



Valutacrisis

Door alle ingewikkelde monetaire technieken en termen komt de leek moeilijk tot het inzicht dat een valutacrisis in de huidige onrustige maatschappij niets bijzonders is. Een valutacrisis duidt in feite op een gebrek aan vertrouwen in een betaalmiddel. Omdat dit betaalmiddel thans de Amerikaanse dollar is, die een sleutelfunctie vervult in het internationale betalingsverkeer, kwamen de laatste twee crises hard aan, vooral omdat er nog geen valuta is die de Amerikaanse dollar kan vervangen en omdat het er nog niet naar uitziet dat de lidstaten van het IMF op korte termijn overeenstemming zullen bereiken over een nieuw geldstelsel.

Een valutacrisis is zoals gezegd, een vertrouwenscrisis. Vertrouwenscrises over betaalmiddelen zijn niet nieuw. Zij traden reeds op bij het ontstaan van de geldeconomie toen het bankwezen nog slecht was georganiseerd. Een bank die toen de verleiding niet kon weerstaan, veel krediet te verlenen, liep het risico het vertrouwen te verliezen en bankroet te gaan. Wat toen op kleine schaal gebeurde, vindt nu op grote schaal plaats. Door allerlei oorzaken — vnl. politieke — is het vertrouwen in de Amerikaanse dollar zeer wankel. De „bank” die deze dollar uitgeeft, de Verenigde Staten, zal echter niet bankroet gaan. Daar zorgen de overige staten wel voor.

Het politieke vertrouwen in de Verenigde Staten, welk vertrouwen gepaard gaat met een erg groot tekort op de Amerikaanse handelsbalans, is tanende. M.i. is dit de hoofdoorzaak van de jongste twee valutacrisis. Het is voor de politieke en economische rust te hopen dat, nu de Vietnamtragedie voorbij lijkt, dit vertrouwen weer zal terugkomen. Zolang dit niet gebeurt of zolang geen alternatieve sleutelvaluta wordt gevonden, zullen de crises periodiek optreden. Berichten als zouden de Verenigde Staten de grootste valse munter ter wereld zijn (zie bijv. Arnout Weeda in *De Groene Amsterdammer* van 14 februari jl.) blijven dan verschijnen. Dit soort berichten is een treffende illustratie van gebrek aan vertrouwen. Immers, iedere schepper van geld, d.w.z. het gehele bankwezen, zou men een valse munter kunnen noemen. Men doet dit echter niet omdat men de door de kredietverlening ontstane „valse” munten vertrouwt en accepteert als betaalmiddel; daarom is vals niet altijd vals.

Wat zal er nu gaan gebeuren? Ook na de devaluatie van de dollar zullen de grote multinationale ondernemingen en de Arabische olielanden een voorraad dollars hebben — groter dan de reserves der centrale banken —, welke zij bij het geringste crisisgerucht veilig willen (en soms ook moeten) stellen. De situatie blijft dus labiel, vooral omdat door de energiecrisis in de Verenigde Staten de voorraad dollars in het Midden Oosten zal aangroeien. Indien de rijke landen niet een stabiel wereldgeldstelsel kunnen construeren, zullen de crises blijven dreigen en zullen de verantwoordelijke centrale banken proberen de pijn te

verzachten of de crises uit te stellen. Hierdoor wordt de werking van het huidige geldstelsel zo ingewikkeld dat zelfs de economen, tenzij zij monetaire deskundigen zijn, door de „geldbomen” het „valutabos” niet meer kunnen zien.

De jongste valutacrisis heeft natuurlijk gevolgen voor de nationale en voor de internationale economie. Over de gevolgen voor de internationale economie en met name voor de ontwikkelingslanden is in ons land nog weinig geschreven. Deze gevolgen worden pas duidelijk na de GATT-conferentie, eind dit jaar. Na deze conferentie zal blijken of de wereld voor protectie of voor een geldstelsel kiest om de betalingsbalansen evenwichtig te maken. Over de gevolgen voor de Nederlandse economie is meer, maar nog niet alles geschreven. De dagbladen drukten vorige week grote koppen af over de werkloosheid die door de dollardevaluatie in Nederland zou ontstaan.

Deze koppen waren voornamelijk op twee bronnen gebaseerd. De eerste bron was het Centraal Planbureau, dat met behulp van zijn korte-termijnmodel de gevolgen van de devaluaties en van het zweven van een aantal valuta's voor een aantal macro-economische grootheden had uitgerekend. Het CPB kwam onder meer tot de conclusie dat het prijspeil van de particuliere consumptie met 0,5% en het produktievolume van de bedrijven met 0,3% à 0,4% zullen afnemen, terwijl de werkloosheid met ruim 4.000 personen zal toenemen.

De tweede bron was *Ruim Zicht* van 19 februari jl., waarin een interview met Prof. Dr. D. B. Schouten was afgedrukt. Prof. Schouten voorspelde moeilijkheden t.a.v. de Nederlandse concurrentiepositie en daardoor voor de werkgelegenheid. Op grond hiervan pleitte hij voor een extra loonmatiging, terwijl een belastingverlaging moet voorkomen dat de reële lonen zullen afnemen. *Ruim Zicht* deed helaas onvoldoende uitkomen, dat de intuïtieve prognose van Prof. Schouten een lange-termijnprognose is, die daardoor verschilt van de prognose van het CPB. Prof. Schouten verwacht namelijk op lange termijn als gevolg van de valutacrisis, het aflopen van de strijd in Vietnam en Nixons binnenlandse politiek een daling van de wereldinflatie.

Telefonisch lichtte Prof. Schouten mij toe dat er in Nederland behoefte is aan een flexibel regeringsapparaat dat op dit moment de structurele budgetnorm moet vergeten. De kapitaalmarkt (Prof. Schouten wil geen nieuw geld laten maken zoals *Ruim Zicht* vermeldt) is ruim genoeg om de overheidsbestedingen, die door een belastingverlaging gevaar lopen, te financieren.

Duidelijke en interessante taal van deze topeconoom uit de SER. Nederland zou op korte termijn een regering moeten krijgen die Schoutens lange-termijnvoorspelling zakelijk wil beoordelen en, zonder zich achter normen te verschuilen, gepaste maatregelen wil nemen.

L.H.

Inhoud

Valutacrisis	177
Column	
Streekplan, door Drs. P. A. de Ruiter	179
<i>Ir. H. A. van der Meiden:</i>	
Een toekomstig wereldhouttekort?	180
<i>Drs. Tjoa Soe Tjong:</i>	
Het proces „Oei Tiong Ham-Concern” (II); een beeld van de rechts- wording in een ontwikkelingsland	185
<i>Prof. Dr. W. J. van de Woestijne:</i>	
De reële uitoefening van de functie van groothandelaar in verpakte farmaceutische producten	188
Fisconomie	
Een oriëntering over belastingheffing en de rechtsvorm van onder- nemingen, door Drs. J. B. G. Thorborg	191
Europa-bladwijzer	
Stroomversnelling in de sociale politiek van de Europese Gemeenschap, door Europa Instituut Leiden	194
Ingezonden	
Wereldhandelsstromen, door Drs. W. G. F. Oosten, met naschrift van Drs. W. Maarse Nzn.	196
Herverdelen, door Drs. R. Iwema, met naschrift van J. Müller	197
Boekennieuws	
Dr. W. D. Voorthuysen: Financiële analyse, door Drs. J. P. J. Takken	197

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.

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 78,00 per kalenderjaar
(incl. 4% BTW); studenten f 46,80
(incl. 4% BTW), franco per post voor
Nederland, België, Luxemburg, overzeese
rijksdelen (zeepost).

Betaling: Abonnementen en contributies.
(na ontvangst van stortings/giro-
acceptkaart) op girorekeningno. 122945
t.n.v. Economisch Statistische Berichten
te Rotterdam.

Losse nummers: Prijs van dit nummer f 2,50
(incl. 4% BTW en portokosten).
Bestellingen van losse nummers
uitsluitend door overmaking van de hierboven
vermelde prijs op girorekeningno. 8408
t.n.v. Stichting het Nederlands Economisch
Instituut te Rotterdam met vermelding
van datum en nummer van het gewenste
exemplaar.
Abonnementen kunnen ingaan op elke
gewenste datum, maar slechts worden
beëindigd per ultimo van een kalenderjaar.

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
Vestigingspatronen
Macro-Economisch Onderzoek
Projectstudies Ontwikkelingslanden
Regionaal Onderzoek
Statistisch-Mathematisch Onderzoek
Transport-Economisch Onderzoek

Streekplan



Het Openbaar Lichaam Rijnmond heeft heel weinig wettelijke bevoegdheden. Het (enige!) voordeel daarvan is dat het veel — en doorgaans ook goed — werk maakt van de enkele bevoegdheid die het wél heeft. Zo bijvoorbeeld de streekplantaak. Onlangs verscheen het eerste concept van het streekplan Rijnmond, d.w.z. de beschrijving van de meest gewenste ontwikkeling in hoofdlijnen van het Rijnmondgebied. Daarbij zijn gevoegd enkele kaarten waarop die ontwikkeling is weergegeven. Uitwerking van het streekplan geschiedt in de gemeentelijke structuur- en bestemmingsplannen, die daartoe steeds aan het streekplan getoetst moeten worden. Het is dus geen vrijblijvende planologische studie zoals de structuurschets, die Rijnmond in 1970 uitbracht; het streekplan is in hoge mate richtinggevend voor de planologische ontwikkeling van de 23 Rijnmondgemeenten. Al was het dus alleen maar uit welbegrepen eigenbelang doen deze laatste er verstandig aan zich een oordeel te vormen over het ontwerp van Rijnmond en daarover mee te spreken tijdens de „inspraakperiode“.

Belangrijker natuurlijk dan de centrale doelstelling, „het verlenen van de hoogste prioriteit aan het leefmilieu“ (kon men het anders verwachten?), de tien geformuleerde beleidsuitgangspunten en de gekozen planologische middelen (ook hier is de gebundelde deconcentratie het belangrijkste instrument), is de wijze waarop een en ander is „vertaald“, zowel in de beschrijving van als de visie op de gewenste ruimtelijke ontwikkeling in de streekplanperiode.

Interessant voor een blad als *ESB* zijn de beschouwingen die gewijd zijn aan de economische structuur van Rijnmond. Een belangrijke gevolgtrekking is bijvoorbeeld dat het werkgelegenheidsprobleem in deze regio niet zozeer een kwantitatief, dan wel een kwalitatief vraagstuk is. Hieruit vloeit de noodzaak

voort een meer gedifferentieerde werkgelegenheidsstructuur in Rijnmond te creëren. Het vestigingsbeleid van de overheid dient gericht te zijn op een verdere uitbouw van functies zoals handelscentrum, de vestiging van research-instituten, culturele- en onderwijsvoorzieningen en dienstensector. Nieuw zijn die geluiden natuurlijk niet; NEI-studies, zo ook achtereenvolgens beleidsnota's van de Rotterdamse havenwethouder, Viersen, wezen reeds op deze noodzaak. De verdienste van Rijnmonds toelichting op het ontwerp streekplan is echter dat een en ander ons nog eens uitvoerig wordt voorgerekend. Een andere, met de voorgaande samenhangende, conclusie is dat een verdere uitbreiding van de zeehavengebonden industrieën op het bestaande havenareaal moet worden gevonden. Met andere woorden: géén tweede Maasvlakte. Ook dit is niets nieuws: sedert 1964 is de zogenaamde „demarcatielijn“ voor Voornes duin onveranderd uitgangspunt gebleven in het planologische beleid van achtereenvolgende regeringen. Het kan echter geen kwaad dit ook nog eens te horen van de verantwoordelijke streekplanautoriteit, zeker nu de zandberging in zee aan de zuidwestelijke kant van Maasvlakte I voor sommige bestuurders gereede aanleiding vormt om te „filosoferen“ over de mogelijkheid van aanleg van Maasvlakte II.

Ook in Rijnmond blijkt duidelijk de verschuiving in de werkgelegenheidsontwikkeling van de industriële (secundaire) sector naar de diensten (tertiaire sector). In de periode 1960-1970 daalde het percentage van de secundaire sector van 40% tot 38% en steeg het aandeel van de tertiaire werkgelegenheid van 50 naar 53%. Bovendien blijken ook binnen deze sectoren vrij aanzienlijke verschuivingen te zijn opgetreden. Zo was er, ondanks een hoge arbeids-

productiviteitsstijging in deze sector, een sterke toeneming van het aantal arbeidsplaatsen in de chemie en de olie-raffinage. Ook het verzekeringswezen, de vrije beroepen en de medische en gezondheidsdiensten hebben in deze periode een belangrijke groei door-gemaakt.

Belangrijker zijn natuurlijk de prognoses over de toekomstige ontwikkeling. De uitkomsten van Rijnmondstudies wijzen op een daling van de economische groei in dit gebied van 6,5% per jaar (1965-1970) tot 5,3% per jaar (1970-1980). In de periode tot 1975 zal nog sprake zijn van enige toename van de werkgelegenheid, daarna zal deze echter absoluut dalen, zodat over de gehele periode de stijging van de werkgelegenheid per saldo slechts 0,16% per jaar bedraagt, d.w.z. van 471.000 arbeidsplaatsen in 1970 via 491.000 omstreeks 1975 tot 480.000 omstreeks 1981.

En toch geen kwantitatief werkgelegenheidsprobleem in Rijnmond in die periode? Een voor de hand liggende vraag, wanneer men de zeer geringe stijging van het aantal arbeidsplaatsen beschouwt. Het antwoord ligt eveneens voor de hand: als gevolg van een geringe natuurlijke aanwas, stijgende vertrekoverschotten met overig Nederland en dalende vestigingssaldi met het buitenland (d.w.z. een daling van de vraag naar gastarbeiders op grond van de geringere produktiegroei) zal de Rijnmondbevolking in de rest van deze eeuw nog maar nauwelijks toenemen. Maar dat wilde de *Tweede Nota over de Ruimtelijke Ordening* toch ook?

Een toekomstig wereldhouttekort?

IR. H. A. VAN DER MEIDEN*

Hout als grondstof

Hout is een zeer oude grondstof. Het aantal doeleinden, waarvoor het wordt gebruikt, is bijzonder groot en neemt nog steeds toe. Men kan de gebruiksmogelijkheden in drie grote groepen onderverdelen:

- als *rondhout*, dus in onbewerkte vorm (brandhout, palen, mijnhout);
- als *zaag- en fineerhout*, dat wordt bewerkt via zaag- resp. schilprocédés (produktie van gezaagd hout, fineer, triplex, meubelplaat, lucifers enz.);
- als *vezelhout*, dat wordt verwerkt tot spaanders of vezels (voor spaanplaten, vezelplaten, maar vooral, 91%, voor papier en karton).

De verhouding waarin deze drie groepen worden gebruikt, wordt bepaald door plaats en tijd. Het aandeel van het vezelhout in de totale houtbehoefte neemt in het algemeen toe, dat van brandhout af, naarmate de welvaart van het betreffende gebied op een hoger niveau komt. Het overzicht in tabel 1 is hiervoor typerend (de berekeningen zijn uitgevoerd met behulp van een groot aantal FAO-statistieken). Bij de beschouwing van deze tabel vallen enkele cijfers enigermate uit het patroon: het verbruik van zaag- en fineerhoutprodukten in de EG is in vergelijking met andere ontwikkelde gebieden laag, evenals het brandhoutverbruik in Azië in vergelijking met andere ontwikkelingsgebieden. Beide afwijkingen kunnen niet los worden gezien van de relatief geringe oppervlakte bos per hoofd van de bevolking.

Ten aanzien van de opmerkelijke verschuiving in het procentuele verbruik van de verschillende categorieën hout nog het volgende. In ontwikkelingslanden is een slechts langzame ontwikkeling van brandhout in de richting van industrieel hout te constateren, in de andere landen een snelle ontwikkeling van zaag- en fineerhout naar vezelhout. De door de FAO verwachte stijging van het verbruik gedurende de jaren zeventig is dan ook resp. 18% voor zaag- en fineerhout en 70% voor vezelhout, het laatste voor het overgrote deel papierhout 1). Dit impliceert een economischer gebruik van de grondstof hout.

Hout als grondstof heeft bepaalde voordelen. In de eerste plaats is het een „levend” produkt, en kan dus blijvend worden geproduceerd. Ten tweede is het een grondstof die produkten levert welke zo nodig gemakkelijk en zonder het milieu te benadelen kunnen ontbinden of wel vernietigd kunnen worden, maar die ook in dezelfde of andere vorm opnieuw als grondstof kunnen fungeren. Omdat echter de produktie van hout meestal een bosomloop van verscheidene tot vele decennia vraagt, doet zich de vraag voor in hoeverre de nu aanwezige voorraden voldoende zijn voor de toekomstige wereldbehoefte.

Houtproduktie en houtreserve

De begrippen „bosreserves” en „houtreserves”, die in be-

schouwingen over toekomstige houtproduktiemogelijkheden veelvuldig worden gebruikt, kunnen verwarrend werken. Deze „reserves” zijn namelijk niet ad libitum te exploiteren, maar zullen op een bepaald peil moeten blijven. Daar immers de staande houtvoorraad tegelijk produktiemiddel is, zal ter wille van de instandhouding van het bos gemiddeld nimmer meer mogen worden geveld dan de houtaanwas (de bijgroei) bedraagt. Over een langere periode bezien is dus de gemiddelde jaarlijkse houtaanwas de absolute maximum-velingslimiet.

Tijdens een door de Koninklijke Nederlandse Bosbouw Vereniging in 1970 georganiseerde Studiedag over „Nieuwe bossen in Nederland” heeft schrijver dezes een preadvies ter discussie gesteld waarin uitvoerig is ingegaan op de ontwikkelingen in houtproduktie en houtverbruik in de wereld 2). Hieruit en uit latere analyses kan het volgende worden geconcludeerd.

