



Internationaal centralisme

Dr. J. Zijlstra, president van De Nederlandsche Bank, is nogal pessimistisch gestemd over de internationale monetaire situatie. Dit blijkt uit zijn traditionele algemeen overzicht in het jaarverslag over 1973 van De Nederlandsche Bank. Dit pessimisme heeft twee oorzaken. In de eerste plaats is er de al jarenlang aanwezige onwil van de leden van het Internationale Monetaire Fonds om tot een compromis te geraken over hun uiteenlopende visies met betrekking tot het wereldgeldstelsel. In de tweede plaats kwam vorig jaar als klap op de vuurpijl de oliecrisis waardoor de diverse landen nog dieper in hun schulp kropen dan zij daarvoor reeds deden. Dr. Zijlstra is evenwel niet zo pessimistisch dat hij geen oplossing ziet. Hij blijft actief meedenken en onderhandelen.

De teleurstelling over hetgeen de internationale financiers bereikten is voor een groot deel te verklaren uit het feit dat Dr. Zijlstra — en dus ook Nederland — een nogal centralistisch wereldgeldstelsel voorstaan. Deze doelstelling zal voorlopig niet worden bereikt vanwege de vele monetaire perikelen. Hoewel er nog steeds lippendienst wordt bewezen aan dit centralisme, bestaat er thans in de wereld meer de neiging de internationale monetaire zaken groten-deels door de landen zelf te laten oplossen. Dr. Zijlstra gelooft daarom voorshands niet in een terugkeer tot vaste pariteiten, zoals in het oude Bretton-Woodssysteem, en het bereiken van een voltooid Europese economische en monetaire unie op 1 januari 1980 acht hij illusoir.

Zou Nederland zich evenwel op een meer liberaal getinte monetaire vrijheid der naties richten dan is er geen plaats voor teleurstelling, laat staan voor pessimisme. Zonder te willen verdedigen dat Nederland een ander standpunt zou moeten gaan innemen, lijkt het mij echter verstandig dat ook anderen dan de bezetters van het Frederiksplein en de Kneuterdijk eens kritisch gaan nadenken over de toekomst van het wereldgeldstelsel, vooral omdat de huidige situatie, die — het zij toegegeven — erg onzeker is, de externe positie van Nederland nauwelijks in de weg heeft gestaan. De Nederlandse gulden staat sterk omdat de Nederlandse economie er, vergeleken met de andere landen, niet zo slecht voorstaat. Het wereldgeldstelsel dat Nederland ambieert zou wel eens een symptoom kunnen zijn van het nogal gesteld zijn op regelen van bovenaf. Bovendien mag niet worden vergeten dat een centraal geregeld geldstelsel vooral gunstig is voor de economisch zwakke landen, de zgn. ontwikkelingslanden.

Wat wil Nederland eigenlijk? Dr. Zijlstra is hierover in zijn algemeen overzicht duidelijk. De wereld zou weer terug moeten naar een stelsel van vaste wisselkoersen, waarbij de valuta's wederkerig inwisselbaar of convertibel zijn en waar-

bij een internationaal evenwicht zou moeten bestaan. Het systeem van Bretton Woods vertoonde echter dezelfde kenmerken en had toch ernstige tekortkomingen, getuige de huidige malaise. Daarom moet er een systeem komen met — zoals dat in economisch Nederlands heet — „stable but adjustable par values”. Dit betekent dat er gestreefd moet worden naar snelle pariteitsaanpassing met een volgens Dr. Zijlstra *deugdelijke* inspraak van het Internationale Monetaire Fonds. In het woord deugdelijk schuilt het centralisme. Immers, Dr. Zijlstra verstaat hieronder dat het IMF het recht van initiatief heeft en op de lidstaten druk mag uitoefenen om tot de noodzakelijke beleidsaanpassingen te komen. Daarnaast moet het wereldgeldstelsel niet meer op goud, maar op speciale trekkingsrechten, de zgn. SDR's, worden gebaseerd.

