersonen kunnen worden gehouden als door buitenlandse maatschappijen en „non-resident” natuurlijke personen.

Een vennootschap kan niet eerder een DISC worden, nadat een verzoek hiertoe is ingediend. Dit dient te geschieden binnen negentig dagen na de aanvang van het boekjaar (5).

De hoedanigheid van DISC kan verloren gaan op verzoek, doch ook indien de DISC gedurende vijf jaar niet heeft voldaan aan de hierboven genoemde eisen. Indien de niet gefavoriseerde inkomsten meer dan 5% uitmaken van de jaarwinst, waardoor het bestaan van de DISC bedreigd zou worden, kan men deze redden door alsnog een uitdeling te doen van die inkomsten naar rato van de deelname in de DISC.

Concernverrekenprijzen

Zouden er geen speciale bepalingen zijn opgesteld voor de DISC, dan zouden voor de verkoop van exportartikelen door een moedermaatschappij aan een dochter-DISC de normale uitvoerige regels krachtens Sect. 482 IRC toepasselijk zijn⁹⁾. Ten einde de moeilijkheden te vermijden bij de toepassing van deze regels ter zake van de concernverrekenprijzen en om de export te bevorderen heeft men een tweetal „safe-haven”-regels opgesteld. Het zijn eigenlijk gezegd geen methoden van prijsbepaling, maar veeleer een wijze om achteraf het totale bedrag vast te stellen, dat ten laste van de DISC dient te komen voor aan hem verkochte produkten door een geïllustreerde onderneming. Deze regels hebben als doel, de mogelijkheid te scheppen dat de DISC een bepaalde winst maakt op de wederverkoop van de goederen¹⁰⁾. Het is niet relevant wat de in werkelijkheid betaalde kosten zijn, evenmin wanneer de goederen zijn geleverd indien slechts één van de „safe-haven”-methoden wordt toegepast voor het totaal van de in een boekjaar geleverde goederen (Sect. 994 (a)).

De regels houden in, dat de overdrachtsprijs zo wordt vastgesteld, dat het de DISC mogelijk is ten hoogste als „belastbare” winst te hebben: het-

zij 4% van de ontvangsten uit de export, hetzij 50% van de gezamenlijke winst van de DISC en de producent van het geëxporteerde goed; in beide gevallen vermeerderd met 10% van de verkoopkosten (Sect. 994 (c) IRC). De gewone „dealing-at-arm's-length”-regel ex Sect. 482 IRC, die uitgaat van de werkelijk betaalde prijs, is niet uitgesloten.

Kernartikel

Het belastingvoordeel, dat de DISC geniet is groot. Sect. 992 IRC verklaart immers kortweg, dat de DISC zelf voor 100% is vrijgesteld van federale belasting. Dat wil evenwel niet zeggen, dat over de gemaakte winst in het geheel geen belasting wordt geheven. 50% van de winst wordt geacht te zijn uitgedeeld aan de aandeelhouders, ongeacht of dat realiter is geschied (Sect. 995 (b) 1, D IRC). Deze 50% dient men te zien als onmiddellijk aan de aandeelhouder toegerekend inkomen, als ware de DISC er niet geweest. Dit brengt met zich mee, dat voor door de DISC in het buitenland betaalde belasting de aandeelhouder „credit” kan krijgen (Cf. Sect. 901 (d) en 904 (f) IRC).

De andere helft van de winst wordt eerst belast indien deze als dividend ter beschikking wordt gesteld aan de aandeelhouders in het geval dit al gebeurt. Deze helft hoeft namelijk niet te worden uitgedeeld. Zij kan worden geherinvesteerd in exportgebonden bedrijven, er kunnen obligaties ten laste van de Export-Import Bank voor worden gekocht, ofwel als „producer's loan” worden verstrekt aan wel of niet geïllustreerde ondernemingen, die exportprodukten vervaardigen¹¹⁾.

In het laatste geval wordt het bijvoorbeeld mogelijk, dat een moedermaatschappij, die de goederen vervaardigt, voor de financiering van de onderneming van de dochter-DISC afhankelijk wordt door van de laatste — voor een termijn van ten hoogste vijf jaar — belastingvrij te lenen. Het is wel juist, dat door middel van een fictiebepaling (Sect. 995 (b) (1) A IRC) de rente voor 100% als dividend wordt toegerekend aan de aandeelhouder — hier de moedermaatschappij — doch de moedermaatschappij kan de betaalde rente ten laste van haar winst brengen. Per saldo is het resultaat dan alsof er geen belasting werd betaald¹²⁾. Intussen zij opgemerkt, dat

de hoogte van de lening aan een tweetal beperkingen onderhevig is, waaraan voorbij wordt gegaan omdat deze uitsluitend van technische aard zijn.