1. *Europa* is na Noord-Amerika zowel de belangrijkste verbruiker als producent van industrieel hout, heeft echter een groot deficit aan hout en houtprodukten. Dit neemt snel toe, in de EG onevenredig sterk. Binnen de EG nemen Nederland en Engeland dan nog eens een relatief zeer ongunstige positie in. Het deficit van de EG zal volgens FAO-prognoses in 1975 140 mln., in 1980 reeds bijna 170 mln. equivalente m³ rondhout bedragen. Het laatstgenoemde quantum betekent de produktie van 50 à 60 mln. ha bos met dezelfde gemiddelde jaarkap als het huidige bos in de EG (27 mln. ha); bij gebruik van goede bosgronden en met toepassing van moderne bosbouwmethoden zou deze produktie door 20 à 25 mln. ha kunnen worden geleverd.

2. De houtbehoefte van de industrie in *Noord-Europa* heeft geleid van een netto-export tot een netto-import van rondhout, vooral door het feit dat *Finland*, in 1960 nog de grootste netto-exporteur van vezelhout in Europa (3 mln. m³), nu een belangrijke netto-import van dat hout heeft (in 1971: 1,5 mln. m³). In het noorden van *Zweden* bestaat een houttekort, in de rest van dit land wordt de marge tussen verbruik en potentiële produktie van hout snel kleiner; men verwacht in 1980 moeilijkheden om de Zweedse houtbehoefte te dekken. *Noorwegen* kent al sinds lang een omvangrijke netto-import van rondhout, in het laatste decennium opgelopen tot 2,5 mln. m³ per jaar; de export van pulp door dit land wordt net gedekt door zijn import van vezelhout.

3. De *Verenigde Staten* hebben een netto-import van hout en houtprodukten, die, uitgedrukt in rondhout, meer dan 35 mln. m³ per jaar bedraagt. Men verwacht er over 10 à 15 jaar houtvoorzieningsproblemen, tenzij tijdig een intensievere bosbouw wordt toegepast.

* De auteur is directeur van de Stichting Industrie-Hout.

1) FAO, *General trends in wood consumption and production*, Note by the secretariat, CIP/71/27.

2) H. A. van der Meiden, *Nieuwe bossen in verband met de houtbehoefte in Nederland*, *Nederlands Bosbouw Tijdschrift*, april 1971, blz. 56-73.

Tabel 1. Verbruik van produkten uit verschillende categorieën rondhout, gemiddeld voor 1967, 1968 en 1969, uitgedrukt in equivalente hoeveelheden rondhout (m³)

	Aantal inwoners (x 1.000.000)	Oppervlakte bos per 1.000 inw. (ha)	Totaal	Verbruik per 1.000 inw. (m ³)		Brandhout
				Fineer- en zaaghout- produkten	Vezelhout- produkten a)	
Wereld	3.570	1.060	590	210	115	260
Verenigde Staten	201	1.450	1.790	1.005	895	100
Japan	101	230	930	815	330	60
EG	249	110	790	350	340	80
USSR	238	3.100	1.490	780	100	390
Latijns-Amerika	268	3.360	1.010	105	47	830
Azië (excl. USSR en Japan)	1.118	250	180	27	7	140
Afrika (excl. Zuid-Afrika)	319	2.180	760	18	5	660

a) Inclusief verwerkt houtafval van zaag- en fineerindustrie, waardoor dubbelleningen met de betreffende kolom mogelijk zijn.

4. Canada werd lang gezien als een onuitputtelijke bron van hout. De exploitatiemogelijkheden van de houtreserves worden echter beperkt door ontsluitingsproblemen, gebrek aan arbeidskrachten ter plaatse, geringe groei van het bos, moeilijkheden bij herbebossing en noodzaak van bosconservering om verschillende redenen. Officiële prognoses van 1966 wezen uit dat Canada over 25 jaar een tekort aan hout zal hebben, waarvoor de schattingen uiteenlopen van 60 mln. tot 130 mln. m³ per jaar. Recente berekeningen, uitgaand van een aanzienlijk minder snelle stijging van de houtbehoefte, leidden tot de conclusie dat de houtproductie dan nog wel nét de behoefte kan dekken, al zullen vóór voordien regionale tekorten optreden 3).

5. De Sovjetunie heeft meer dan 50% van het bos in de gematigde luchtstreken. In het Aziatische deel van de USSR zijn grote oppervlakten niet geëxploiteerd. Hier is grotendeels zeer langzaam groeiend bos aanwezig. Exploitatie wordt echter sterk bemoeilijkt door verschillende problemen, vergelijkbaar met die in Canada. Een belangrijk knelpunt is ook het transport. De grootste aandacht krijgt de bosexploitatie nu in het oosten van het Aziatische deel van het land. Dit is relatief dicht bij Japan, dat sterk van houtimport afhankelijk is, en dicht bij China dat slechts een bosoppervlakte van 120 ha per 1.000 inwoners heeft. Door de toenemende binnenlandse behoefte zal de export van rondhout uit de Sovjetunie sterk afnemen, volgens de FAO van 8 mln. m³ enkele jaren geleden tot hoogstens 2 mln. m³ in 1980.

6. Vele landen in de ontwikkelingsgebieden zijn rijk, andere daarentegen uitgesproken arm aan bos. Azië als geheel steekt daarbij bijzonder ongunstig af tegen Latijns-Amerika en Afrika (zie tabel 1). Het zal duidelijk zijn dat ook deze gebieden met grote problemen op het gebied van ontsluiting en exploitatierendement kampen.

Er zijn hier twee ontwikkelingen te constateren. De eerste betreft het natuurlijke tropische bos, dat een aantal meer of mindere kostbare, maar verder veel tot dusverre niet gebruikte houtsoorten produceert. De andere betreft de aangelegde plantages waar snelgroeiende houtsoorten voor de productie van zaag- en vooral papierhout zorgen.

Volgens de vroegere voorzitter van het Timber Committee van de Economic Commission for Europe, Sartorius 4), heeft de kap van het natuurlijke tropische loofbos een dergelijke omvang aangenomen, dat zonder een afremming daarvan het Afrikaanse regenbos over 20 tot 37 jaar en het Zuidoost-Aziatische tropische bos over 17 tot 34 jaar zouden zijn uitgeput. Deze kap wordt slechts ten dele uitgevoerd ter voorziening in de houtbehoefte voor export en binnenlands verbruik; veel bos wordt geveld ter verkrijging van landbouwgrond. Helaas wordt ook bij de produktievlelingen een groot aantal houtsoorten niet benut, omdat ze, voor een deel ten onrechte, als niet bruikbaar worden beschouwd.

De plantages met snelgroeiende houtsoorten worden vooral in Latijns-Amerika op grote schaal aangelegd, waarbij in sterke mate buitenlandse papierindustrieën zijn betrokken. De kans op export van dit hout naar landen buiten het conti-

nent is gering, gezien de hoge kosten daarvan. Er is sprake van een sterke mate van integratie van de houtproductie met de pulpfabricage ter plaatse. Een verdere integratie met de papierfabricage lijkt logisch, mede gezien het te verwachten sterk stijgende papierverbruik in de ontwikkelingsgebieden.

De achterstand in houtverbruik in bepaalde gebieden, met name de ontwikkelingslanden

Uit het voorgaande en de daaraan ten grondslag liggende gegevens 5) blijkt dat in toenemende mate een voldoende houtvoorziening problematisch wordt. Dit geldt vooral voor het vezelhout waaraan, zoals eerder is aangeduid, een onevenredig sterk stijgende behoefte bestaat. Aan dit vezelhout zal in het vervolg dan ook voornamelijk aandacht worden besteed.

Een gebied als de EG, waar de papierindustrie slechts 20% van zijn pulpbehoefte uit eigen hout kan dekken en dat reeds nu in sterke mate is aangewezen op de import van vezelhout en pulp, wordt uiteraard het eerst met de geschetste problematiek geconfronteerd. Dit leidde in de EG tot drastische en zeker geen gunstige (want weinig stabiele) veranderingen in de herkomst van het geïmporteerde vezelhout: dit kwam in 1960 voor 45% uit Noord-Europa en voor 32% uit Oost-Europa en Rusland; in 1970 waren deze percentages resp. 4 en 73. Wat de toekomst betreft bestaat in de EG-landen reële vrees voor een toenemende integratie tussen pulp- en papierfabricage in de belangrijke houtlanden, hetgeen na de sterke achteruitgang in mogelijkheden tot vezelhoutimport ook de invoer van pulp zou kunnen bemoeilijken.

Als men de hier geschetste ontwikkeling puur als een probleem van de industrie, met name de papierindustrie zelf beschouwt, miskent men de grote betekenis die houtprodukten als papier en karton in ons dagelijks leven innemen. Ongetwijfeld zullen er dan ook in toenemende mate situaties ontstaan waarin overheden zich zullen moeten uitspreken over de vraag in hoeverre het aanvaardbaar is dat hun land of gebied (men denke aan de EG) voor zijn voorziening met bepaalde soorten papier en karton volledig afhankelijk is van overzeese gebieden.

Het gemeenschapsbelang is des te meer in geding indien mocht blijken dat ook voor hout, zoals voor meer grondstoffen, een mondiale tekort moet worden verwacht, en er onvoldoende reële perspectieven bestaan om dit tekort te compenseren met andere grondstoffen. Een toekomstig tekort kan in het geval van hout weliswaar worden beperkt of zelfs worden

3) G. H. Manning en H. Rae Grinnel, *Forest resources and utilization in Canada to the year 2000*. Dept. Environment, Can. Forest Service, Publ. 1043, 1971.

4) P. Sartorius. *Versorgung mit Tropenholz gefährdet? Holz-Zentralblatt*, 15 maart 1972.

5) Zie voetnoot 2.

Tabel 2. Houtverbruik van de rest van de wereld t.o.v. de Verenigde Staten (gemiddelde cijfers voor 1967, 1968 en 1969)

Producten uit:	Verbruik per 1.000 inwoners (in m ³ rondhout equiv.)		Deficit (-) of surplus (+) van de rest van de wereld t.o.v. de Verenigde Staten (in rondhout equiv.)		Houtproductie (x 1.000.000 m ³)	
	Verenigde Staten	Rest van de wereld	Per 1.000 inwoners (m ³)	Totaal (x 1.000.000 m ³)	Rest van de wereld	Wereld totaal
Papierhout	856	63	- 793	- 2.670		
Totaal vezelhout a)	895	69	- 826	- 2.785	175	270
Totaal werkhout	1.686	252	- 1.634	- 5.505	885	1.190
Brandhout	105	265	+ 160	+ 540	895	915

a) Papierhout + hout voor vezel- en spaanplaten.

Tabel 3. Houtverbruik van Afrika, Latijns-Amerika en Azië (excl. USSR en Japan) t.o.v. de Verenigde Staten (gemiddelde cijfers voor 1967, 1968 en 1969)

Producten uit:	Verbruik per 1.000 inwoners (in m ³ rondhout equiv.)		Deficit (-) of surplus (+) van II t.o.v. I (in rondhout equiv.)		Houtproductie (x 1.000.000 m ³)	
	Verenigde Staten (I)	Afrika + Azië a) + Latijns-Amerika (II)	Per 1.000 inwoners (m ³)	Totaal (x 1.000.000 m ³)	II	Wereld
Papierhout	856	11	- 845	- 2.145		
Totaal vezelhout b)	895	12	- 883	- 2.245	14	270
Totaal werkhout	1.686	64	- 1.622	- 4.120	175	1.190
Brandhout	105	281	+ 176	+ 445	715	915

a) Excl. USSR en Japan.

b) Papierhout + hout voor vezel- en spaanplaten.

Tabel 4. Houtverbruik van Afrika, Latijns-Amerika en Azië (excl. USSR en Japan) t.o.v. de EG (gemiddelde cijfers voor 1967, 1968 en 1969)

Producten uit:	verbruik per 1.000 inwoners (in m ³ rondhout equiv.)		Deficit (-) of surplus (+) van II t.o.v. I (in rondhout equiv.)		Houtproductie (x 1.000.000 m ³)	
	EG (I)	Afrika + Azië a) + Latijns-Amerika (II)	Per 1.000 inwoners (m ³)	Totaal (x 1.000.000 m ³)	II	Wereld
Papierhout	307	11	- 296	- 750		
Totaal vezelhout b)	342	12	- 330	- 840	14	270
Totaal werkhout	712	64	- 648	1645	175	1190
Brandhout	76	281	+ 205	+ 520	715	915

a) Excl. USSR en Japan.

b) Papierhout + hout voor vezel- en spaanplaten.

voorkómen daar het een te reproduceren grondstof is, maar dan wel bij tijdige onderkenning, gezien het langdurige produktieproces; dit vergt immers een periode van 10 tot meer dan 100 jaar, afhankelijk van de houtsoort, de ecologische omstandigheden en het te produceren sortiment. Derhalve moet nú worden beslist of, op grond van de ontwikkeling van de houtbalans op lange termijn en gezien in het kader van een actieve grondstoffenpolitiek, de noodzaak bestaat het houtproductie- en dus ook het bebossingsbeleid te intensiveren.

Een poging om de ontwikkeling van de houtbehoefte te taxeren over een termijn van 30 à 60 jaar strandt op het discutabele karakter van elke prognose van de behoefte stijging over een periode langer dan 10 à 15 jaar. Schrijver dezes heeft zich dan ook gedistantieerd van een concrete voorspelling, maar als uitgangspunt genomen de volgende vraag: „Gesteld dat het houtverbruik per hoofd van de bevolking in een bepaald deel van de wereld toeneemt tot het niveau in een ander deel met een hoger inkomen per hoofd van de bevolking, welke eisen stelt dit dan aan de verhoging van de houtproductie?” Om echter te vermijden dat speculatieve elementen als bevolkingsaanwas en verdere toeneming van het hoofdelijk houtverbruik in de normgebieden moeten worden ingecalculeerd, is het probleem aldus geformuleerd: „Wat is de huidige achterstand in houtverbruik in bepaalde delen van de wereld ten op-

zichte van andere delen?”, om vervolgens te bezien tot welke conclusies t.a.v. de toekomstige wereldhoutbehoefte het antwoord op die vraag leidt; deze conclusies komen in het volgende hoofdstuk aan de orde.

De volgende berekeningen zijn gemaakt:

- de achterstand van „de rest van de wereld” t.o.v. de Verenigde Staten (tabel 2).
- de achterstand van Afrika + Latijns-Amerika + Azië (excl. Japan en USSR) t.o.v. de Verenigde Staten (tabel 3).
- de achterstand van dezelfde gebieden t.o.v. de EG (tabel 4).

Daarbij is onderscheid gemaakt tussen papierhout, totaal vezelhout (hout voor papier én hout voor vezel- en spaanplaten), totaal werkhout en brandhout. FAO-publikaties hebben het uitgangsmateriaal voor de berekeningen geleverd.

Voor de beoordeling van de tabellen dient men er rekening mee te houden dat de wereldhoutproductie, gemiddeld voor 1967, 1968 en 1969, 2,1 mrd. m³ bedroeg, waarvan ruim 900 mln. m³ brandhout en 270 mln. m³ vezelhout. Het wereldbos-areaal omvat 3,8 mrd. ha, over een aantal belangrijke gebieden verdeeld als aangegeven in tabel 5.

De belangrijkste houtproductiegebieden in de wereld blijken dus in vergelijking met Noord-Europa en vooral de EG ver achter te liggen wat betreft de jaarlijkse houtopbrengst per hectare bos. Uit deze constatering kunnen echter niet zonder

Tabel 5.

Land	Bosoppervlakte		Jaarkap m ³ /ha
	x 1.000.000 ha	% van wereld- bosareaal	
Noord-Europa	52	1,4	2,0
EG	27	0,7	3,0
Noord-Amerika	713	18,8	0,6
USSR	738	19,4	0,5
Latijns-Amerika + Afrika + Azië (excl. Japan, USSR)	2.077	54,7	0,4

meer optimistische conclusies worden getrokken ten aanzien van de potentiële opvoering van de houtproductie per hectare. De problemen, die men daarbij in de verschillende gebieden ontmoet, zijn al in het voorgaande hoofdstuk naar voren gebracht. Bovendien is in Canada en Rusland de gemiddelde houtaanwas, dus de maximum limiet voor de gemiddeld toegestane kap, aanzienlijk lager dan in andere gebieden.

Uit de tabellen kan het volgende worden afgelezen:

a. Bij het huidige bevolkingstal is het hoofdelijk verbruik van werkhout in de Verenigde Staten reeds zoveel hoger dan dat in de rest van de wereld, dat daar een extra werkhoutproductie van 5,5 mrd. m³ nodig zou zijn om dit verschil op te heffen. Dit betekent een verhoging van de huidige productie (0,9 mrd. m³) tot meer dan het zesvoudige! Indien men deze beschouwing beperkt tot de relatief steeds belangrijker wordende groep van het vezelhout, dan zou de extra noodzakelijke productie bijna 2,8 mrd. m³ moeten bedragen oftewel ruim zestien maal zoveel als het huidige niveau (0,18 mln. m³) in de rest van de wereld. Voor een klein deel kan daar compensatie worden gevonden in de méér-productie van brandhout, maximaal ruim 0,5 mrd. m³, althans voor zover dit industrieel verwerkbaar is.

b. Indien men in bovenstaande vergelijking de „rest van de wereld” vervangt door Afrika + Azië (excl. Japan en de USSR) + Latijns-Amerika, in het vervolg gemakshalve de ontwikkelingsgebieden genoemd, worden de cijfers als volgt. Ter compensatie van het verschil in hoofdelijk verbruik van werkhout zou de productie daarvan moeten worden opgevoerd met 4,1 mrd. m³, oftewel tot bijna het 25-voudige van de huidige werkhoutproductie in die gebieden. Voor het vezelhoutverbruik geldt een achterstand van 2,25 mrd. m³, ter compensatie zou een opvoering van de productie tot het 160-voudige noodzakelijk zijn. Ten aanzien van brandhout geldt hetzelfde als bij punt a is vermeld, zij het met scepsis t.a.v. de mate waarin het brandhout in ontwikkelingsgebieden als werkhout beschikbaar en bruikbaar is.

c. Het houtverbruik in de EG is, per hoofd van de bevolking gerekend, aanzienlijk lager dan dat in de Verenigde Staten. Indien men de achterstand in houtverbruik berekent die de ontwikkelingsgebieden t.o.v. de EG hebben, komt men tot een quantum van ruim 1,6 mrd. m³ werkhout; ter compensatie zou een verhoging van de productie in die gebieden nodig zijn tot bijna het tienvoudige. Voor vezelhout bedragen deze cijfers resp. ruim 0,8 mrd. m³ en het zestigvoudige.

d. Indien men uit deze constatering conclusies voor een houtproductiebeleid op lange termijn wil afleiden, dient wel te worden bedacht:

- dat met de huidige wereldbevolking (3,6 mrd.) is gerekend, en dat men een toename daarvan verwacht tot 6,5 mrd. in het jaar 2000;
- dat niet te verwachten is dat in de Verenigde Staten het totale houtverbruik per inwoner nog veel verder zal stijgen, wél dat de verschuiving van zaag- en fineerhout in de richting van vezelhout zich zal voortzetten;
- dat in de EG het houtverbruik per hoofd van de bevolking verder zal stijgen, vrijwel geheel ten laste van het vezelhout.