Over de uitwerking van dit stelsel kunnen de internationale financiers het tot nu toe niet eens worden. Volgens Dr. Zijlstra zou de snelle pariteitsaanpassing bereikt kunnen worden met een zgn. slangarrangement, hetgeen inhoudt dat er vaste pariteiten worden gehandhaafd „door middel van interventie in de valuta's der deelnemende landen met inachtneming van een maximale marge van 2,25% ten opzichte van hun pariteit tussen elke twee aan de regeling deelnemende valuta's”. Bij fundamentele onevenwichtig-heden tussen de valuta's moet volgens Nederland de pariteit slechts met instemming van het IMF worden veranderd. De Verenigde Staten willen dit evenwel niet zo centraal bij het IMF regelen. Een dergelijke slangovereenkomst bestaat thans reeds met succes in Europa tussen Duitsland, België, Luxemburg, Denemarken, Nederland, Noorwegen en Zweden. Hierbij moet overigens wel worden vermeld dat aanvankelijk ook Engeland, Frankrijk en Italië in de slang zaten.

Daarnaast bestaat er internationaal nog geen overeenstemming over de aard van de convertibiliteit, over de vraag of de SDR's gekoppeld moeten worden aan alle belangrijke valuta's of aan de sterkste, over wat er met het goud moet gaan gebeuren en over hoe de overdracht van SDR's aan ontwikkelingslanden moet geschieden.

Het internationale betalingsverkeer verloopt ingewikkeld. Dit zal waarschijnlijk de reden ervan zijn dat zo weinig Nederlanders zich er druk over maken, niet beseffend dat afhankelijk van o.a. de mate van centralisme, zowel nationale als internationale belangen kunnen worden gediend. Dr. Zijlstra verdient daarom m.i. zowel meer steun als meer kritische begeleiding van de Nederlanders dan thans.

L. Hoffman

Inhoud

<i>Drs. L. Hoffman:</i> Internationaal centralisme	361
Column Primaire en beschikbare inkomens, door <i>Drs. W. Sidré</i>	363
<i>Th. E. Mebius:</i> Belegging in briljant is ook nu nog aantrekkelijk	364
<i>Prof. Dr. J. S. Cramer en J. R. Magnus:</i> Benzine is al eens duurder geweest	369
<i>Prof. Dr. J. G. Lambooy en Drs. J. B. Opschoor:</i> Economische waardering van het milieu (II)	370
<i>F. J. Clavaux:</i> De exportpositie van de afzonderlijke EG-landen	372
Toets op taak De buik van Rotterdam, door <i>D. A. P. W. van der Ende</i>	374
Europa-bladwijzer Het Europees Parlement en de BTW-harmonisatie, door <i>Europa Instituut Leiden</i>	376
Boekennieuws	380

Behoeft uw staf uitbreiding?

Verzuimt dan niet ESB voor uw oproep in te schakelen.

ESB biedt u een grote trefzekerheid, óók bij aspirant-leidinggevende functionarissen in de commerciële, administratieve of aanverwante sectoren.

Adv.-afd ESB
Postbus 42
SCHIEDAM

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.
Redactie-medewerker: W. D. Franckena.

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. 83,20 per kalenderjaar (incl. 4% BTW); studenten f. 52 (incl. 4% BTW), franco per post voor Nederland, België, Luxemburg, overzeese rijkdelen (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: *B. 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:

*Arbeidsmarktonderzoek
Balanced International Growth
Bedrijfs-Economisch Onderzoek
Economisch-Technisch Onderzoek
Vestigingspatronen
Macro-Economisch Onderzoek
Projectstudies Ontwikkelingslanden
Regionaal Onderzoek
Statistisch-Mathematisch Onderzoek
Transport-Economisch Onderzoek*

Primaire en beschikbare inkomens

De Nationale Rekeningen zijn een onmisbare bron van informatie voor economen. In deze column maak ik gebruik van een aantal tabellen uit deze CBS-publicatie over 1972. Het gaat mij om de verdeling van de primaire inkomens over de sectoren bedrijven, overheid en gezinnen, alsmede om de verdeling van de beschikbare inkomens over deze sectoren. Tenslotte eindig ik met een commentaartje op de wijze waarop het Verbond van Nederlandse Ondernemingen de ontwikkeling van de verdeling van de beschikbare inkomens beoordeelt.