Meer ficties

Ten einde het gevaar te keren, dat de winsten van de DISC naar elders zouden worden overgebracht, heeft men een derde fictiebepaling opgenomen in Sect. 995 (B) (1) E IRC. De aandeelhouder wordt geacht dividend te hebben ontvangen naar de mate waarin de investeringen in het buitenland zijn toe te rekenen aan de „producer's loans”. In zoverre is er geen sprake meer van uitstel van belasting. Het Ministerie van Financiën heeft echter doen weten, dat er voldoende ruimte zal zijn om te investeren zonder dat de uitstelfaciliteit verloren gaat. Ook de winst, die door de DISC wordt behaald door vervreemding van activa, die bij de DISC niet kunnen worden aangemerkt als met de export te zijn verbonden, zal voor 100% als dividend worden aangemerkt. Een dergelijke regeling geldt ook voor voorraden (Sect. 995 (b) (1) B en C IRC).

Ontmanteling

Indien een DISC zijn status verliest, vrijwillig of door het niet voldoen aan de gestelde eisen, zullen de aandeelhouders moeten gedogen, dat een bedrag, gelijk aan het geaccumuleerde vermogen — gedurende

⁸⁾ R. S. Rendall, *DISC-How it will increase exports and profits*, Selected Papers of the International Tax Institute, Inc., New York, on: DISC. Intercompany Pricing enz., Vol. VI, 1971, blz. 3.

⁹⁾ De Regulations to Section 482 of the Internal Revenue Code zijn, in extenso, opgenomen in: *Bulletin for International Fiscal Documentation*, Vol. XXII, no. 6, 1968, blz. 247-272. Cf. *Cahiers de droit fiscal international*, Vol. LVI b, 1971; uitgave van het International Bureau of Fiscal Documentation.

¹⁰⁾ P. D. Seghers, *Intercompany Pricing of Sales to a DISC*, *Selected Papers* (cf. noot 3), blz. 23.

¹¹⁾ *DISC-A Handbook for Exporters I*, uitgave van het US Treasury-Department, 1972.

¹²⁾ P. D. Seghers, *DISC Handbook*, blz. 21 en D. B. Owles, *DISC, Taxation*, Vol. LXXXIX, no. 2335, 1972, blz. 255.

de jaren onmiddellijk voorafgaande aan het jaar, waarin de DISC zijn hoedanigheid verloor —, waarover nog niet werd geheven, als uitgekeerd dividend wordt gezien. Als verzachtende omstandigheid heeft men bepaald, dat de dividenden geacht zullen worden over een termijn van tien jaar te zijn verkregen, of zoveel korter als de DISC korter heeft bestaan (Sect. 995 (b) (2) A en B IRC).

Vervreemding van aandelen

Vermogenswinst, die het gevolg is van de vervreemding van aandelen zal als dividend worden aangemerkt. Ook hier speelt een rol het totale geaccumuleerde vermogen van de DISC, waarover nog geen belasting werd betaald. Er is echter een beperking: slechts de jaren gedurende welke de aandeelhouder de aandelen bezat, zijn van belang voor de bepaling van de grootte van zijn dividend.

Echte dividenden

De DISC kan drie soorten inkomsten hebben:

1. inkomen waarvoor uitstel geldt;
2. inkomen, dat al eerder werd belast (fictieve uitdelingen);
3. inkomen uit de tijd, dat de vennootschap nog niet de status van DISC had.

Indien een DISC dividend declareert, gaat men er vanuit, dat een zodanige uitdeling in de eerste plaats is gedaan uit inkomen, dat reeds werd belast; daarna uit het inkomen waarvoor uitstel geldt en tenslotte uit het overige.

Ten aanzien van dividend dient nog te worden opgemerkt, dat bijvoorbeeld een moedermaatschappij die dividend ontvangt, dit niet buiten beschouwing mag laten. Normaliter staat ter beschikking — voor aandeelhouders, niet natuurlijke personen — de volgens de exemptiemethode werkende „intercorporate dividends received deduction”. Vermits de DISC van belasting is vrijgesteld kan er ook geen sprake zijn van dubbele heffing, ter vermijding waarvan de zoëven genoemde methode dient (Cf Sect. 243 en 245 (d) IRC).