Is er, op langere termijn gezien, voldoende hout?

Dit is de vraag die zich bij confrontatie met de vorengenoemde cijfers onvermijdelijk voordoet. Men kan deze kwestie uiteraard afdoen met het vaak en veelal ook terecht aangevoerde argument dat elke prognose omtrent het verbruik over een termijn langer dan 10 à 15 jaar (en daarom gaat het nu) volledig speculatief is. Men dient zich dan echter wel te realiseren, dat een dergelijke ontwijking, hoe redelijk klinkend ook, ten dele de mogelijkheden afsnijdt om tijdig de productie van hout aan de behoefte aan te passen, dit in verband met het langdurige productieproces. Dit betekent dat het zowel voor de bosbouw als voor de verbruikers van hout van uitermate groot belang is dat wordt geanalyseerd wat in de toekomst, ook op langere termijn dan 10 à 15 jaar, van de houtproductie verwacht wordt en dat op grond daarvan beslissingen worden genomen over het beleid dat ten aanzien van het bestaande bos en de uitbreiding daarvoor dient te worden gevoerd.

Gelet op de voorgaande berekeningen en op het feit dat daarin geen bevolkingsaanwas en geen toeneming van het papierverbruik in de normgebieden is ingecalculeerd, zou men moeten concluderen dat het huidige bosareaal absoluut ontoereikend is om een stijging van de wereldhoutbehoefte tot het huidige niveau van de Verenigde Staten of zelfs van de EG te dekken. Een uitbreiding met minstens 500 mln. resp. 150 mln. ha goed bos zou al bij het huidige bevolkingstal nodig zijn, d.w.z. bos dat dan gemiddeld per hectare 15x zoveel opbrengt als het huidige wereldbosareaal. Men moet anderzijds bedenken dat het niet zeker is dat de behoefte aan hout en houtproducten in bepaalde gebieden hetzelfde niveau zal bereiken als dat in nu meer consumerende landen, en wel als gevolg van omstandigheden die tot een ander behoeftepatroon leiden. Het is echter zeer de vraag of het hier om kwantitatief belangrijke tendensen gaat. Vooralsnog zijn onvoldoende argumenten aan te voeren waarom bijvoorbeeld in de ontwikkelingsgebieden op lange termijn gezien minder behoefte aan de tot dusverre uit hout vervaardigde producten zou bestaan dan nu in ontwikkelde gebieden het geval is. Dan resteren als mogelijkheden:

- a. Het omschakelen van hout op andere grondstoffen;
- b. Een efficiënter gebruik van het geproduceerde hout;
- c. Een verhoging van de houtproductie.

Ad a. Voor de vervanging van hout door andere materialen zal in de eerste plaats aan kunststoffen worden gedacht. Er heeft reeds sinds geruime tijd een dergelijke vervanging plaats, vooral in de emballage-sector; van recentere datum, zij het op kleine schaal, is het gebruik van kunststoffen bij de papierfabricage. Het opvallende is echter dat juist in de verpakkingsindustrie de toepassing van plastics het papier- en kartonverbruik sterk deed toenemen, doordat de combinatie papier-kunststoffen geheel nieuwe mogelijkheden bood. Daarnaast moet worden geconstateerd dat bepaalde houtproducten, met name platen, papier en karton, vele nieuwe toepassingsmogelijkheden hebben gevonden. Hoewel het, vanuit de grondstoffenproblematiek bekeken, gewenst zou zijn dat op hout gebaseerde producten in toenemende omvang uit andere materialen zouden kunnen worden vervaardigd, moeten enkele feiten niet uit het oog worden verloren:

- Voor belangrijke producten (papier, karton) is nog steeds sprake van een belangrijk kostprijsverschil ten nadele van kunststoffen. In hoeverre dit verschil genivelleerd kan worden hangt mede af van de prijsstijging van het hout en verdere mogelijkheden tot prijsdaling van de kunststoffen.
- Ook voor houtvervangende materialen speelt de beschikbaarheid van grondstoffen een rol. Van groot belang daarbij is de mate waarin ook na deze eeuw de olieproductie toereikend is. Daarbij moet wel bedacht worden dat

enorme produktieverhogingen nodig zijn om hout als grondstof in belangrijke mate te vervangen. Ter illustratie: het huidige houtpulpverbruik in de wereld voor de productie van papier is bijna 100 mln. ton droge stof, de huidige totale kunststoffenproductie bedraagt 30 mln. ton!

- Als voordeel van hout boven kunststoffen geldt dat vernietiging of afbraak van de eruit vervaardigde producten weinig milieuproblemen geeft. Dit is daarentegen wel het geval bij de *fabricage* van enkele van deze producten, nl. cellulose; het voorkomen van milieuvuiling daarbij is echter geen technisch maar een kostenprobleem.

Het is nog te voorzien in hoeverre de ongetwijfeld grotere moeilijkheden, die kunststoffen nu voor het milieu met zich meebrengen, van blijvende aard zijn en remmend zullen werken op hun verdere toepassing als plaatsvervangers van hout.

Ad b. Vele doeleinden waarvoor het hout wordt gebruikt impliceren een verwerkingsprocédé dat met grote verliezen aan hout gepaard gaat. Dit is vooral het geval bij de productie van gezaagd hout en fineer, waar 30 à 50% houtafval ontstaat. Dit wordt in toenemende mate als grondstof voor de papier- en de platenindustrie gebruikt, voor zover dit althans technologisch en economisch mogelijk is; deze mogelijkheden nemen toe. In 1950 werd in Europa slechts 16% van het beschikbare afval gebruikt, maar in 1970 reeds 50%, terwijl het in 1980 wellicht 67% zal zijn. Volgens de FAO (6) is het niet uitgesloten dat in 1975 100 mln. m³ houtafval per jaar kan worden verwerkt, al zal daarmee de stijging in de houtbehoefte niet worden opgevangen. Men schat dat momenteel 20% van het houtverbruik in de papier- en platenindustrie uit houtafval bestaat, een percentage dat weer zal afnemen, daar deze industrietakken veel sterker groeien dan de zagerijen, die grotendeels de houtafval moeten leveren.

Ook de papierindustrie zelf heeft mogelijkheden tot een economischer gebruik van de grondstof hout, en wel door zoveel mogelijk gebruik te maken van pulpsoorten die minder hout vragen. Zo is voor de productie van een ton chemische pulp (cellulose) ca. 4,9 m³ hout nodig, voor een ton mechanische pulp (o.a. houtslip) ca. 2,5 m³. Er is dus vanuit dit gezichtspunt gezien alle aanleiding na te gaan in welke papiersoorten cellulose voor een deel of wellicht geheel vervangen kan worden door pulpsoorten die per eenheid minder hout vragen. Belemmerend daarbij werken de wensen van de consument, onder andere die ten aanzien van de witheid van het papier.

Een geheel andere mogelijkheid tot een doelmatiger gebruik van het geproduceerde hout ligt in een optimale benutting van de geveldde bomen, dus afvoer en verwerking van hout dat tot dusverre in het bos achterblijft. Dit is echter in vele gevallen zeer arbeidsintensief (oogst van takken!) en dan waarschijnlijk blijvend te duur; bovendien staat nog te bezien of het weghalen van bijvoorbeeld takken uit het bos niet een schadelijke invloed op de groeiplaats heeft. Er zijn echter gebieden waar sprake is van werkelijke onnodige houtverspilling door een, weliswaar door de markt ingegeven maar niettemin té kritische selectie van zeer bepaalde houtsoorten en sortimenten; de exploitatie van het tropische bos is hiervan een sprekend voorbeeld.

Ad c. De in het licht van de geschetste ontwikkelingen onontkoombaar geachte noodzaak tot verhoging van de houtproductie kan langs twee wegen tot stand gebracht worden, nl. via een verhoging van de productie in het bestaande bos, voorts via vergroting van het bosareaal.

De eerste mogelijkheid is bij intensivering van het noodzakelijke onderzoek zeker aanwezig, deels op korte, deels op lange termijn, maar beperkt door ecologische en economische factoren. Door het gebruik van sneller groeiende soorten en rassen, door betere houtteeltkundige methoden en door een betere organisatie van de bosbouw zal bij een gunstige beïnvloeding van de kostprijs van het hout de marge tussen de huidige en de potentieel mogelijke produktiviteit kunnen worden overbrugd.

Daarbij moet wel rekening worden gehouden met een eerder genoemde voorwaarde, nl. dat de gemiddelde kap nimmer de gemiddelde aanwas mag overtreffen, dit bezien op langere termijn. Het lijkt niet onwaarschijnlijk dat bij een wereldwijde inspanning en bij instandhouding van het huidige bosareaal deze produktiviteitsstijging in de komende halve eeuw de bevolkingsaanwas kan bijhouden, zodat althans daardoor de problemen niet groter worden dan uit de tabellen naar voren komt. Voor een taxatie van de mogelijke produktieverhoging in het bestaande bosareaal is echter een grondig onderzoek noodzakelijk.

Vooraf voor gebieden die in ernstige mate deficitair zijn t.a.v. de grondstof hout, zoals de EG, China en Japan, is aanleg van nieuwe bossen op grote schaal nodig om althans een belangrijk gedeelte van de behoefte aan een zo essentiële grondstof als hout uit eigen produktie te kunnen blijven dekken. Dit is vooral van belang voor de papierindustrie, die bijvoorbeeld in de EG slechts 20% van zijn houtpulpbehoefte uit „binnenlands” hout kan dekken; voor Nederland is dit slechts 7%.

Op grond van het voorgaande kan het volgende worden geconcludeerd.

1. Op lange termijn gezien, lijkt het zonder uitgebreide nieuwe bebossingen onmogelijk de houtbehoefte van de wereldbevolking, vooral in verband met het papierverbruik, te dekken. Regionale tekorten zullen op kortere termijn optreden of komen reeds nu voor; dit laatste geldt voor de EG en in sterke mate voor Nederland. Het is vooralsnog zeer dubieus of op lange termijn kunststoffen in voldoende mate hout als grondstof kunnen vervangen.

2. Gezien de zeer grote produktieverhogingen die i.v.m. een voldoende toekomstige voorziening met hout nodig zijn en gezien de lange duur van de produktie van deze grondstof, mag men niet volstaan met de constatering dat behoefteprognoses op lange termijn te onzeker zijn. Men zou aldus pas veel te laat maatregelen ter voorkoming van tekorten kunnen nemen. Een grondige internationale analyse dient te worden gemaakt van de factoren die het houtverbruik op lange termijn kunnen beïnvloeden, van de mate waarin verhoging van de houtproductie in de verschillende gebieden nodig is en van de wijze waarop dit kan worden bereikt.

3. Vooruitlopend dienen, gezien de huidige vooruitzichten, nu reeds maatregelen te worden genomen die tot een toekomstige verhoging van de houtproductie leiden, met name in de schaarstegebieden. Dit betekent een intensivering van de produktie in het bestaande bos en een uitbreiding van het bosareaal.

4. Ten einde tot een maximaal en economisch optimaal gebruik van de beschikbare hoeveelheid hout te komen, moet men zich van de zijde van het aanbod teelt-technisch en organisatorisch aanpassen aan de verschuiving in de vraag naar verschillende houtsortimenten en aan de sterk toegenomen omvang van de houtverwerkingseenheden. Gebeurt dit niet dan kan in een deficiëtsituatie hout toch onverkoopbaar zijn.

5. Bos vervult een veelzijdige functie in de samenleving. Het biedt gelegenheid voor recreatie, het vervult een dominerende rol in het landschap, het heeft een stabiliserende invloed op het milieu, het verbetert het woonklimaat, het produceert hout. Houtproductie is dus niet het enige nut, en dikwijls ook niet het enige of zelfs het belangrijkste doel van bosaanleg en bosbeheer, hoewel zij wel de financiële grondslag aan het bos geeft, ook als dit primair op andere doeleinden is gericht. Op deze veelzijdigheid van het bos moet de aanleg doelbewust worden gericht.

H. A. van der Meiden

6) FAO, *Wood, world trends and prospects*, Rome, 1967.

Het proces „Oei Tiong Ham-Concern” (II)

Een beeld van de rechtswording in een ontwikkelingsland

DRS. TJOA SOE TJONG

De geldigheid van het vonnis

Een vonnis uitgesproken onder de omstandigheden zoals in het eerste deel van dit artikel ¹⁾ geschetst, in een atmosfeer van vooroordelen en andere sentimenten, plus nog het haastige tempo waarin een en ander was geschied, vertoont vanzelfsprekend verscheidene leemten. Daarvan maakten beide verdedigers (een ervan was hoogleraar aan de Universitas Indonesia; hij stond bovendien bekend als een vrij man van goede naam) natuurlijk een goed gebruik door in hoger beroep te gaan en onmiddellijk de „in absentia”-procedure grondig aan te tasten:

1. zowel bij het vooronderzoek als ter rechtszitting zijn immers van beklaagden bekend: naam, laatste woonplaats in Indonesië, vertrekdatum uit Indonesië, hun werk en functie tot op heden, hun familieverband enz. Verder zijn zij via Buitenlandse Zaken resp. onze buitenlandse vertegenwoordigingen opgeroepen geweest, dus hun buitenlandse adressen zijn bekend. M.a.w., het niet verschijnen ter rechtszitting stempelde hen nog niet tot „onbekende personen”. Bovendien is deze „verstekprocedure” alleen van toepassing in gevallen waarbij een gevangenisstraf kan worden geëist van niet meer dan drie maanden en/of een boete van Rp. 500, voortz in gevallen van „lichte belediging”;
2. de Economische Rechtbank liet het gebruik van de diensten van verdedigers niet toe. Dit is zonder meer in strijd met het bepaalde in art. 254 sub 1 HIR (het procesrecht volgens het Herzien Inlandsch Reglement).

Het is o.i. voldoende te volstaan met bovengenoemde twee punten, omdat daarmee de Semarangse rechtbank als het ware al schaakmat kon worden gezet. Doch de regering deinsde er niet voor terug om bij Besluit van 3 augustus 1962 met terugwerkende kracht tot 13 mei 1955 ²⁾ — dus niet minder dan zeven jaren — een nieuwe en ruimere interpretatie te geven van het begrip „onbekende personen”. In het kort houdt zulks in: onbekend persoon is een ieder die, hoewel zijn naam en al dan niet zijn adres bekend zijn, bij oproep door de rechtbank niet verschijnt. Daarbij komt nog de nieuwe bepaling dat dergelijke onbekende personen zich door niemand kunnen doen vertegenwoordigen. Vandaar dat het hoger beroep niets hielp en het verzoek tot cassatie niet ontvankelijk kon worden verklaard. Hiermede is de kous voor de regering volkomen af en is de uitspraak van de rechtbank in Semarang geldig.

De vraag rijst evenwel of er tevens recht is gesproken. Immers, gevraagd kan worden of de nieuwe bepalingen op de keper beschouwd niet in strijd zijn met hetgeen in het Wetboek van Strafrecht is gestipuleerd, met name:

1. geen feit is strafbaar dan uit kracht van een voorafgaande wettelijke bepaling;
2. bij verandering in de wetgeving na het tijdstip waarop het feit is begaan, wordt de voor de verdachte gunstigste bepaling toegepast.

Echter, wie zich op het gebied van de rechtsfilosofie wil bewegen, is nooit uitgepraat, daar elke theorie zowel verdedigd als bestreden kan worden. Het is zeker niet de bedoeling hierop in het kader van ons artikel in te gaan.

Het vonnis in het licht van het dagelijks leven

Voor ons is van belang de praktische zijde van het op een zeker tijdstip gebeurde te belichten en zo mogelijk te begrijpen. Wij moeten dan toegeven dat het, ethisch gezien, voor een rechter onmogelijk is om in de keuze tussen recht en onrecht of tussen wat billijk is en onbillijk, zijn subjectiviteitszin geheel te onderdrukken. In de praktijk betekent dit, dat een rechter, vooral in een ontwikkelingsland, zich niet per se bij zijn uitspraak laat leiden door de als bindend bedoelde wetsbepalingen. Trouwens, deze wetten zijn niet altijd alomvattend. Verder is naar het ons wil voorkomen mede doorslaggevend geweest de reactie (*communis opinio*) in binnen- en buitenland. Na het vonnis kraaide er hoegenaamd geen haan naar. Integendeel, toen in plaats van de Orla (orde lama of het oude regime) de Orba (orde baru of het nieuwe regime) haar intrede deed, stroomde buitenlands kapitaal zonder veel omhaal binnen, niet alleen uit Azië doch ook uit Europa en de Verenigde Staten.