Inkomens worden gevormd bij de sectoren bedrijven en overheid. Deze inkomens stromen in de vorm van lonen, salarissen, winsten en dividenden voor een belangrijk deel naar de gezinnen. Deze inkomensbestanddelen vormen het primair inkomen van de sector gezinshuishoudingen. Het primair inkomen van bedrijven is ruwweg gelijk aan wat deze sector overhoudt na betaling van de lonen, salarissen en winsten na afdracht van de indirecte belastingen aan de overheid. Deze indirecte belastingen (netto, dus minus subsidies) vormen voor een belangrijk deel het primair inkomen van de sector overheid (inclusief de sociale verzekeringen). De aandelen van de drie sectoren, uitgedrukt in procenten van het netto nationale inkomen, zijn betrekkelijk constant. In de laatste jaren gaat ongeveer 81% naar de sector gezinnen, 11% naar de sector

Aandeel in het primair inkomen van bedrijven, overheid en gezinnen

jaar	In % netto nationaal inkomen			In % beschikbaar nationaal inkomen		
	bedrijven	overheid	gezinnen	bedrijven	overheid	gezinnen
1961	9,1	9,1	81,9	5,4	21,4	73,2
1962	8,6	9,2	82,1	5,3	20,7	74,0
1963	7,5	9,2	83,3	4,6	20,4	75,0
1964	7,8	9,1	83,1	5,2	20,4	74,4
1965	7,7	9,3	83,0	4,7	20,9	74,4
1966	7,1	9,5	83,4	4,3	21,6	74,2
1967	7,6	9,4	83,0	4,8	21,7	73,5
1968	8,0	10,1	81,9	5,0	22,3	72,7
1969	8,2	9,4	82,4	4,8	22,4	72,8
1970	7,9	9,9	82,1	5,0	22,5	72,5
1971	7,5	10,8	81,7	4,3	24,0	71,7
1972	7,5	11,0	81,5	4,5	23,6	72,0



overheid en 8% naar de sector bedrijven. De lezer beoordele overigens zelf aan de hand van de tabel of de verdeling betrekkelijk stabiel is. Mijns inziens zijn de relatieve krachten achter de primaire verdeling nauwelijks ten opzichte van elkaar gewijzigd. Wat de jaren 1971 en 1972 betreft dient waarschijnlijk rekening te worden gehouden met het voorlopige karakter van deze cijfers.

De gevolgen van de door de overheid gevoerde sociale en fiscale politiek blijken pas uit de verdeling van de beschikbare inkomens. Daarin komt tot uitdrukking de rol van de overheid als herverdelers door middel van inkomensoverdrachten om niet. In 1972 kreeg de sector van de gezinshuishoudingen ongeveer 72% van het beschikbare nationale inkomen, de sector overheid ongeveer 23,5% en de sector bedrijven het resterende gedeelte, ongeveer 4,5%. Bedrijven en gezinnen, die tezamen de particuliere sector vormen, moeten een reuze veer laten vallen ten gunste van de collectieve sector. Uit de tabel blijkt voorts dat het aandeel van de collectieve sector gedurende de laatste 10 jaar systematisch is gestegen. Relatief gezien hebben gezinnen en bedrijven hierdoor minder te besteden of te sparen. Het beslag van de overheid op de schaarse middelen is langzaam gestegen ten nadele van de particuliere sector.

Als men liever in miljarden gulden dan in procenten denkt, dan illustreren ook de volgende cijfers het herverdelingsproces. Het nationale inkomen steeg van 1972 op 1973 met ongeveer 19 miljard gulden, uiteraard nominaal. Van deze stijging ging, vóór belastingen en premieheffing, bijna 13 miljard naar de gezinnen, 4 miljard naar de bedrijven en 2 miljard naar de overheid. Na belastingheffing enz. gaat ruim 10 miljard naar de collectieve sector en de overige 9 miljard naar de particuliere sector.

Tot zover de feiten. Nu de beoordeling.

In het weekblad van het Verbond van Nederlandse Ondernemingen werd onlangs een pleidooi gevoerd voor meer ruimte voor de particuliere sector 1). Bij ongewijzigd beleid staat wel vast, aldus het VNO, dat de groei van ons nationale inkomen vrijwel geheel in beslag zal worden genomen door de collectieve sector. Dit zou ernstige gevolgen hebben. In dit verband wijst het VNO erop dat de belangrijkste factor die de binnenlandse inflatie veroorzaakt de steeds toenemende druk van de lasten van de collectieve voorzieningen is. Afwentelingsinflatie en zich versterkende sociale spanningen zullen voorkomen kunnen worden door meer ruimte te scheppen voor de particuliere sector. Deze ruimte kan dan worden aangewend voor onder meer verbeteringen van het reëel beschikbare inkomen per loontrekkende en van de rendementsposities. Het VNO beoordeelt derhalve de recente ontwikkelings-tendensen van de beschikbare inkomens als ongunstig.