Verwachtingen

Rendall¹³⁾ heeft de verwachting uitgesproken, dat door het bestaan

van de DISC de export bevorderd zou kunnen worden door verlaging van de prijzen van exportgoederen, zodat deze concurrerend zullen worden op de wereldmarkt. Voorts zouden ondernemingen meer hun aandacht op de export gaan richten, nu de concernverrekenprijzen gunstig bepaald kunnen worden. Indien zou blijken, dat het exporteren een winstgevende aangelegenheid is, zouden meer ondernemingen ertoe gebracht kunnen worden óf zelf te gaan exporteren óf over te gaan tot het produceren van exportartikelen.

Anniger¹⁴⁾ heeft berekend, dat met het uitstel van belastingbetaling van 50% en met behulp van de gunstige „safe-haven”-regels, het mogelijk is de federale belasting in het algemeen van 48 tot 36% terug te

brenge en in sommige gevallen zelfs tot 24%.

De perspectieven, die de DISC biedt zijn aantrekkelijk. Het is echter speculatief een oordeel over het succes reeds nu te geven; de DISC bestaat immers pas sedert het begin van dit jaar. Daar komt nog bij, dat men het bestaan van de DISC mede moet zien als een produkt van de internationale economische politiek, die een republikeinse president van de Verenigde Staten beoogt te voeren. Reeds thans kan men uit de pers geworden, dat de democratische kandidaat voor het presidentschap met de DISC minder is ingenomen.

H. M. van der Schroeff

¹³⁾ Rendall, o.c. blz. 17 e.v.

¹⁴⁾ Anniger, o.c. blz. 400.



S. L. Achilles en H. Bijleveld: Inleiding tot de administratieve organisatie. Samsom NV, Alphen aan den Rijn — Brussel, 1972, 201 blz., f. 19,50.

Dit boek werd geschreven omdat er volgens de auteurs, beide register-accountants, dringend behoefte bestaat aan een eenvoudig werkje, waarin de grondbeginselen van de administratieve organisatie op bevattelijke wijze worden gepresenteerd. Besproken worden o.a. de uitgangspunten en de betekenis van de administratieve organisatie; de beveiliging en de controle; de functie van de boekhouding; de betekenis van de begroting; de jaarrekening; de administratie van de goederenbeweging, salariskosten, duurzame produktiemiddelen, schulden en vorderingen, liquide middelen en van het produktieproces; administratieve aspecten van de dienstverlening; technische hulpmiddelen.

J. Argenti en Drs. H. E. Wijnberg: Ondernemingsplanning. Een praktische leidraad, Samsom NV, Alphen aan den Rijn — Brussel, 1972, 286 blz., f. 27,50.

In deze praktische leidraad voor

de ondernemingsplanning wordt het planningproces ontleed in een opvullend aantal zorgvuldig omschreven stappen. Uitgangspunt hierbij was dat de ondernemingsplanning niet slechts begrepen en toegepast dient te worden door planningspecialisten, doch evenzeer door de leiders van ondernemingen en lijnfunctionarissen op „middle-management”-niveau.

Dit boek — geschreven door J. Argenti — dat in het Engels verscheen onder de naam *Corporate Planning*, werd vertaald door Drs. H. E. Wijnberg.

Prof. Mr. W. C. L. van der Grinten, Mr. W. Westbroek, Prof. Mr. J. M. M. Maeijer en Prof. Mr. P. Sanders: Het nieuwe vennootschapsrecht. Kluwer NV, Deventer, 1972, 87 blz., f. 13,50.

Deze publikatie, die als deel 7 verschijnt in de serie Vennootschaps- en rechtspersonenrecht, bevat de voordrachten van de vier genoemde auteurs en het verslag van het congres over het nieuwe ondernemingsrecht, georganiseerd in oktober 1971, door het Van der Heijden-Instituut te Nijmegen.

De voordrachten waren: De keuze van NV- en BV-vorm (Van der Grinten); In de praktijk rijzende problemen bij de toepassing van de BV als rechtsvorm (Westbroek); Herbezinning op de functie van commissarissen (Maeijer); Problemen bij de toepassing van de structuurwet (Sanders).