De hoofdreden van dit verschijnsel is wellicht, dat in een tijd van oplaaiend nationalisme in welk ontwikkelingsland ook, het OTHC zijn a-politieke status heeft behouden in tegenstelling tot bijvoorbeeld het Kruppbolwerk in Duitsland, de Zaibatsu-groep (Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo e.d.) in Japan of Philips in Nederland.

Het OTHC voerde zijn eigen persoonlijke vlag; de

¹⁾ Zie *ESB* van 21 februari jl., blz. 160.

²⁾ Peraturan Pemerintah Pengganti Undang 2 no. 15 tahun 1962 tgl. 3-8-1962 jang berlaku surut hingga tgl. 13 mei 1955.

nationaliteit der verschillende vennootschappen was louter een juridische constructie, zoïets als bijvoorbeeld heden ten dage het geval is met de Panamese vlag van een schip, waardoor zijn nationaliteit niet verder wordt gedekt dan het fiscale belang.

Deze constatering bedoelt intussen geenszins een verwijt te zijn, omdat een andere houding nu eenmaal is uitgesloten, zowel voor het OTHC als voor de Chinese gemeenschap in het algemeen³⁾. Elk menselijk wezen zal zich gedragen conform zijn eigen traditie, met als historische achtergrond zijn eigen verleden. Daar is geen ontkomen aan.

Nog een andere reden kan worden genoemd, namelijk het beleid was regionaal versplinterd in tegenstelling tot de voormalige monolithische macht in handen van de president-directeur, die alleen omringd was door directeur-secretarissen die hun gezag bij zijn gratie verkregen in plaats van rechtstreeks van de vennootschappen welke zij moesten besturen.

Tenslotte zijn inmiddels nieuwe machtiger „tycoons” verschenen, zowel nationaal als internationaal, vooral in Singapore, Hongkong en Thailand, die niet zelden een onderlinge relatie onderhouden. Een machtsontwikkeling als die van de Pertamina (staatsoliebedrijf) met haar sociaal-economische en sociaal-politieke invloed ver buiten de grenzen van haar eigen werkterrein, een Astra International Corp. alwaar het particuliere initiatief hoogtij viert, een Toyota en een Daimler-Benz als vervanger van de voormalige assemblagebedrijven van General Motors, dit zijn alle nieuwe sterren die wedijveren om de aandacht, zo niet de bewondering van het publiek.

Bij de Chinese jongere generatie is het OTHC of zelfs de meer populaire naam Kian Gwan geen begrip meer. M.a.w., de minister/procureur-generaal (ten tijde van het Kabinet der 100 ministers had de procureur-generaal de rang van minister) kon ongestoord zijn absorberend werk voltooien.

Het OTHC ná het vonnis

De minister/procureur-generaal nam op 31 januari 1962 in samenwerking met de ministers van Handel, Landbouw en Agrarische Zaken en met inachtnaam van een particulier accountantsrapport, de volgende maatregelen:

- A. Er werden twee lichamen in het leven geroepen:
- a. een „Panitya Oei Tiong Ham Concern”, een Algemeen Comité belast met de supervisie, bestaande uit vertegenwoordigers van het Openbare Ministerie zelf, het Departement van Handel, het Departement van Landbouw en het Departement voor Agrarische Zaken. Het voorzitterschap was in handen van de vertegenwoordiger van het OM, een djaksa-rechtsgeleerde;
 - b. bedoeld Algemeen Comité werd terzijde gestaan door een zgn. Badan-Kerdja, een soort werklichaam ten behoeve van het dagelijkse beleid, bestaande uit functionarissen van de eerdergenoemde departementen. Voorzitter werd een functionaris van het Departement van Handel, een economisch geschoolde militair (kolonel), onder wie de concerndirectie derhalve voortaan moest werken en ook nauw contact moest onderhouden met zijn secretariaat (een economisch doctorandus van het Departement van Handel en een geroutineerd staf lid van het OM).

B. Op grond van bovenbedoeld accountantsrapport, hetwelk o.a. stipuleerde dat de componenten van het concern een integrerend geheel vormden, besloot het OM tot handhaving van de bestaande bestuursvorm. In de praktijk betekent een en ander dat niets werd veranderd aan het concernmanagement; het bleef in handen van de concerndirectie, evenwel met alle risico van dien. De directie besloot eenstemmig tot aanvaarding van dit risico, zulks in het belang van de zaak en van het personeel. Bovendien had het voorspel van deze OTHC-affaire, hoe naar ook voor de betrokkenen en hun gezin, het voordeel dat de angstpsychose voor aanhoudingen, gevangenisstraffen en ambtenarij van het OM langzamerhand verdween. Later bleek dat deze periode waarin met dergelijke regeringscomités móest worden samengewerkt voor de staf als geheel een soort intensieve training is geweest voor tactisch optreden en het vinden van de juiste tactiek tegenover civiele, politionele of militaire machthebbers van welke rang en stand ook. Wij zijn geneigd het belang van deze leerschool te vergeten nu is gebleken dat een en ander bevredigend kon worden opgelost. Gedurende meer dan twee volle jaren met als parool een moeizaam „wait and see”, liepen de meningen t.a.v. het toekomstige lot van het concern erg uiteen. Van zekere zijde wilde men het concern zonder meer liquideren; anderen prefereerden het doen inlijven der onderdelen in bestaande staatsondernemingen. In beide gevallen was het nadeel voor de staat evident, daar de waarde der organisatie als totaliteit dan teloor zou gaan. De prevalerende mening, ten volle onderschreven door onze voorzittende kolonel van de „Badan-Kerdja”, was uiteindelijk het doen voortbestaan van de verschillende vennootschappen in concernverband.

Aldus kon de minister/procureur-generaal, onder auspiciën van de premier, het concern op 20 juli 1963 overdragen aan het Ministerie van 's Lands Inkomsten en Uitgaven en Algemene Rekenkamer (Urusan Pendapatan, Pembiajaan dan Pengawasan), zijnde een onderdeel van het Ministerie van Financiën (toentertijd Kompartimen Keuangan geheten).

Van de directie en de staf werd weer verwacht zich te kunnen aanpassen aan de nieuwe omstandigheid om voortaan, hoewel in hoogste instantie staande onder de overheid in de persoon van een minister als baas/eigenaar, toch weer niet als ambtenaar te werken, maar als zgn. „swasta” (particulier) met behoud van „swasta”-rechten als bijv. het recht op „swasta”-salaris en idem tantième.

Zowel het Algemeen Comité belast met de supervisie als het Werklichaam werden afgeschaft, de oude directie werd in ere hersteld met de toevoeging van twee autochtone leden, waarvan er een zou optreden als president-directeur i.v.m. de heersende raciale sentimenten.

Gedaanteverwisseling van het OTHC

Op 12 oktober 1964 onderging het OTHC een gedaanteverwisseling in de vorm van de op die datum geboren naamloze vennootschap: PT Perusahaan Perkebangan Ekonomi Nasional Radjawali Indonesia

³⁾ Zie onze artikelen in *ESB* van 26 juni; 10 en 17 juli 1963.

(„PT Radjawali Indonesia”), vertaald: NV Bedrijf tot Ontwikkeling der Nationale Economie „Radjawali Indonesia”. Deze weidse benaming was een teken des tijds; zij duidde een nationale, a.h.w. een officiële status aan (en deed ons denken aan de tijd toen een der concernvennootschappen werd genoemd: NV tot Exploitatie der Oei Tiong Ham Suikerfabrieken; zie onze in voetnoot 3 genoemde artikelenreeks). Zij had evenwel nog een andere betekenis. Toen de minister van Financiën ons om een naam voor de nieuwe NV vroeg, suggereerden wij namelijk „Garuda” met de volgende uitleg: Chinezen hechten veel waarde aan de mythologische vogel „Hong”, de Phoenix die om de honderd jaar zichzelf verbrandt om uit zijn as te herrijzen voor de volgende honderd jaren van zijn bestaan (dus het symbool van lang leven). Het OTHC bereikte ook zijn honderd jaar, verbrandde weliswaar niet zichzelf maar werd verbrand, doch herrees niettemin, zij het niet als de oorspronkelijke Phoenix maar als de even legendarische Indonesische adelaar Garuda. Inderdaad een merkwaardige coincidentie met hetgeen thans in ons land plaatsvindt, nl. de metamorfose tot acceptabel inheems produkt die de Chinese burger alhier al dan niet biologisch moet meemaken.

Onze suggestie werd dankbaar aanvaard, hoewel veranderd in Radjawali (omdat de naam Garuda al zo algemeen in gebruik was, nl. vanaf de eenvoudigste chemische wasserij tot het nationale luchtvaartbedrijf toe), nog later met de toevoeging „Nusantara” om dezelfde redenen.

Niet alleen kreeg de nieuwe vennootschap een weidse benaming, ook de statuten waren pompeus. Wij wijzen nog op de volgende punten:

1. Er waren twee oprichters: de minister van Financiën (Menteri Koordinator Kompartemen Keuangan) en de PT Perkembangan Ekspor Indonesia (PT Peksin).

2. Doel van de vennootschap: als actief strijdmiddel deelnemen aan de opbouw van de nationale economie ten behoeve van een rechtvaardige en welvarende Indonesische gemeenschap. Het klinkt hoog gegrepen voor een zo laag bij de grond werkende vennootschapsvorm, waarvan het prozaische doel het maken van winst is. Doch nogmaals, wij doen er goed aan met dergelijke idealen terdege rekening te houden.

3. Het aandelenkapitaal ad Rp. 5 mrd. bestond natuurlijk behalve uit gewone ook uit prioriteitsaandelen in handen van de overheid. De overheid stortte evenwel geen cent; haar aandeel bestond uit de inbreng van al datgene wat in beslag was genomen. Toen de rupiah werd gerevalueerd in de verhouding 1.000 oude ruphia's = 1 nieuwe, bezat de NV slechts een paar ton in contanten en steunde zij zwaar op bankkredieten, hetgeen geen bezwaar opleverde vanwege de bestaande galopperende inflatie.

4. In overeenstemming met de toen gebruikelijke evenzeer „inflatoire” bestuursvormen des lands, kende onze PT Radjawali behalve een commissariaat een „Pengawas Agung” (Hoge Houder des Toezichts) in de persoon van de president van de republiek, bijgestaan door een Badang Pengawas Umum dan Pembinaan (Algemene Raad van Toezicht).

De leden van deze raad moesten worden benoemd door de president en bestonden uit de minister van Opbouw, Landbouw en Agraria; Handel; Staatslandbouwondernemingen; de minister-gouverneur der Centrale Bank; de minister/procureur-generaal; de minister

van 's Lands Inkomsten en Uitgaven en Algemene Rekenkamer. Voorzitter was de vice-premier III; als vicevoorzitter trad de minister van Financiën op. Daarenboven werd op zijn beurt de Algemene Raad van Toezicht terzijde gestaan door nog eens een Raad van Advies.

Voor de eerste keer werd als president-commissaris benoemd een minister van Staat, als vice-president-commissaris de vertegenwoordiger van de minister van Financiën en als leden behalve een particulier uit de handel, een hoofdamtenaar van het Ministerie van Handel, een directeur van de Bank Indonesia, een vertegenwoordiger van 's Lands Suikerondernemingen en een hoofdbelastingamtenaar. President-directeur werd een directeur van de PT Peksin, een selfmade man die zijn opleiding o.a. bij Internatio heeft genoten.

Bovenstaande structuur reflecteert duidelijk de gedachtensfeer waarin de overheid toen leefde. Toch zou het bepaaldelijk onjuist zijn, te concluderen dat de hoogmogenden zich hebben beziggehouden met niets anders dan wat knutselarij. De bedoeling welke eraan ten grondslag lag was ernstig, zelfs dooernstig, in verband met de voortdurende geldontwaarding en de grote kapitaalvlucht. De oorspronkelijke opzet van Radjawali was namelijk, een „gemengd bedrijf” in het leven te roepen, derhalve een samenwerking tot stand te brengen tussen de overheid en het particuliere initiatief, in het bijzonder van het Chinese kapitaal voor zover nog aanwezig.

Mocht evenwel de regering het lot dat het OTHC ten deel was gevallen, al zijn vergeten, de Chinese gemeenschap was dit beslist niet. De procureur-generaal was nota bene een der leden van de Algemene Raad van Toezicht! Nog groter was de vrees voor de „rupiah” zelf. De minister van 's Lands Inkomsten en Uitgaven, een Islamiet van Chinese origine, was ons tenslotte voor in het afromen van „hot money”. Hij stelde het zgn. „pemutihan” (wit maken) van het „zwarte geld” (black money) in, waardoor elke delinquent die zulks binnen een vastgestelde termijn uitvoerde, gevrijwaard was tegen enig onderzoek. Enige miljarden stroomden daardoor terug in 's lands kas.

Het reilen en zeilen van Radjawali

Zo goed en zo kwaad als het ging begon Radjawali haar arbeid, langzaam en voorzichtig, allereerst beginnende met het herstellen van het zo geschokte vertrouwen zowel naar binnen als naar buiten.

Met de val van de Orla en de intrede van de Orba kreeg ook Radjawali vanzelfsprekend een nieuw kleed door middel van afschaffing van het niet ter zake doende presidentiële toezicht, idem hoge raden e.d., terwijl het commissariaat niet meer bestond uit ministers, maar zowel uit hoofdamtenaars als uit particulieren.

Het feit dat alle aandelen in handen van de overheid zijn gebleven, handhaaft evenwel haar karakteristieke tweeslachtigheid. Enerzijds is zij staatsbezit, anderzijds opereert Radjawali als een zuiver particulier bedrijf zonder regeringssteun, met het winstmotief als leidraad. Het merkwaardige gevolg is dat Radjawali inderdaad relatief behoorlijke winsten heeft kunnen tonen, doch dat haar groeiproces niet bepaald merkbaar is. De buitenwacht wil blijkbaar nog de kat uit de boom zien.

De reële uitoefening van de functie van groothandelaar in verpakte farmaceutische producten

PROF. DR. W. J. VAN DE WOESTIJNE

De structuur van de groothandel

Onder de titel: De functie van de farmaceutische groothandel, hebben wij in *ESB* van 27 maart 1963 verslag uitgebracht van een onderzoek in deze branche. Het is gewenst thans na te gaan of de conclusies waartoe wij toen kwamen moeten worden herzien. Dit blijkt niet het geval te zijn. Wel hebben zich enige, niet essentiële, structuurwijzigingen voorgedaan, maar deze hebben de conclusies van het bijna 10 jaar geleden gedane onderzoek eerder versterkt dan verzwakt. De drie belangrijkste veranderingen, afgezien van de sindsdien voortgezette inflatoire stijging van prijzen en kosten, zijn de volgende:

1. Als gevolg van de Wet op de geneesmiddelenvoorziening heeft bij de verkoop van geneesmiddelen enige verschuiving plaatsgevonden van de drogistenbedrijven naar de apotheken. De drogisterij tracht nog steeds, voor dit afzetverlies compensatie te vinden. Dit blijkt voor verschillende drogisterijen een niet zo eenvoudige opgave te zijn.
2. De vervanging van door de apotheker op recept bereide geneesmiddelen door de verpakte geneesmiddelen van de industrie heeft zich voortgezet. Hiermee verminderde een verschil tussen Nederland en de meeste andere EG-landen.
3. Waren er tien jaar geleden vier grote, volledig gesorteerde farmaceutische groothandelaren, thans zijn daarvan door fusie van twee nog slechts drie over.

In de loop der jaren is een volledig gesorteerde farmaceutische groothandelonderneming tot de bedrijfstak toegetreden. Deze vier groothandelaren beschikken over een net van vestigingen in geheel Nederland.

Er waren zowel toen als nu een beperkt aantal kleinere groothandelaren, maar geen van hen komt naar grootte en naar bedrijfsvoering ook maar enigermate in de buurt van de

grote vier. Uitsluitend rationeel-economische factoren, dus niet het beleid van de Pharmaceutische Handelsconventie, zijn oorzaak geweest van de bovenbedoelde concentratie, terwijl deze factoren eveneens tot de betrekkelijke stabiliteit in de positie van de kleinere groothandelaren hebben geleid.

Over de interne structuur van de farmaceutische groothandel, met name over de verhouding tussen kosten en opbrengsten, hebben wij nieuw materiaal verzameld. Maar deze interne structuur hangt in hoge mate van de externe structuur af. Deze wordt weer overwegend bepaald door de eisen die uit het apothekersbedrijf voortvloeien.

Bestelpolitiek van de apotheker en de noodzakelijke voorraadhoudende functie voor parate aflevering van de groothandel

De voornaamste maatschappelijke plicht van de apotheker is om accuraat en snel ieder recept dat hem aangeboden wordt gereed te maken en af te leveren. Hiertoe dient hij over een groot aantal, nl. tenminste 2.000 geneesmiddelen te beschikken. Maar deze voorraad is aan snelle verandering onderhevig. Tussen 1961 en 1970 bracht de research, voornamelijk de industriële, 755 nieuwe werkzame stoffen voort. Bijna tweederde komt uit de Verenigde Staten (184) Frankrijk (170) en West-Duitsland (108). Inmiddels zijn vele van de 755 stoffen weer door verschillende oorzaken uit het gangbare therapeutisch arsenaal verdwenen.

Het behoeft ons, gezien de resultaten van deze industriële research, niet te verwonderen dat 40% van de specialité-omzet in Nederland betrekking heeft op farmaceutische producten die minder dan 5 jaar geleden zijn geïntroduceerd. Uitgedrukt in producentenprijzen had ruim 60% van de toegepaste ge-

Het eindresultaat is dat Radjawali — behalve de desastreuze monetaire situatie ook de naweeën van het proces in aanmerking genomen — haar stabiliteit in de loop van rond tien jaar heeft herkregeen, alhoewel haar omvang veel kleiner is dan die van het oorspronkelijke OTHC in zijn glorie-tijd (1 : 10).