Ik blijf echter met enkele gevoelens van onbehagen zitten. Mij treft de stelligheid waarmee het VNO een aantal stellingen poneert. Waarom zou extra ruimte voor de particuliere sector als geheel de afwentelingsinflatie verminderen? Is het aantoonbaar dat de belangrijkste oorzaak van de binnenlandse inflatie de toenemende druk van de lasten van de collectieve voorzieningen is? Verheugt bij verruiming van de particuliere middelen de strijd binnen de particuliere sector tussen rendement en reëel inkomen per loontrekkende niet? Worden ook de sociale spanningen geringer als de particuliere sector als geheel meer krijgt? Is x% daarvoor voldoende? Of (x + 1)%? Ik ben pessimistischer dan het VNO, eigenlijk alleen omdat ik niet kan geloven dat de mensen ethisch juist zijn ingesteld. Er is immers nog veel te doen voor Roscam Abbing.

W. Sidde

1) *Onderneming*, 12 april 1974.

Belegging in briljant is ook nu nog aantrekkelijk

TH. E. MEBIUS

De populariteit van diamantbelegging is in ons land sterk gegroeid. De sterke prijsstijgingen die zich de laatste tijd hebben voorgedaan droegen daaraan in belangrijke mate bij. De indruk dat de waardestijging van de laatste paar jaar incidenteel is geweest, moet als onjuist worden bestempeld. Dat is in het kort de mening van de heer Th. E. Mebius, hoofdredacteur van het Financieel Economisch Weekblad Beleggers Belangen. Uit hoofde van deze functie houdt de schrijver van dit artikel zich dagelijks bezig met de beleggingsproblematiek in de ruimste zin van het woord. Sprekende over beleggingen dacht men tot voor kort in hoofdzaak aan aandelen en obligaties. Inflatie, monetaire onrust en toenemende fiscale druk hebben de belangstelling voor andere beleggingsmogelijkheden aanmerkelijk doen toenemen.

Is belegging in diamant een tijdelijk verschijnsel? Wie zich beroepsmatig bezighoudt met de beleggingsmaterie in de ruime zin van het woord, wordt regelmatig met deze vraag geconfronteerd. Dat is — althans voor Nederland — begrijpelijk. Tot voor enkele jaren werd diamant in ons land nauwelijks als een serieus beleggingsmedium gezien. Trouwens ook op dit moment hebben velen de overtuiging dat een belegging in diamant een nogal speculatieve en hachelijke zaak is. Hoewel begrijpelijk, betekent het toch een miskenning van de feiten. Feiten, die zich vertalen in een geleidelijke waardestijging. Niet alleen in het verleden steeg de waarde van diamant. Ook in de toekomst zullen de prijzen omhoog gaan. Dat geldt trouwens niet alleen voor diamant, maar evenzeer voor alle andere beleggingen die gewaardeerd worden op basis van schaarste. Briljant, goud, waardevolle kunstvoorwerpen, antiek, postzegels en munten zijn schaarste-producten, althans indien men een juiste keuze maakt. Naarmate de inflatie voortgaat en de druk van inkomsten- en vermogensbelasting toeneemt, groeit ook de kring van potentiële gegadigden voor deze beleggingen. Dat was in het verleden de basis van de waardestijging en dat zal ook in de toekomst het geval zijn.

Geldt het vorenstaande voor alle waardevolle beleggingen, toch is voor diamant sprake van een wat uitzonderlijke situatie. Belegging in diamant genoot buiten ons land — en dan met name in het Verenigd Koninkrijk — ook voor de jaren zeventig reeds een redelijke bekendheid. Tot voor enkele jaren werd echter slechts in een zeer selecte en beperkte groep diamant voor beleggingsdoeleinden gekocht. De laatste jaren is dat opvallend veranderd. De kring van geïnteresseerden is gegroeid en langzaam maar zeker wint briljant aan populariteit. Deze toenemende populariteit is uiteraard gebaseerd op de zeer specifieke eigenschappen van dit materiaal. Doordat deze specifieke eigenschappen via advertenties en andere vormen van propaganda onder de aandacht van grotere groepen mensen werden gebracht, is de belangstelling voor belegging in diamant sterk gegroeid.