De regering is blijkbaar desalniettemin tevreden. Radjawali heeft haar nooit last bezorgd, zelfs niet in tijden van ongewenste bemoeienis van regionale, al dan niet militaire, machthebbers. Praktisch heeft zij steeds haar boontjes zelf moeten doppen. M.a.w., zij is in staat geweest de goede verhouding met welke instantie ook te behouden. Daarbij werpt zij winsten af en er is orde op zaken; een recent van regeringswege ingesteld accountantsonderzoek heeft zulks bevestigd.

Wellicht op grond van het Radjawali-experiment heeft de regering besloten aan vrijwel alle staatsbedrij-

ven (met uitzondering van de olie) de status te geven van „bijna” normale NV's zonder enigerlei subsidie of faciliteit meer. „Bijna” schreven wij, want deze NV-vorm is de zgn. „pesero”, die juridisch weliswaar geheel en al een naamloze vennootschap is, doch waarin alle ministeries, die met de activiteiten der betreffende „pesero” te maken hebben, zeggenschap kunnen uitoefenen, o.a. inzake de benoeming van directieleden.

Welk lot Radjawali in de toekomst zal zijn beschoonen, is niet te voorspellen. Het heden is belangrijk: Radjawali is een gezonde vogel, weliswaar nog jong, slechts tien jaar oud, doch gegeven een zekere mate van groeivrijheid en natuurlijk ook wat geluk, zal zij haar illustere naam eer aandoen door evenals haar voorganger de traditionele honderd jaren te bereiken.

(slot)

Drs. Tjoa Soe Tjong

neesmiddelen betrekking op farmaca, die korter dan 10 jaar op de markt zijn en ruim 80% op farmaca die de laatste 15 jaar in Nederland zijn geïntroduceerd.

Er zijn dus belangrijke redenen waarom een apotheker van ieder van de vele geneesmiddelen, die hij in voorraad heeft, maar over een kleine hoeveelheid beschikt. In de eerste plaats wordt minstens 80% daarvan met een zeer geringe frequentie gevraagd. Als de voorraad per artikel dan meer dan een of enkele stuks bedraagt, is de omzetsnelheid te gering en blijven de voorraden te lang in de apotheek. In de tweede plaats zou een grotere voorraad veel meer ruimte vragen; in de derde plaats zou een te groot vermogen daarin zijn vastgelegd en tenslotte dient rekening te worden gehouden met de beperkte houdbaarheidsduur van vele geneesmiddelen.

Het is daarom rationeel voor de apotheker om van een groot aantal geneesmiddelen een kleine voorraad te houden. Maar dit houdt tevens in dat de ineens bestelde hoeveelheden ook klein zijn, vaak een of enkele stuks. Hier komt nog bij, dat ondanks het in voorraad zijn van een groot aantal geneesmiddelen, bij het binnenkomen van de recepten blijkt dat toch nog een deel van de voorgeschreven farmaca niet voorhanden is en dientengevolge met spoed moet worden besteld. Aangezien recepten gewoonlijk zowel na het ochtend- als na het middagspreekuur van de artsen binnenkomen, is het normaal en voor de apotheek rationeel meer dan eenmaal per dag een bestelling bij de groothandel te doen.

Maar het zou ook weer niet rationeel voor de apotheek zijn deze orders te splitsen naar verschillende leveranciers die op bepaalde artikelen gespecialiseerd zijn. De functie van de apotheker brengt dus mee dat hij per order kleine hoeveelheden van ieder artikel bestelt en er zeker van moet zijn dat de groothandel, waar hij die order plaatst, alle gevraagde artikelen uit voorraad kan leveren, ook de zeer zeldzaam gevraagde en ook in perioden van epidemie enz., als van bepaalde geneesmiddelen op korte termijn relatief zeer grote hoeveelheden worden gevraagd.

De reële uitoefening van zijn maatschappelijke functie eist van de groothandel dat hij aan deze typische apothekersorders steeds kan voldoen. Aldus is de volledig gesorteerde farmaceutische groothandel een onmisbare schakel in de geneesmiddelenvoorziening.

Dat dit niet slechts uit de Nederlandse verhoudingen volgt, blijkt uit overwegingen van het Engelse vonnis van 5 juni 1970 van het Restrictive Practices Court waarbij het stelsel van de verticale prijsbinding voor de farmaceutische industrie goedgekeurd en bevestigd werd. Wij lezen daarin:

„These characteristics of the retail chemist's business make it essential for him to have at his disposal the services of a stockholding wholesaler carrying a very wide range of „ethical” drugs”.

Het kenmerkende van de farmaceutische groothandel wordt in de betreffende uitspraak als volgt omschreven:

„First, the pharmaceutical wholesaler must deal with orders for small quantities of a very wide variety of products. Secondly, he must, so far as possible keep a very comprehensive range of „ethicals” available in his warehouse at all times. Thirdly, his deliveries must be extremely prompt. In urban areas pharmaceutical distributors normally provide two or even three deliveries a day It can be fairly said that the stockholding wholesaler is an essential part of the mechanism of this trade”.

Uit deze externe structuur van de farmaceutische bedrijfskolom volgt de interne structuur van de groothandel. Het aantal geneesmiddelen dat de groothandel permanent in voorraad moet hebben, is een veelvoud van het aantal dat wij in apotheken aantreffen. Deze voorraad kunnen wij, naar de vorm in de volgende categorieën indelen.

Verpakte geneesmiddelen. De registratie door het overheidscollege voor verpakte geneesmiddelen omvatte medio 1971 3.675 verpakte geneesmiddelen, die ten dele in verschillende toedieningsvormen en verschillende concentraties in de handel worden gebracht. Het totale aantal afzonderlijke produktenpresentaties bedroeg ruim 7.000. Hierbij

moeten twee opmerkingen worden gemaakt. Ten eerste dat het aantal geregistreerde geneesmiddelen, ondanks de toename van het aantal werkzame stoffen, belangrijk is gedaald. Ten tweede was en is het in Nederland relatief laag.

Het geneesmiddelenassortiment omvat naast de verpakte geneesmiddelen twee groepen onverpakte produkten: nl. farmaceutische preparaten en farmaceutische grondstoffen. De farmaceutische preparaten kunnen evenals verpakte geneesmiddelen als zodanig aan de patiënt worden toegediend. Zij mogen niet door anderen dan apotheekhoudenden aan de gebruikers worden afgeleverd.

Het is duidelijk dat als bij de apotheken vele geneesmiddelen weinig tot zeer weinig gevraagd worden, dit ook bij de groothandel het geval is. Van de voorraad van een groot aantal verpakte geneesmiddelen, globaal ongeveer de helft, gaat slechts een of tweemaal per maand iets af. Toch kunnen deze middelen niet gemist worden. Voor de patiënt, die zo'n artikel nodig heeft, is het weinig gevraagde produkt even belangrijk als een ander dat met veel grotere frequentie gevraagd wordt. Uit het zoëven aangehaalde vonnis van 5 juni 1970 citeren wij het volgende:

„Thus 16 per cent of all „ethical” products realised 88 per cent of all sales of „ethical” products during the year; but although these fast moving „ethicals” are in much greater demand than the long tail of slow moving „ethicals” it does not at all follow that the slow movers are less important. To the sufferers from those ailments for which the slow movers are appropriate they are just as important as the fast movers are to those patients to whom they are appropriate”.

Hoge omzetsnelheid in de groothandel ondanks voor vele geneesmiddelen een kleine vraag per maand

Nu ligt het voor de hand om te veronderstellen dat geneesmiddelen die weinig frequent gevraagd worden ook een lage omzetsnelheid hebben. Als dat het geval is, zullen deze relatief zwaar belast moeten worden voor ruimtekosten en rentekosten. Deze gedachte ligt ten grondslag aan het geciteerde vonnis:

„the profits on the fast moving „ethicals” partially subsidise the sales of the slow moving tail”.

Maar bij ons onderzoek bleek deze veronderstelling onjuist. Zo meldde een van de groothandelsbedrijven dat op een totaal pakket van 5.460 presentaties van verpakte geneesmiddelen er 5.200 vijf maal of meer keren per jaar door de groothandel besteld moeten worden en slechts 260 van de langzaam lopende vier maal of minder door hem worden besteld. Daarbij is te bedenken dat een bestelfrequentie van drie à vier ook niet laag is. Ook de weinig gevraagde geneesmiddelen hebben bij de groothandel een grote omzetsnelheid, al is die iets kleiner dan de bestelfrequentie. Deze grote omzetsnelheid van alle geneesmiddelen maakt dat het jaarlijks af te schrijven percentage voor obsoleet zijn van delen van de voorraad, geen kostenfactor van enige betekenis is.

De grote omzetsnelheid heeft voor de interne structuur belangrijke consequenties. In de eerste plaats behoeft bij de toerekening van de kosten geen rekening met verschillen in omzetsnelheid te worden gehouden. Dit vereenvoudigt de toerekening van ruimte- en rentekosten. In de tweede plaats volgt hier ook uit dat het geregeld bijbestellen van de voorraad een belangrijke eis voor het groothandelsbedrijf is. Juist bij een grote omzetsnelheid, ook van de weinig gevraagde geneesmiddelen, zou zonder speciale voorraadbewaking, de kans op niet uit voorraad kunnen leveren te groot zijn. Verder leidt deze grote omzetsnelheid tot kleine inkooporders door de farmaceutische groothandel bij de industrie.

Globaal is tweederde van de afleveringen in de groothandel verliesgevend ondanks grote efficiëntie

Bij verschillende onderzoeken is komen vast te staan,

dat de groothandelskosten in de farmaceutische sector vrijwel recht evenredig met het aantal afleveringen, resp. het aantal order- of factuurregels zijn en niet met de geldswaarde van de omzet. Uiteraard is de mate van kostenveroorzaking per orderregel niet volstrekt uniform, doch de minimale verschillen waren voor ons onderzoek van geen belang. Wij mogen dus veilig stellen dat iedere aflevering een *bepaald bedrag* aan groothandelskosten veroorzaakt.

Voor het bepalen van deze gemiddelde kosten per orderregel zijn op de totale kosten van het bedrijf die kosten in mindering gebracht, die geen betrekking op de groothandelsactiviteiten hebben. Door de totale groothandelskosten te delen door het totale aantal order- of factuurregels, vindt men de gemiddelde kosten per aflevering. Bij de door ons onderzochte bedrijven variëren deze kosten per regel tussen f. 2,50 (excl. rente) en f. 3 (incl. rente). Dit verschil is meer toe te schrijven aan de algemene structuur van de bedrijven dan aan het wel of niet ingecalculeerd zijn van de rente.

Aangezien de bruto winst per orderregel evenredig is met de waarde van de aflevering, is het duidelijk dat orderregels met een lage waarde uit hun bruto winst niet de kosten per regel kunnen opleveren. Afleveringen met een geringe waarde maken dan de door een aflevering veroorzaakte groothandelskosten niet goed. Zulke afleveringen leveren op zich zelf een verlies. De vraag is: hoe groot moet het bedrag per orderregel zijn om, gegeven het bruto winstpercentage en gegeven kosten per orderregel, juist evenwicht te brengen tussen de bruto winst en de groothandelskosten per regel. Deze „break-even“-grens is uiteraard niet voor alle bedrijven even hoog. Zij hangt namelijk zowel af van het gemiddelde bruto winstpercentage, als van de kosten die in het groothandelsbedrijf (excl. de inkoop) worden gemaakt. Deze cijfers verschillen enigszins van bedrijf tot bedrijf. Maar de variaties in de „break-even“-grens zijn niet groot. Wij vonden namelijk in één bedrijf f. 18, in een tweede f. 17,40, maar hier was slechts de betaalde rente ingecalculeerd en de rente op het eigen vermogen buiten beschouwing gelaten. In het derde bedrijf bedroeg de „break-even“-grens bij volledige incalculatie van de rente f. 21,35 en zonder de rente f. 17,50. Deze hogere „break-even“-grens hield daar verband met de lagere bruto winst. Dit ging gepaard met een gemiddeld hoger bedrag per factuurregel.

Vele orderregels liggen beneden en vaak ver beneden de „break-even“-grens. Op zulke orders wordt verlies geleden en de groothandel kan alleen zijn functie blijven vervullen als dit verlies door afleveringen met een hogere waarde dan de „break-even“-grens wordt gecompenseerd. In een bedrijf vonden wij dat 72% van de orderregels beneden de „break-even“-grens ligt. In een tweede bedrijf lag dit percentage op 64 en in het derde, bij volledige incalculatie van de rente op 60. Globaal kunnen wij zeggen dat tweederde van de activiteiten in de groothandel in geneesmiddelen hun kosten niet dekken en zelfs éénderde er de helft of meer onder blijft.

Houdt men er dan nog rekening mee dat een niet onbelangrijk deel van de rendabele orderregels maar even boven de „break-even“-grens uitkomen, dan is het duidelijk, dat het kunnen blijven functioneren van de farmaceutische groothandel afhankelijk is van een betrekkelijk klein deel van het totale aantal orderregels. Wij komen dus, wat dit betreft tot dezelfde conclusie als het Engelse vonnis van 5 juni 1970, zij het op andere gronden. Deze afhankelijkheid van de groothandel is geen gevaar zolang er verband blijft tussen het kleine rendabele en het grote onrendabele deel van de afleveringen.

Het onrendabele deel wordt niet veroorzaakt door inefficiënt handelen door de groothandel. Integendeel, het feit dat ook vele weinig gevraagde artikelen een bestelfrequentie per jaar van vier en meer hebben en dat, ondanks deze vele, kleine voorraden toch praktisch altijd uit voorraad kan worden geleverd, pleit voor een beheersing van inkoop en voorraad. Het feit ook dat bestelde geneesmiddelen binnen enkele uren kunnen worden afgeleverd, wijst op een technische beheersing van het magazijnproces.

Het organisch verband tussen rendabele en verliesgevende afleveringen is noodzakelijk maar niet gegarandeerd

De gemiddelde bruto winstmarge is voor ca. tweederde deel van de afleveringen niet kostendekkend. Dit verliesgevende deel van de afleveringen vindt zijn oorzaak in de typische vraagstructuur van de apotheekhoudenden. Zo lang nu deze vraag niet gesplitst wordt in een rendabel en een onrendabel deel, blijft in beginsel een compensatiemogelijkheid van onrendabele door rendabele afleveringen bestaan. Door zulk een structuur van de vraag is er namelijk een organisch verband tussen beide groepen afleveringen.

Dit organische verband zou behouden blijven, indien aan de levering van geneesmiddelen aan apotheekhoudenden slechts volledig gesorteerde farmaceutische groothandelaren zouden deelnemen. En hier dreigt nu juist het gevaar. Het is namelijk mogelijk en volgens insiders ook feitelijk, dat sommige aanbieders van geneesmiddelen zich op dat kleine rendabele deel richten. Wij hebben niet kunnen nagaan, of zij de afnemers bij zulke leveranties voordelen bieden. Zou zulks het geval zijn, dan zou dit leiden tot een verbreking van het noodzakelijke organische verband tussen rendabele en onrendabele afleveringen.

Hoewel zulke aanbieders de afleveringen die op zich zelf meer dan kostendekkend zijn, tegen een lagere prijs kunnen uitvoeren, is er geen sprake van dat daarmee de totale distributiekosten tussen fabrikant en patiënt verminderd worden. Eerder zijn er gegronde redenen om aan te nemen dat door deze „goedkope“ afleveringen de totale distributiekosten voor het geheel van de geneesmiddelen niet kleiner maar groter worden. Het is daarom in het belang van een rationele geneesmiddelenverzorging die maatregelen te nemen, die dit „afromen“ van de economisch gunstige afleveringen voorkomen.

Dit betekent dat het organische verband tussen de kostendekkende en verliesgevende afleveringen behouden moet blijven. Anders gezegd: wie de kostendekkende afleveringen verzorgt, moet in staat en bereid zijn ook het verliesgevende deel voor zijn rekening te nemen. Het is daarom een maatschappelijk belang dat alleen volledig gesorteerde groothandelaren aan apotheekhoudenden mogen leveren. Tegenover de *juridische plicht* van de apotheker om af te leveren wat er bij hem op medicinaal gebied wordt gevraagd, staat de *maatschappelijke plicht* van de groothandel om door een volledig assortiment dit de apotheker mogelijk te maken.

Voorwaarden voor de handhaving van het noodzakelijke verband tussen rendabele en onrendabele afleveringen

De kosten- en opbrengststructuur maakt een verbreking van het organische verband tussen rendabele en onrendabele orders mogelijk. Er kan *handel in het groot* in verpakte geneesmiddelen plaatsvinden door anderen dan die de *functie van groothandelaar* in verpakte geneesmiddelen volledig uitoefenen. Aangezien handel in het groot zonder volledige vervulling van de functie van groothandelaar, zoals uit het voorgaande o.i. afdoende blijkt, zowel economisch als uit een oogpunt van volksgezondheid ongewenst is, verdient het aanbeveling maatregelen te nemen, waardoor in principe alleen de groothandelaar in verpakte geneesmiddelen met een volledig assortiment, aan apotheekhoudenden mag leveren.

Aan de groothandelaar in verpakte geneesmiddelen dienen in het belang van de volksgezondheid eisen te worden gesteld. Algemeen geformuleerd luiden deze: de volledig gesorteerde farmaceutische groothandelaar moet voortdurend beschikken over een zodanige voorraad verpakte geneesmiddelen, dat hij in staat is steeds en zonder verwijl volledig te voldoen aan de dagelijkse behoefte van de apotheekhoudenden aan deze geneesmiddelen. Dit zou bijv. als volgt nader kunnen zijn uitgewerkt: zijn assortiment zal het

overgrote deel van alle geneesmiddelen, die kunnen worden voorgeschreven, paraat uit voorraad moeten kunnen leveren. Daarom zal het assortiment minstens tweederde moeten omvatten van alle presentaties van de in Nederland in de handel gebrachte verpakte geneesmiddelen. Aangezien de overheid controle op het in het verkeer brengen van verpakte geneesmiddelen uitvoert, is enerzijds deze eis controleerbaar en anderzijds onttrokken aan de subjectieve beoordeling door belanghebbenden. Hiermede wordt dan op redelijke wijze voldaan aan de maatschappelijke plicht, wat bij de apothekers kan worden voorgeschreven, te kunnen leveren.

Naast de boven aangegeven kwalitatieve eis aan het assortiment, moeten er ook eisen worden gesteld aan de kwantitatieve omvang van de voorraad. De voorraad zal minstens gelijk moeten zijn aan eentwaalfde deel van de betreffende jaaromzet. Dit garandeert enerzijds een voldoende voorraad, óók bij calamiteiten, en maakt anderzijds een voldoende grote omzetsnelheid mogelijk.

Behalve het hebben van een voldoende en gesorteerde voorraad stelt het bedrijf van volledig gesorteerde groothandel nog enkele voorwaarden, wil een rationele exploitatie mogelijk zijn. Dat voor de voorraad een goed ingericht magazijn aanwezig moet zijn spreekt vanzelf. Eveneens dat dit magazijn speciaal ingerichte ruimten moet hebben voor verpakte geneesmiddelen, waarvan de opslag bijzondere eisen stelt, zoals bijv. verdovende middelen, wekamines en koel te bewaren farmaca.

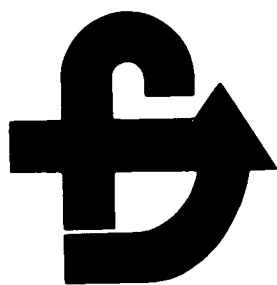
Nauw hiermede verbonden is deskundige, verantwoordelijke leiding. Verder moeten de organisatie van de administratie en die van de werkzaamheden in het magazijn zodanig zijn

dat een binnenkomende order in korte tijd, dus binnen enige uren, voor aflevering geschikt is. Hierbij moet dan een goed functionerend expeditie-systeem zijn aangesloten.

Wij kunnen niet beoordelen, of het noodzakelijk zou zijn, voor uitzonderingsgevallen een ontheffingsmogelijkheid te creëren op het hierboven geschetste vergunningsstelsel en welke voorwaarden daaraan zouden moeten worden verbonden. Het te dezer zake te volgen beleid zou echter zodanige waarborgen moeten behelzen, dat de voorwaarden, waaronder de volledig gesorteerde groothandel in verpakte geneesmiddelen zijn maatschappelijke functie kan vervullen, niet zouden worden aangetast.

De apotheker heeft de juridische plicht paraat af te leveren wat door artsen wordt voorgeschreven. Een eeuw geleden kon hij dit doen door het in voorraad houden van een beperkt aantal geneeskrachtige stoffen. Maar thans is het geneesmiddelenarsenaal zo uitgebreid dat het medisch, technisch en economisch niet meer mogelijk is, alles in voldoende voorraad te houden. Hij moet om zijn juridische leveringsplicht te kunnen vervullen de voorraadhoudende functie door de groothandel laten verzorgen. Hieruit volgt dat de groothandel niet de juridische, maar wel de maatschappelijke plicht heeft een voldoende grote en breed samengestelde voorraad aan te houden. Dit is echter slechts mogelijk als het organisch verband tussen de zeer vele onrendabele en de betrekkelijk weinig rendabele afleveringen behouden blijft. Dit is alleen mogelijk als eisen worden gesteld aan de voorraadpolitiek en het bedrijf van de groothandel.

W. J. van de Woestijne



Fisconomie

Een oriëntering over belastingheffing en de rechtsvorm van ondernemingen

DRS. J. B. G. THORBORG

Elke belasting die door de overheid wordt geheven, houdt in dat een gedeelte van het nationale inkomen niet beschikbaar is voor particuliere consumptie, maar gebruikt wordt tot dekking van de kosten van collectieve voorzieningen. Het gevolg hiervan is dat de belastingheffing (en tevens de overheidsuitgaven) onvermijdelijk invloed uitoefenen op de economische en sociale verhoudingen in de maatschappij of meer algemeen geformuleerd op de maatschappelijke structuur en op de individuele activiteiten van de belastingplichtigen. „Om het kort te zeggen: een neutrale belasting is iets irreëls” 1).

Deze invloed van de belastingheffing kan door de wetgever soms bewust worden nagestreefd; zo zijn in de Nederlandse belastingwetten ver-

schillende regelingen opgenomen die naast of zelfs in tegenstelling tot de budgettaire functie worden gebruikt ten behoeve van de economische of sociale overheidspolitiek. Hiertoe kunnen gerekend worden de structuur- en conjunctuurpolitiek, de herverdeling van inkomens en vermogen enz.

Deze gewilde gevolgen van de belastingheffing kunnen — indien men de budgettaire functie van de belastingen centraal stelt — worden aangeduid als nevendoel-einden. Dergelijke regelingen hebben in het algemeen niet een zodanig karakter dat bepaalde reacties bij de belastingplichtigen worden afgedwongen; ieder blijft vrij zijn activiteiten wel of niet aan te passen. Deze nevendoel-einden hebben derhalve het karakter van een stimulans om een bepaald effect te bereiken. Bij de beslissing of en

in hoeverre bij het overheidsbeleid de belastingheffing mede als middel kan worden ingeschakeld, zal vooral de doelmatigheid een grote rol spelen. Men zal zich steeds moeten afvragen op welke wijze het beoogde doel het best bereikt wordt; d.m.v. de belastingheffing of door andere wettelijke regelingen, dan wel door een combinatie van deze maatregelen.

Naast deze gewenste invloed van de belastingheffing op de maatschappelijke constellatie is er in belangrijke mate sprake van beïnvloeding die door

1) M. J. H. Smeets, Aantekeningen over de theorie der belastingen, blz. 87, opgenomen in de bundel *Opstellen over openbare financiën*, deel 2.

de overheid niet wordt nagestreefd, maar die een al of niet onvermijdelijk gevolg is van de heffing van belastingen en van de structuur van het belastingstelsel. Deze ongewilde en veelal niet gewenste neveneffecten zullen dikwijls onvermijdelijk zijn; dientengevolge is het mede een taak van de overheid voortdurend te zoeken naar mogelijkheden om deze gevolgen, die feitelijk niet passen in de overheidspolitiek, te verminderen. Een van de belangrijkste aspecten hierbij is wel dat de overheid bij het treffen van regelingen — en dit zeer in het bijzonder bij het hanteren van de belastingheffing als middel van haar beleid — rekening moet houden met reacties die daardoor worden opgeroepen.

Verscheidene schrijvers hebben beschouwingen gewijd aan deze invloed, niet alleen met betrekking tot reacties van natuurlijke personen in het algemeen, maar ook over de mate waarin het beleid van ondernemingen wordt beïnvloed. Tot dit laatste onderwerp behoort o.a. de keuze van de rechtsvorm van ondernemingen.

Daar het niet mogelijk is in deze beschouwing alle invloeden die van de belastingheffing uitgaan te bespreken, zal ik mij in het navolgende beperken tot enkele opmerkingen over de invloed van de Nederlandse belastingstructuur op de keuze van de rechtsvorm van de onderneming. Deze keuze van de rechtsvorm is een probleem waarbij de meeste ondernemingen ééns betrokken worden; soms reeds bij oprichting, soms ook in een later stadium, wanneer het om juridische en/of bedrijfseconomische redenen gewenst of zelfs noodzakelijk kan zijn over te gaan naar een andere rechtsvorm. Aangezien het probleem in de meeste gevallen speelt bij de keus tussen de persoonlijke onderneming (waarbij de winst wordt toegerekend aan de eigenaar en bij hem belast wordt door de inkomstenbelasting) en de NV 2) (waarbij de winst in eerste instantie bij de NV belast wordt door de vennootschapsbelasting), beperk ik mij verder tot deze twee rechtsvormen van de onderneming.

Bij de keuze van de rechtsvorm (NV of persoonlijke onderneming) waarin een onderneming wordt ondergebracht, spelen verschillende factoren een rol. De oprichting van een NV of de omzetting van een persoonlijke onderneming in de NV-vorm biedt met name voor de grote en middelgrote onderneming bepaalde voordelen, zoals de beperkte aansprakelijkheid van de aandeelhouders, de continuïteit van de onderneming (de NV gaat juridisch een zelfstandig leven leiden), de overdraagbaarheid van het vermogen van de onderneming wordt eenvoudiger en het vergroten van het eigen of vreemde kapitaal kan minder problemen geven.

Naast deze algemene factoren zijn er

ook overwegingen van fiscale aard die bij deze keus een rol spelen en die dikwijls als zeer belangrijk worden beschouwd. Het gaat hierbij om de neutraliteit van de wetgever; om de vraag of ondernemingen die in de vorm van een NV worden geëxploiteerd fiscaal bevoordeeld of benadeeld worden ten opzichte van ondernemingen van natuurlijke personen. Daarnaast speelt het probleem of een bestaande onderneming door fiscale factoren wordt belemmerd bij de overgang naar een andere rechtsvorm.

Deze problematiek wordt veroorzaakt doordat de Nederlandse wetgever bij de belastingheffing over ondernemingswinst niet uitsluitend ziet naar de economische activiteiten om deze vervolgens op gelijke wijze te belasten. De wetgever stemt namelijk de belastingheffing ook af op o.a. de juridische vormgeving van de onderneming. De NV is juridisch een zelfstandig lichaam en wordt als zodanig ook zelfstandig belast voor de door haar behaalde winst. Bovendien wordt de door de NV-rechtspersoon aan haar aandeelhouders — natuurlijke personen — uitgekeerde winst bij deze aandeelhouders beschouwd als inkomsten uit vermogen en dus opnieuw aan belastingheffing onderworpen. De onderneming van een natuurlijk persoon wordt echter

Deze rubriek wordt verzorgd door het Fiscaal-Economisch Instituut van de Erasmus Universiteit te Rotterdam

niet zelfstandig belast; de gehele winst wordt toegerekend aan de eigenaar (of eigenaren) en bij hem belast.

De wijze waarop de in een NV-vorm geëxploiteerde onderneming in de belastingheffing wordt betrokken, is derhalve fundamenteel verschillend t.o.v. de belastingheffing bij een persoonlijke onderneming. De winst van een NV wordt bij dit lichaam belast door middel van de vennootschapsbelasting, waarbij gewoonlijk een proportioneel tarief van 48% van toepassing is. Vervolgens wordt over hetgeen van deze winst na heffing van de vennootschapsbelasting resteert en aan de aandeelhouders wordt uitgekeerd, wederom inkomstenbelasting geheven bij deze aandeelhouders; op deze wijze treedt de zgn. economische dubbele heffing van uitgedeelde winsten op. Indien een NV echter geen of een laag dividend uitkeert en dus de winst geheel of voor een belangrijk deel in de onderneming houdt, dan heeft dit tot gevolg dat over deze ingehouden winst voorlopig alleen vennootschapsbelasting wordt geheven. Door het proportionele tarief van de vennootschapsbelasting is een dergelijke onderneming in staat ruim de helft van de ingehouden winst aan te wenden voor de financiering van uitbreidingsinvesteringen. Bij een persoonlijke ondernemer wordt de gehele

winst belast met inkomstenbelasting; het maakt voor de belastingheffing geen verschil of deze winst geheel of gedeeltelijk aan de onderneming wordt onttrokken. Door het progressieve tarief van de inkomstenbelasting, dat kan oplopen tot maximaal 71%, zal bij een stijging van de winst de ondernemer in een situatie kunnen komen dat de inkomstenbelastingdruk hoger wordt dan de druk van de vennootschapsbelasting. In dat geval zal voor een persoonlijke onderneming minder winst na belasting overblijven dan bij een NV, waardoor de mogelijkheid tot interne financiering minder wordt.

Dit voordeel van de NV is echter slechts betrekkelijk; de door de NV ingehouden winst wordt in eerste instantie weliswaar uitsluitend belast met de vennootschapsbelasting, maar wanneer deze winst nu of in de toekomst wordt uitgekeerd, zal deze winst bij de aandeelhouders opnieuw worden belast, waardoor de uiteindelijke belastingdruk (Vpb + IB) zeer hoog kan worden. De normale situatie is echter dat de ingehouden winst slechts op zeer lange termijn tot uitkering komt (bijv. bij liquidatie). Hoewel de fiscus derhalve een latente inkomstenbelastingclaim op de ingehouden winst behoudt, zal de contante waarde die hieraan moet worden toegekend meestal zeer laag zijn en dikwijls zelfs tot nihil naderen. De belangrijkste voordelen die een gevolg zijn van het belastinguitstel over ingehouden winst kunnen worden samengevat als een financieringsvoordeel (de mogelijkheid tot interne financiering wordt groter), het rentevoordeel (door uitstel van belastingheffing komt vermogen beschikbaar waarover geen rente is verschuldigd) en het geldswaarde-motief (door de waardedaling van de geldeenheid zal de reële waarde die aan de fiscale claim kan worden toegerekend verminderen).

Het exploiteren van een onderneming in NV-vorm heeft nog enkele andere fiscale voor- en nadelen ten opzichte van de particuliere onderneming. Een van de belangrijkste is dat het salaris en de tantième van een directeur-(groot)aandeelhouder bij de NV als kosten worden beschouwd en derhalve buiten de heffing van de vennootschapsbelasting blijven en alleen bij de ontvanger onder heffing van de inkomstenbelasting vallen, waardoor de dubbele belastingheffing wordt getemperd.

Resumerend kan worden gesteld dat het fiscale voordeel of nadeel van de NV t.o.v. de particuliere onderneming hoofdzakelijk ontstaat doordat bij de particuliere onderneming de gehele winst belast wordt met het progressieve

2) Waar in het navolgende gesproken wordt over de NV is dit tevens van toepassing op de BV.

tarief van de inkomstenbelasting, terwijl de winst van een NV wordt belast met het proportionele tarief van de vennootschapsbelasting en de uitgedeelde winst nogmaals wordt belast bij de ontvanger. Hoe hoger de winst en hoe groter het gedeelte van de winst dat niet aan de onderneming wordt onttrokken, hoe groter ook het (althans voorlopige) fiscale voordeel van een onderneming in de vorm van een NV t.o.v. de persoonlijke onderneming. De fiscale overwegingen bij de keuze van de rechtsvorm zullen bij vele ondernemingen niet of nauwelijks een rol van betekenis spelen. Bij de kleine zowel als de grote ondernemingen zullen in het algemeen andere dan fiscale overwegingen de doorslag geven bij de keus van de rechtsvorm. In het algemeen gesteld zijn de fiscale overwegingen wel van belang voor ondernemingen behorende tot de groep van de middelgrote ondernemingen omdat de niet-fiscale factoren hier geen duidelijke voorkeur geven t.a.v. de rechtsvorm. Dit zijn meestal expanderende persoonlijke ondernemingen die ter financiering van uitbreidingsinvesteringen steeds meer winst in de onderneming houden en daardoor voor de keus komen te staan welke ondernemingsvorm fiscaal het gunstigst is. Er is echter geen algemeen criterium te geven wanneer de NV-vorm fiscaal voordeliger wordt dan de persoonlijke onderneming. Dit is o.a. afhankelijk van de hoogte van de winst en het gedeelte van de winst dat niet aan de onderneming wordt onttrokken. Per specifiek geval zal derhalve berekend moeten worden welke rechtsvorm fiscaal het voordeligst is. Hierbij zal men uiteraard niet alleen naar de huidige situatie mogen zien, maar ook de verwachte toekomstige ontwikkeling van de onderneming in aanmerking moeten nemen.

Dat er door de fiscale wetgeving indirect invloed wordt uitgeoefend op de keus van de rechtsvorm, valt niet te ontkennen. Deze beïnvloeding is ook herhaaldelijk door de wetgever ter sprake gebracht en daarbij bleek dat de overheid geenszins de bedoeling heeft een bepaalde rechtsvorm te stimuleren. De fiscale aspecten betreffen een niet-gewilde invloed bij de keus van de rechtsvorm, welke voortspruit uit de verschillende wijze waarop ondernemingswinsten in de belastingheffing kunnen worden betrokken.

Hoewel er sprake is van een ongewilde invloed, zal de overheid zich niet afzijdig kunnen houden, maar doelbewust moeten proberen deze invloed te vermijden of althans zoveel mogelijk te beperken. De meest voor de hand liggende methode lijkt het criterium van de rechtsvorm te laten vervallen en ondernemingswinsten — ongeacht de rechtsvorm — op dezelfde wijze in de belastingheffing te betrekken. De meest voor de hand liggende mogelijkheden

hiertoe zijn de bedrijfsbelasting en de zgn. „transparence fiscale”.

Bij toepassing van een bedrijfsbelasting wordt de gehele winst, ongeacht de rechtsvorm, op dezelfde wijze belast. Winstuitkeringen door een NV worden bij de aandeelhouders nogmaals belast d.m.v. de inkomstenbelasting, waarbij de over de uitgedeelde winst geheven bedrijfsbelasting kan worden verrekend. Ook bij de persoonlijke onderneming wordt de gehele winst belast volgens deze bedrijfsbelasting en voor zover de ondernemer winst aan de onderneming onttrekt, wordt deze winst belast d.m.v. de inkomstenbelasting, waarbij ook hier de bedrijfsbelasting naar evenredigheid wordt verrekend met de inkomstenbelasting.

Ook bij de transparance fiscale wordt het criterium van de rechtsvorm losgelaten. In dat geval wordt als het ware door de NV heen gezien, waarbij zowel de uitgekeerde als de ingehouden winst niet bij het lichaam wordt belast, maar rechtstreeks bij de aandeelhouders. Aan de transparance fiscale ligt dus de gedachte ten grondslag dat de NV niet als een zelfstandige onderneming wordt beschouwd, maar als een onderneming van de gezamenlijke aandeelhouders.

Het is ook mogelijk op minder ingrijpende wijze de neutraliteit van de fiscus t.a.v. de rechtsvorm enigszins te verbeteren, namelijk door de zgn. economische dubbele heffing over de door de NV uitgekeerde winst te matigen. Zo kan bijvoorbeeld de uitgekeerde winst van een NV lager worden belast dan de ingehouden winst of kan men de aandeelhouders het recht geven een gedeelte van de geheven vennootschapsbelasting met de door deze aandeelhouders verschuldigde inkomstenbelasting te verrekenen.

Hoewel deze systemen dikwijls belangrijke voordelen bieden t.a.v. de fiscale neutraliteit bij de keus van de rechtsvorm van een onderneming, dient men in aanmerking te nemen dat invoering van één van de genoemde systemen niet alleen gevolgen heeft voor de rechtsvorm van een onderneming, maar dat ook andere bedrijfseconomische of maatschappelijke aspecten hierdoor op gunstige of ongunstige wijze worden beïnvloed. Juist deze andere aspecten, die betrekking hebben op de rechtvaardigheid en de doelmatigheid, hebben — ondanks veel discussies — ertoe geleid dat de overheid vasthoudt aan de thans geldende belastingstructuur 3).

De fundamenteel verschillende wijze van belastingheffing over ondernemingswinsten heeft tot gevolg dat een volledig neutrale houding bij de keuze van de rechtsvorm thans niet bereikt kan worden. Dit betekent echter niet dat de Nederlandse wetgever een passieve houding aanneemt; ondanks een ongelijke belastingheffing streeft zij toch naar een zo gelijkmatig mogelijke belasting-

druk. Zoals vermeld is het niet mogelijk in alle gevallen een gelijke belastingdruk te bereiken tussen persoonlijke ondernemingen en de NV. Deze gedachte is zodanig uitgewerkt dat in het bijzonder bij de middelgrote ondernemingen een min of meer gelijke belastingdruk wordt bereikt, ongeacht het juridische kleed waarin de onderneming is gegoten. Op deze wijze past de fiscus zich aan bij de algemene situatie dat de grote ondernemingen gewoonlijk om andere dan fiscale overweging reeds zijn aangewezen op de NV-vorm, terwijl de kleine ondernemingen in het algemeen geen voorkeur hebben voor de NV-vorm. Juist de middelgrote ondernemingen staan dikwijls voor de keus de onderneming voort te zetten als persoonlijke onderneming of over te gaan naar de NV-vorm. Door te trachten voor deze groep ondernemingen een zo goed mogelijke neutraliteit in fiscale zin te bereiken, kan worden bewerkstelligd dat de fiscale factor beperkt blijft, waardoor de niet-fiscale overwegingen feitelijk van doorslaggevende betekenis zijn.

Desondanks kan worden geconstateerd dat slechts voor een beperkte groep ondernemingen een minimaal verschil in belastingdruk bestaat. Bij de kleine en grote ondernemingen mag de keuze weliswaar worden bepaald door niet-fiscale overwegingen, dit neemt niet weg dat de belastingdruk en de mogelijkheid tot interne financiering geenszins gelijk zijn; m.a.w. van een neutrale werking van de belastingheffing is nauwelijks sprake 4), hetgeen kan leiden tot concurrentievervalsing.

Bij het streven naar een zo groot mogelijke neutraliteit van de fiscus t.a.v. de keuze van de rechtsvorm, is ook een belangrijke eis dat bij de oprichting van een onderneming aan de keuze van de rechtsvorm geen belemmerende fiscale voorschriften in de weg staan. Verder is zeer belangrijk dat in het bijzonder de omzetting van een particuliere onderneming in een NV niet door fiscale belemmeringen wordt bemoeilijkt. In de Nederlandse belastingwetgeving 5) is hiertoe een regeling opgenomen waardoor onder bepaalde voorwaarden (opgenomen in de zgn. „Standaardvoorwaarden”) de overgang van een particuliere onderneming naar de NV-vorm mogelijk wordt, zonder dat dit behoef te leiden tot directe belastingheffing

3) Voor een uitgebreide beschouwing over dit onderwerp, verwijs ik naar de nota *Heffing van vennootschapsbelasting en inkomstenbelasting van uitgedeelde vennootschapswinsten*; Zitting 1970-1971, nr. 10955.

4) Voor een uitgebreide beschouwing over de mate van neutraliteit t.o.v. de rechtsvorm van ondernemingen, toegelicht met een uitgebreid kwantitatief onderzoek raadplegen: F. H. M. Grapperhaus, *De besloten NV fiscaal vergeleken met de persoonlijke ondernemer en met de open NV*, z.j.

5) Wet inkomstenbelasting 1964, art. 18.

over latente winstelementen. De claim van de fiscus op deze latente winstelementen gaat hierbij echter niet verloren, maar wordt „doorgeschoven” naar de NV.

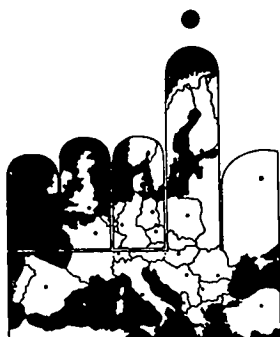
Resumerend kan worden geconstateerd dat de fiscale wetgever weliswaar streeft naar een zo neutraal mogelijke houding t.a.v. de keuze van de rechtsvorm van ondernemingen. Aan gezien zij echter niet uitsluitend kan zien naar de economische activiteiten van een onderneming, maar tevens naar de juridische vorm waarin de onderneming wordt geëxploiteerd, kan de belastingheffing over ondernemingswinsten fundamenteel verschillend zijn. Een neutrale houding van de fiscus voor alle ondernemingen is hierdoor niet mogelijk. Om toch te trachten deze neutrale houding zo goed mogelijk te verwezenlijken, heeft men zich aange-

past aan de niet-fiscale factoren. Kleine ondernemingen zullen in het algemeen om andere dan fiscale overwegingen niet in aanmerking komen voor de NV-vorm, terwijl de grote ondernemingen gewoonlijk zonder meer zijn aangewezen op de NV-vorm. De wetgever heeft zich hierbij zodanig aangepast dat voor kleine ondernemingen de vorm van de persoonlijke onderneming voordeliger is dan de NV. Ook bij de grote ondernemingen ziet men deze aanpassing, doordat in dit geval de NV fiscaal voordeliger is dan de persoonlijke onderneming.

Slechts de middelgrote ondernemingen kunnen in de situatie komen dat bij de verschillende factoren die in feite bepalend zullen zijn voor de keuze van de rechtsvorm, de factor belastingen mede een min of meer belangrijke rol kan gaan spelen. Om te vermijden dat voor

deze groep ondernemingen de fiscale factoren beslissend zouden worden, moet het streven van de fiscus er voortdurend op zijn gericht zich juist voor deze groep ondernemingen zo neutraal mogelijk op te stellen. Maar ook al past de fiscus zich zo goed mogelijk aan bij deze niet-fiscale factoren, dit neemt niet weg dat een verschil in belastingdruk tussen de verschillende groepen ondernemingen blijft bestaan en kan leiden tot concurrentievervalsing, hetgeen niet in overeenstemming is met het beginsel van vrije concurrentie, hetgeen nog steeds een belangrijke pijler vormt van de economische structuur van onze maatschappij. Slechts bij een beperkte groep ondernemingen is er sprake van een min of meer neutrale houding van de fiscus t.a.v. de rechtsvorm.

J. B. G. Thorborg



Europa-bladwijzer

Stroomversnelling in de sociale politiek van de Europese Gemeenschap

De Blauwdruk van de Commissie

Bij het opstellen van het EEG-Verdrag viel de volle nadruk op de opbouw van een gemeenschappelijke markt voor personen, goederen, diensten en kapitaal. Het functioneren van zo'n gemeenschappelijke markt eiste de volle aandacht op.

In het Verdrag werden sociale maatregelen voornamelijk voorzien om de sociale gevolgen van het economische aanpassingsproces glad te strijken. Gaandeweg brak echter het besef door, dat men de sociale politiek niet louter als een afschaduw van de in het Verdrag neergelegde economische politiek moet beschouwen, maar dat bepaalde zelfstandige sociale doelstellingen moesten worden nagestreefd. Bij de plannen tot oprichting van een economische en monetaire unie kwam dit duidelijk tot uitdrukking.

De Europese Commissie publiceerde op 17 maart 1971 een *Blauwdruk voor een communautair sociaal programma* 1). Deze behelsde een schets van een actieve sociale politiek. Als „hoofddoeleinden van de samenleving” noemde de Commissie daarin:

- volledige en optimale werkgelegenheid, die iedereen zijn plaats geeft in het arbeidsproces en tegelijk de waarborg vormt voor een optimale benutting van het arbeidspotentieel;
- meer sociale rechtvaardigheid door 1. een meer rechtvaardige inkomens- en vermogensverdeling en 2. de waarborg van een optimale bescherming van de mens in verschillende levensomstandigheden;
- een beter leefklimaat, niet alleen door betere arbeidsvoorwaarden in de eigenlijke zin, maar ook door een deugdelijke bescherming van de lichamelijke en geestelijke gezondheid van de mens tegen overlast van allerlei aard door middel van milieubescherming en -beheer, verbetering van de huisvesting en meer en betere sociaal-culturele voorzieningen in het algemeen 2).
- versnelde totstandkoming van de gemeenschappelijke arbeidsmarkt;
- opheffing van verborgen en structurele werkloosheid;
- verbetering van de veiligheid en hygiëne in het arbeids- en leefmilieu;
- verbetering van de positie van de werkende vrouw;
- bevordering van de inschakeling van gehandicapten in het beroepsleven;
- opstelling van een sociaal budget;
- samenwerking met de sociale partners 3).

Deze Blauwdruk werd op 13 juni 1972 door het Europese Parlement behandeld 4) aan de hand van een verslag van de

Binnen deze sociale doelstellingen stelde de Commissie een communautair sociaal programma op, dat tijdens de eerste fase van de economische en monetaire unie zou moeten worden uitgevoerd. De navolgende prioriteiten werden genoemd:

- 1) *Supplement nr. 2/71*, als bijlage gepubliceerd bij het Bulletin van de Europese Gemeenschappen nr. 4-1971.
- 2) *Blauwdruk*, blz. 7-8.
- 3) *Blauwdruk*, blz. 65-68.
- 4) Handelingen van het Europese Parlement, Zitting 1972-1973, bijlage van het *Publikatieblad* van de Europese Gemeenschappen nr. 151, juni 1972, blz. 29-67.

heer Vredeling 5). Tevens werd een verslag over de inkomenspolitiek van de heer Van der Gun besproken 6). Er werden twee resoluties 7) aangenomen waarin het Parlement zich akkoord verklaarde met het voorgestelde communautaire sociale beleid. Op sommige onderdelen werden verfijningen of aanvullingen aanbevolen.

Parijse topconferentie

Op de Parijse topconferentie van oktober 1972 werd het sociale beleid eveneens in het kader van de nagestreefde economische en monetaire unie geplaatst. In het slotcommuniqué (§ 6) van de topconferentie werd er met nadruk op gewezen, „dat een krachtige actie op sociaal gebied . . . even belangrijk is als de verwezenlijking van de economische en monetaire unie”. Er werd gewezen op de noodzaak de sociale partners in toenemende mate te laten bijdragen aan de besluiten van de gemeenschap op het terrein van het economische beleid en de sociale politiek. Aan de Europese Commissie werd opgedragen, na raadpleging van de sociale partners, een actieprogramma vast te stellen dat voorziet in concrete maatregelen en overeenkomstige middelen, met name in het kader van het Sociale Fonds, op basis van op de topconferentie naarvoren gebrachte voorstellen.

Dit programma moet op de volgende doelstellingen gericht zijn:

- een gecoördineerd beleid inzake werkgelegenheid en beroepsopleiding;
- de verbetering van de arbeids- en levensomstandigheden;
- de medewerking van de werknemers in de organen van de ondernemingen;
- het vergemakkelijken van het sluiten van Europese collectieve arbeids-overeenkomsten in daarvoor in aanmerking komende bedrijfstakken, daarbij uitgaande van de situatie in die verschillende landen;
- het versterken en coördineren van acties ter bescherming van de consument.

Deze door de topconferentie geformuleerde doelstellingen werden op 10 november 1972 in een raadszitting van de ministers van sociale zaken nader uitgewerkt. Van de zijde van de Europese Commissie werd deze zitting een keerpunt in de sociale politiek van de Gemeenschap genoemd. Het sociale beleid zou, volgens de Commissie, voor het eerst in de geschiedenis van de Gemeenschap een eigen gestalte hebben gekregen. Naar de Commissie verwacht, zal de sociale politiek in het vervolg dan ook niet langer een soort van aanhangsel van de economische politiek zijn. Het sociale programma dat voor 1 januari 1974 zal worden opgesteld, dient naar haar mening de kloof te overbruggen

die op dit ogenblik tussen de economische en sociale aspecten van het beleid bestaat.

De besluiten die de Raad van Ministers op 10 november 1972 heeft genomen, hebben overigens alleen nog maar betrekking op procedure-kwesties. Aan de Commissie is verzocht, in samenwerking met de ministers van sociale zaken, zo snel mogelijk een ontwerp voor het sociale programma op te stellen. Ook heeft de Raad besloten, in februari 1973 een tussentijdse bijeenkomst te houden om dit ontwerpprogramma te bespreken. Verder zal in het voorjaar, waarschijnlijk in april, een conferentie in Rome worden gehouden met de sociale partners om de uitvoering van het sociale programma te bespreken. Tenslotte zullen er vóór de zomer nog enkele zittingen van de Raad van Ministers van sociale zaken worden belegd om de conclusies van de gesprekken met de sociale partners te bespreken.

Dit tijdschema wekt de indruk, dat het de regeringen thans menens is en dat mooie woorden ook inderdaad door concrete daden zullen worden gevolgd. Intussen heeft de Europese Commissie aangekondigd, dat er in mei 1973 in Brugge een colloquium over de problemen van de gastarbeiders in de Gemeenschap zal plaatsvinden. De gastarbeiders werden in dit verband „het tiende lid van de Europese Gemeenschap” genoemd. Een beeldende uitdrukking voor het feit, dat sinds de uitbreiding van de Gemeenschap op 1 januari 1973 het aantal gastarbeiders uit derde landen dat in de vergrote Gemeenschap werkzaam is op ruim vijf miljoen kan worden gesteld.

Belangrijke institutionele steunpilaren voor het nieuwe sociale beleid zullen het hervormde Sociale Fonds 8) en het Permanent Raadgevend Comité voor de Werkgelegenheid kunnen gaan vormen 9).

Oprichting van Federatie van Europese Vakverenigingen

Een belangrijk moment in de sociale ontwikkeling binnen de Europese Gemeenschap is de oprichting op 8 en 9 februari 1973 in Brussel van de Federatie van Europese Vakverenigingen (FEV). Tegelijkertijd werd het Europese Verbond van Vrije Vakverenigingen opgeheven. De totstandkoming van de FEV betekent een nieuw hoofdstuk in de lange en moeilijke geschiedenis van internationale eenheid van de vakbeweging.

De aanleiding voor de oprichting van de FEV vormt de uitbreiding van de Europese Gemeenschap. Het doel was om nog in 1972 te komen tot een grotere samenwerking, vooral met die landen die de wens tot toetreding te kennen hadden gegeven. Omdat de uitgebreide

EG vrijhandelsverdragen met Zweden, Zwitserland, Finland en Oostenrijk zou afsluiten, werd ook de vakbeweging van die landen benaderd. Ook IJsland behoorde hierbij, gezien de bijzondere banden met Scandinavië. Hoewel Noorwegen door het afwijzende referendum afviel, bleven de inmiddels gelegde contacten gehandhaafd.

Intussen behoren al deze nationale vakverenigingen tot het Internationale Verbond van Vrije Vakverenigingen (IVVV), het wereldverbond van alle niet-confessionele en niet-communistische vakcentrales. In de afgelopen jaren is een heftige strijd gevoerd, over de deelneming in de nieuw op te richten Europese federatie van niet-IVVV-leden. Het Nederlandse NVV en de beide Italiaanse centrales waren hiervan voorstanders. Het NVV wilde bijvoorbeeld het lidmaatschap open stellen voor alle leden van Europese confessionele vakbewegingen, aangesloten bij de Europese Organisatie van het Wereldverbond van de Arbeid (EO/WVA). Hierbij zat voor om organisatorisch een zo sterk mogelijke en eensgezinde Europese vakbeweging van de grond te krijgen, die een gelijkwaardige tegenstander zou zijn van de Europese werkgevers, die reeds lang samenwerken o.a. in de UNICE, en van de Europese Gemeenschap zelf.

Uit het confessionele kamp waren het Nederlandse NKV en de Franse CFDT voorstander van een Europese organisatie van confessionele en niet-confessionele vakbonden. In Frankrijk en België waren er bedenkingen bij sommige vakbonden tegen samenwerking met partners waarmee ze in eigen land niet tot een goede samenwerking konden komen. Maar ook niet-Europese leden van het IVVV maakten bezwaar, zoals Canada, Singapore en Maleisië gevolgd door andere Aziatische landen. Zij vreesden dat de nieuwe Europese overkoepelende organisatie in de praktijk een concurrent van het IVVV zou worden. De financiën van de Europese IVVV-leden zouden naar hun mening steeds meer binnen Europa worden besteed, ten nadele van de ontwikkelingslanden. Volgens sommigen was het einde van het IVVV al in zicht! Bovendien speelde de angst voor communistische infiltratie een duidelijke, zij het onuitgesproken rol.

5) Verslag nopens het document van de Commissie van de Europese Gemeenschappen: *Blauwdruk voor een communautair sociaal programma*, Document 35/72 van 5 juni 1972.

6) Verslag nopens bepaalde vraagstukken van een gecoördineerd loon- en inkomensbeleid, Document 50/72 van 6 juni 1972.

7) Opgenomen in *Publikatieblad* nr. C 70 van 1-7-1972, blz. 12 en 14.

8) Vgl. de Europa-bladwijzer in *ESB* van 24 maart 1971, blz. 277-279.

9) Vgl. de Europa-bladwijzer in *ESB* van 25 november 1970, blz. 1161.

De op 8 en 9 februari 1973 opgerichte Federatie van Europese Vakverenigingen bestaat thans uitsluitend uit leden van het IVVV. In de statuten zijn evenwel geen bepalingen opgenomen die toetreding van een vakverbond dat niet behoort tot het IVVV, onmogelijk maken of verhinderen.

De FEV verenigt in totaal 28 mln. werknemers uit 14 landen, te weten: België, Denemarken, Duitsland, Engeland, Finland, Frankrijk, Italië, Luxemburg, Nederland, Noorwegen, Oostenrijk, IJsland, Zweden en Zwitserland. Met de Ierse eenheidsvakbeweging, die niet bij een internationale overkoepelende organisatie is aangesloten, zijn besprekingen geopend over een vorm van toetreding tot de FEV. De clandestiene Spaanse vakcentrale UGT heeft verzocht, tot de FEV toe te mogen treden. Tijdens het oprichtingscongres werd dit verzoek ingewilligd; de Spaanse vakcentrale werd zelfs als mede-oprichter aanvaard.

De keuze van de eerste voorzitter vormt een pikante noot. De Brit Victor Feather, secretaris-generaal van de TUC, werd tot voorzitter gekozen. Dit Britse vakbondcongres heeft zich tot nu toe fel tegen de toetreding van Engeland tot de Europese Gemeenschap verzet. Bovendien wil de TUC de EG-organen zoals het Economische en Sociale Comité boycotten, al luiden de laatste berichten dat om een waarnemerschap in enkele raadgevende comité's is verzocht. In september zal Victor

Feather echter aftreden als secretaris-generaal van de TUC. Volgens *The Economist* van 3 februari 1973 zal hij vrijwel zeker bij de TUC worden opgevolgd door Len Murray, die tevens goede kansen zou maken Feathers voorzitterschap van de FEV over te nemen.

De Britse TUC kan zekere aanspraken op het voorzitterschap van de FEV maken omdat ze de grootste partner is (ongeveer 10 mln. leden). Maar ongetwijfeld willen de overige Europese vakbonden met het Engelse voorzitterschap zien te bereiken, dat de TUC spoedig de anti-EG-houding zal laten varen en nog deze zomer actief aan het vakbondswerk in de EG zal gaan deelnemen.

Afgezien van deze Engelse implicatie, betekent de oprichting van de Federatie van Europese Vakverenigingen een belangrijke gebeurtenis in Europa. De samenwerking van de nationale vakverenigingen is de grondslag voor een tegenwicht tegen de multinationale ondernemingen in Europa. Bovendien ligt het in de bedoeling van de nationale en Europese overheden, de sociale partners nauwer bij het beleid te betrekken. Zowel in de resoluties tot oprichting van een economische en monetaire unie als in het nieuwe sociale beleid wordt hier voortdurend op gewezen. De aaneensluiting van nationale organisaties maakt de mogelijkheid van de beïnvloeding van het Europese beleid alleen maar groter.

Europa Instituut Leiden

langrijkste handelsgebied: een derde van de totale wereldhandel vindt in dit gebied plaats".

Deze uitspraak is alleen maar waar, omdat West-Europa nog zoveel afzonderlijke staten omvat. Zodra de Negen van de vergrote EG nog eens een federatie gaan vormen, dan wordt West-Europa ineens een veel minder belangrijk handelsgebied, omdat de onderlinge handel van de Negen (48,9% van 81,28% = 39,7% van de totale uitvoer van alle Westeuropese landen) niet meer wordt meegerekend.

Als men het relatieve handelsbelang van de vergrote EG of van West-Europa voor de rest van de wereld wil aangeven, dan moet men deze gebieden werkelijk als blokken behandelen en alleen hun gezamenlijke uitvoer naar en invoer uit de rest van de wereld in aanmerking nemen.

De wereld wordt al bang genoeg gemaakt voor Europa.

W. G. F. van Oosten

Naschrift

Het analyseren van wereldhandelsstromen houdt per definitie in, dat men zich richt op de handel tussen verschillende landen. Slechts indien in economisch opzicht de afzonderlijke staten weinig verschillen vertonen, is het zinvol om deze staten als groep te analyseren. Omdat in de EG nog niet voldaan is aan deze voorwaarde (die o.a. impliceert, dat kapitaal en arbeid voldoende mobiel over de landsgrenzen heen zijn), lijkt het m.i. niet bezwaarlijk om ook de intra-blokhandel in de gegevens te verwerken.

Hieraan kan nog worden toegevoegd, dat het natuurlijk op zichzelf interessant is, om de handelsstromen te onderzoeken met uitsluiting van de blokhandel. Dit houdt in, dat allereerst een correctie moet worden toegepast op de omvang van de wereldhandel. Daarna kunnen de percentages berekend worden van de omvang van de handel tussen blokken onderling en tussen blokken en derde landen.

Het blijkt dan, dat de groep ontwikkelingslanden het hoogste percentage haalt, nl. 25,5%. De handel van de negen EG-landen met de overige landen bedraagt 21,7% (om bang van te worden), terwijl de cijfers voor de Verenigde Staten en Oost-Europa resp. 19,5 en 5,6% zijn.

W. Maarse Nzn

ESB

Ingezonden

Wereldhandelsstromen

In het artikel „Wereldhandelsstromen” van W. Maarse Nzn (*ESB*, 17 januari 1973) wordt gesteld, dat West-Europa in 1970 44,3% van de totale werelduitvoer verzorgde. Daarmee zou dit gebied het grootste handelsblok van de wereld vormen.

Deze Westeuropese uitvoer blijkt evenwel het totaal te zijn van de uitvoer van de afzonderlijke landen, met inbegrip van de onderlinge handel, die daarvan 7/10 uitmaakt. Naar andere delen van de wereld ging dus maar 3/10. Het zou interessant zijn te weten hoeveel dit

meer of minder is dan de uitvoer van de Verenigde Staten of van Noord-Amerika (maar dan ook zonder intra-handel tussen de Verenigde Staten en Canada).

Er zit iets willekeurig in dit soort cijfers, omdat internationale handel of wereldhandel wordt gelijkgesteld met handel tussen staten. De intrahandel tussen de afzonderlijke staten van de Verenigde Staten van Amerika wordt niet als deel van de wereldhandel aangemerkt. Zo komt de schrijver tot de uitspraak: „West-Europa is dus het be-

**Bijbenen en bijblijven,
ESB maakt het mogelijk.**

Herverdelen

In *ESB* van 7 februari jl. doet de heer Jan Müller een op zich zelf wel interessante poging met behulp van een rekenvoorbeeld aan te tonen, „dat het bij een wezenlijke inkomensherverdeling *niet* om enkele gulden per week gaat”. Op dit rekenvoorbeeld is echter zoveel aan te merken, dat het mijns inziens niets aantoont.

In de eerste plaats stelt schrijver dat het door hem gehanteerde maximale inkomen van f. 34.000 in 1972 ongeveer dezelfde koopkracht heeft als een inkomen van f. 20.000 in 1967. Dat zou neerkomen op een jaarlijks inflatiepercentage over die periode van ruim 11. Omdat de inflatie in werkelijkheid veel geringer is geweest correspondeert een inkomen van f. 34.000 in 1972 echter met een aanzienlijk hoger inkomen in 1967 dan f. 20.000, is het aantal potentiële „afdragers” dienovereenkomstig kleiner, verdienen deze afdragers te zamen minder en valt er minder te herverdelen, wat bovendien over méér begunstigden moet worden verdeeld.

Het is trouwens met het aantal begunstigden bij schrijver merkwaardig gesteld. Hij bepaalt ieders deel door de inkomensoverdracht over 3.950.000 personen te verdelen, maar als je z'n begunstigden optelt kom je op 4.325.200.

Het belangrijkste bezwaar tegen zijn rekenvoorbeeld is echter dat hij met bruto-inkomens werkt. De door schrijver gekritiseerde VNO-becijfering ging terecht uit van netto-inkomens; we hebben tenslotte ons progressieve belastingstelsel niet voor niets. Wanneer we de inkomens boven f. 34.000 verdelen onder de lagere inkomensstrekkers verliest de overheid een fors belastingbedrag, dat alleen kan worden teruggehaald door een drastische belastingverhoging voor de begunstigden, zodat de laatsten er aanzienlijk minder aan overhouden dan schrijver doet vermoeden.

Het is duidelijk dat de drie genoemde correcties tot een heel andere uitkomst zouden leiden. Ik heb geen lust die correcties uit te voeren; ik vind dat de heer Jan Müller dat zelf behoort te doen. Hij moet zijn som nog maar eens overmaken; dát vind ik „de betekenis van verantwoordelijkheid in een kapitalistische economie”.

R.I.

Naschrift

De heer Iwema verbaast zich over het in mijn stukje gehanteerde begrip koopkracht. Terecht. Het was een — overigens duidelijke — „slip of the pen”.

Een herverdelingsberekening heeft niet per se in de nettosfeer te geschieden. Het uitgangspunt voor een dergelijke berekening moet daar wel gekozen worden. *Onderneming* koos voor een maximum van f. 45.000 netto; ik ben van f. 34.000 bruto uitgegaan, hetgeen

netto op f. 22.000 à f. 24.000 uitkomt. Daar zit een aardig verschil in. Door van het salaris van een directeur van een flinke onderneming uit te gaan, heeft *Onderneming* het herverdelingsprobleem weggerekend. Door van het veel lagere salaris van een vakbondsbestuurder uit te gaan, heb ik het probleem weer op tafel gekregen; de lieve som van f. 7,27 mrd. op basis van de inkomensverdeling 1967. Aan het slot van mijn artikeltje stond al, dat een dergelijke herverdeling tot een sterke verschuiving in de belastingdruk zou leiden.

Bij een ongewijzigde totale belastingdruk — hetgeen bij een ingrijpende herverdeling géén reële veronderstelling is — kan uit een ruwe berekening worden opgemaakt, dat ca. f. 3,6 mrd. van bovenstaande f. 7,27 mrd. weer terugvloeit naar de fiscus. Heus, er valt daarna echt nog wel wat te herverdelen!

Jan Müller



Dr. W. D. Voorthuysen: Financiële analyse. Kluwer NV, Deventer, 1972, 96 blz., f 12,50.

Steeds meer mensen en groeperingen willen — om soms sterk uiteenlopende redenen — inzicht krijgen in het financiële reilen en zeilen van ondernemingen. Nu de mogelijkheden daartoe door de in 1970 van kracht geworden Wet op de jaarrekening van ondernemingen aanmerkelijk zijn vergroot, is het verheugend dat een goed, en niet te omvangrijk, boek op de markt is verschenen dat deze groeiende groep belangstellenden vertrouwd wil maken met een aantal voor genoemd inzicht nu eenmaal vereiste analytische instrumenten. De schrijver stelt overigens aan zijn lezers de eis dat deze reeds over enige kennis van de financieringsleer en boekhoudtechniek beschikken.

We zullen de verschillende hoofdstukken kort de revue laten passeren en hier en daar een enkele kanttekening plaatsen.

Hoofdstuk 1 vangt aan met de volgende omschrijving: „Financiële analyse is het onderzoek naar en de verklaring van de jaarrekeningen en van andere, in hoofdzaak financiële, publikaties van de onderneming”. Bij lezing van het boek blijkt dat in feite alleen de neerslag van het gevoerde financiële beleid in de jaarrekeningen en de toetsing van de daarin

voorkomende gegevens aan bepaalde regels en conclusies uit de financieringsleer aan de orde worden gesteld. De vraag lijkt dan ook gewettigd waarom de schrijver als titel voor zijn boek het ruime begrip „Financiële analyse” bezigt en niet „Jaarrekening analyse” dat als vlag de lading beter dekt.

Hoofdstuk 2 geeft een inzicht in de betekenis en de samenstelling van de balans en de resultatenrekening. Met betrekking tot de activa worden een aantal waarderingssystemen besproken. Het is jammer dat niet enkele eenvoudige cijfervoorbeelden worden gegeven om de betekenis van en de verschillen tussen de onderscheiden systemen zo duidelijk mogelijk te doen overkomen bij de lezer.

Ten aanzien van de passiefposten worden de verschillende vermogenscomponenten uitvoerig behandeld. In dit verband had onzes inziens niet onvermeld mogen blijven dat in de balanspraktijk dikwijls een onjuist gebruik wordt gemaakt van het begrip „reserves”, namelijk in die gevallen waarin in feite sprake is van „voorzieningen” (vreemd vermogen).

In *hoofdstuk 3* wordt op heldere wijze een inzicht gegeven in de belangrijkste bepalingen van de nieuwe Wet op de jaarrekening van ondernemingen. Met de

schrijver kunnen we het eens zijn dat het jammer is dat de nieuwe wet wel de opgave van de looptijd van aangegane leningen en van de te betalen rente verplicht stelt, maar niet de looptijd (en de kwaliteit) van de uitstaande vorderingen. Immers, in vele gevallen kan namelijk pas met voldoende zekerheid worden vastgesteld of een onderneming in staat is haar schulden op (zeer) korte termijn te voldoen, wanneer de looptijd van de debiteuren bekend is.

Hoofdstuk 4, het kernhoofdstuk, geeft een beschrijving van de inhoud en de betekenis van de meest gebruikelijke begrippen en methoden welke een inzicht in de gang en stand van zaken van een onderneming kunnen geven. Behandeld worden onder meer: nettowerkkapitaal, current ratio, cash-flow, rentabiliteit en solvabiliteit. Het begrip „vlottende activa” blijkt niet overal dezelfde inhoud te hebben, getuige onder meer de bladzijden 50, 56 en 89. T.a.v. de „solvabiliteit” merkt de schrijver zeer terecht op dat de verhouding tussen eigen en vreemd vermogen feitelijk alleen betekenis heeft bij liquidatie. Ten einde

te beoordelen of een onderneming als „going concern” steeds aan zijn schulden zal kunnen voldoen, zullen ook andere factoren in de beschouwing moeten worden betrokken en andere maatstaven moeten worden aangelegd. De schrijver stelt in dit verband dat het beter zou zijn „de solvabiliteit af te meten naar het verloop van de cash-flow, de positie van de onderneming op de markt, de doeltreffendheid van de leiding en de verwachting voor de toekomst” (blz. 78). De buitenstaander zal zich in deze voornamelijk moeten verlaten op de in de jaarrekeningen tot uiting komende cash-flows en rentabiliteit.

De belangrijkheid van dit hoofdstuk is ook hierin gelegen dat de schrijver er, bij herhaling, op wijst dat de verschillende ratio's voor de analyse pas betekenis krijgen — zij het nooit in volkomen normgevende zin — wanneer ze vergeleken worden met de kengetallen van eerdere jaren en van andere vergelijkbare ondernemingen uit de branche. Om de betekenis en de oorzaken van bepaalde verschillen op het spoor te

komen moet vervolgens ook gekeken worden naar de mutaties in de grootheden die ten grondslag liggen aan bepaalde verhoudingscijfers.

Aan het slot van het boek noemt de schrijver nog een aantal algemene informatiebronnen waaruit ook kennis inzake het financiële ondernemingsgebeuren kan worden geput.

Het boekje dat in eerste instantie bedoeld is voor degenen die reeds enige boekhoudkundige en financiële kennis bezitten, kan iedere meer of minder economisch geschoolde lezer van harte worden aanbevolen. De bruikbaarheid van het boekje wordt in hoge mate vergroot door de literatuurverwijzingen aan het eind van ieder hoofdstuk, het trefwoordenregister en de literatuuropgave achterin. Vooral dit laatste is belangrijk omdat een aantal lezers wellicht behoefte zal gevoelen om bepaalde onderwerpen en begrippen die in dit boekwerkje — noodgedwongen — slechts zijn aangestipt elders uitvoeriger te bestuderen.

J. P. J. Takken

FME

Deze ondernemersorganisatie voor de metaal- en elektrotechnische industrie stelt zich ten doel de individuele en collectieve belangen van haar leden op sociaal, economisch en technisch gebied te behartigen.

Aangesloten zijn ruim 1000 ondernemingen met een gezamenlijk bestand van meer dan 300.000 personeelsleden.

Op haar hoofdkantoor te Den Haag wordt ten behoeve van de sectie Economisch Onderzoek en Statistiek gezocht een

ECONOOM

wiens taak zal bestaan uit het:

- opstellen van langere termijnprognoses voor de metalectro-industrie
- assisteren van de leden-ondernemingen bij hun marktorientatie
- begeleiden en deelnemen aan extern verrichte studies
- uitvoeren van conjunctuuranalyses.

Deze taak wordt in teamverband uitgeoefend.

Van de functionaris wordt een academische opleiding verlangd, eventueel gevolgd door enige ervaring.

Geboden wordt een gevarieerde en stimulerende werkring.

De salariering en andere arbeidsvoorwaarden zijn in overeenstemming met het belang dat wij aan een goede vervulling van deze functie hechten.

Kandidaten kan worden gevraagd deel te nemen aan een psychotechnisch onderzoek.

Brieven te richten aan het hoofd van de afdeling Economische Zaken.

FEDERATIE METAAL- EN ELECTROTECHNISCHE INDUSTRIE FME
NASSAULAAN 25 — TEL. 070 - 614811 — 's-GRAVENHAGE