Anderzijds kan dat ertoe hebben bijgedragen, dat beleggingsdiamant door menigeen wordt beschouwd als een produkt van „hard selling”. In Nederland is men er immers niet aan gewend dat beleggingen via „hard selling” aan de man worden gebracht. De ervaringen die op dit gebied zijn

opgedaan met IOS, Gramco en anderen hebben tot gevolg gehad dat de argwaan over dit soort verkoopmethodieken nog is gegroeid. Toch is het onjuist, op basis hiervan de belegging in diamant als een tijdelijke — of zo men wil modieuze — zaak af te doen.

In dit artikel zal ik trachten duidelijk te maken, dat diamant in feite een uiterst aantrekkelijke belegging kan zijn. Met de nadruk op het woordje „kan”. Voor alle beleggingsmogelijkheden geldt dat de keuze van essentieel belang is voor de uiteindelijke waarde-ontwikkeling. Dat geldt zeer beslist ook voor diamant. Er zijn talloze voorbeelden te geven van teleurstellende ervaringen. In vele gevallen is dat te wijten aan ondeskundige begeleiding bij het maken van de keuze en het doen van de aankoop.

Technische details

Alvorens nader op de beleggingsaspecten in te gaan is een uiteenzetting over technische details noodzakelijk. Diamant is gekristalliseerde koolstof. Het is derhalve een natuurprodukt. Vele miljoenen jaren geleden, tijdens het afkoelingsproces van de aarde, heerste veel vulkanische activiteit in het inwendige van onze planeet. Kleine koolstofdeeltjes kristalliseerden daarbij uit tot diamant. Door vulkanische uitbarstingen kwam dit naar de oppervlakte van de vulkaantoppen. De erosie van de aardkorst droeg ertoe bij, dat dit materiaal werd verspreid en dat dit later door overstromingen en door rivieren verder werd verplaatst. Dat het diamant in de loop van miljoenen jaren niet verloren ging, is te danken aan de hardheid. Het is het hardste materiaal dat thans op aarde bekend is.

Diamant wordt voornamelijk gevonden in Afrika, Brazilië en Rusland. De winning is uitermate arbeidsintensief in verband met de schaarse verspreiding van dit materiaal. Ten einde één diamant te vinden moeten grote hoeveelheden aarde worden verplaatst.

De Beers is verreweg de belangrijkste leverancier van ruwe diamant dat in hoofdzaak in Zuid-Afrika wordt gevonden. Via eigen mijnen en via aankopen heeft De Beers een aandeel van ongeveer 80% in de wereldhandel. De verkoop van dit materiaal wordt verzorgd door de tot het De

briljanten* Diamond Selection System



... een briljante kapitaalbelegging, die beveiliging geeft tegen devaluatie, tegen onrust in de wereldeconomie en tegen koersschommelingen van de effectenbeurzen

Veilige kapitaalvorming door belegging in de 'hardste valuta ter wereld', geadviseerd door **Diamond Selection Limited, London**

Nagenoeg de gehele wereldproductie en handel in ruwe diamant is in handen van **De Beers - Diamond Trading Company - Central Selling Organisation, London**

Door een specifiek prijsbeleid en scherpe controle bent u verzekerd van stabiele prijzen

Kwaliteitsbepaling en -garantie op wetenschappelijke basis door **Diamond Grading Laboratories Limited, London**

Het **Diamond Selection System** biedt:

- kwaliteitsgarantie na onderzoek met de modernste apparatuur
- certificaten van prominente en onpartijdige deskundigen, die iedere twijfel of subjectieve beoordeling uitsluiten
- voortdurende waardeestijging
- internationale publikatie van prijzen
- deponering in Nederland of Zwitserland, vrij van BTW en invoerrechten

		gewichts-categorieën				
KLEUR	HELDERHEID	1.50	1.25	1.00	0.90	0.75
		carat DS K	carat DS J	carat DS H	carat DS G	carat DS F
DS 2 = RIVER Top Fine White ned. benaming: BLAUW WIT	DS a = F loepr.	29.152	23.328	21.805	14.541	11.629
	DS b = VVS 1	24.934	19.955	18.656	12.435	9.946
	DS c = VVS 2	22.458	17.971	16.800	11.200	8.960
	DS d = VS 1	20.198	16.160	15.104	10.074	8.058
	DS e = VS 2	18.189	14.560	13.606	9.069	7.258
DS 3 = TOP WESS. Fine White ned. benaming: FIJN WIT	DS a = F loepr.	25.402	20.320	18.995	12.666	10.125
	DS b = VVS 1	21.677	17.344	16.218	10.810	8.646
	DS c = VVS 2	19.488	15.597	14.597	9.722	7.776
	DS d = VS 1	17.574	14.061	13.146	8.762	7.008
	DS e = VS 2	15.782	12.634	11.808	7.878	6.298
DS 4 = WESSELTON White ned. benaming WIT	DS a = F loepr.	21.171	16.941	15.834	10.560	8.448
	DS b = VVS 1	18.067	14.458	13.517	9.011	7.206
	DS c = VVS 2	16.275	13.024	12.173	8.122	6.496
	DS d = VS 1	14.650	11.718	10.957	7.309	5.843
	DS e = VS 2	13.210	10.566	9.875	6.586	5.267
DS 5 = TOP CRYST. Commercial White ned. benaming: HANDELSWIT	DS a = F loepr.	16.928	13.549	12.666	8.448	6.752
	DS b = VVS 1	14.509	11.610	10.848	7.232	5.786
	DS c = VVS 2	13.056	10.445	9.760	6.509	5.210
	DS d = VS 1	11.731	9.389	8.781	5.850	4.685
	DS e = VS 2	10.573	8.461	7.910	5.274	4.218

Bon voor gratis documentatie:

naam:

adres:

plaats:

Desgewenst tegen overmaking van f 6,- op giro 30 72 30 t.n.v. ALEXANDRA BV, het boek: 'VAN RUWE DIAMANT TOT VEILIGE BELEGGING'

alexandra bv

den haag bachmanstraat 24
070 - 65 85 91/2

Beers-concern behorende Diamond Trading Company te Londen. Tienmaal per jaar stelt De Beers de afnemers van ruwe diamant in de gelegenheid de aangeboden stenen te bezichtigen en eventueel te kopen. De prijs waartegen de stenen worden verkocht, wordt eenzijdig door De Beers vastgesteld, zodat men kan stellen dat deze onderneming zich min of meer in een monopolioïde situatie bevindt. De grootste afnemers van ruwe diamant zijn Israël, België, de Verenigde Staten, India en Nederland.

Ruwe diamant wordt vooral gebruikt voor industriële toepassingen. Van de totale hoeveelheid ruwe diamant die wordt gewonnen, is slechts twintig procent geschikt om tot sierdiamant te bewerken en daarvan is slechts een gering deel geschikt voor belegging.

De meest bekende vorm waarin diamant wordt geslepen is briljant. Aan de steen worden 58 facetten geslepen, waardoor een maximaal lichteffect wordt verkregen. Niet alle stenen zijn echter geschikt om briljant te worden geslepen. Andere slijpsels zijn: Pear Shape, Ovaal, Swiss Cut, Markies, Emeraude, Achtkant, Baguette enz.

Classificatie

Diamant is een natuurprodukt en dat vindt men in het slijpsel terug. Iedere briljant is anders. Daarom heeft men reeds eeuwenlang gezocht naar mogelijkheden om de stenen in groepen in te delen. Deze classificatie is van het grootste belang voor de identificatie van een bepaalde steen.

Bij deze classificatie spelen zuiverheid, kleur, slijpsel en gewicht een rol. Ten aanzien van het zuiverheidsaspect geldt de volgende indeling:

1. Pure of loepzuiver; dat wil zeggen dat bij tienmalige vergroting geen onzuiverheden zijn waar te nemen;
2. VVSI of bijzonder kleine onzuiverheden;
3. VSI of kleine onzuiverheden;
4. eerste Piqué of duidelijke onzuiverheden;
5. tweede Piqué of grotere onzuiverheden;
6. derde Piqué of voor ieder zichtbare onzuiverheden.

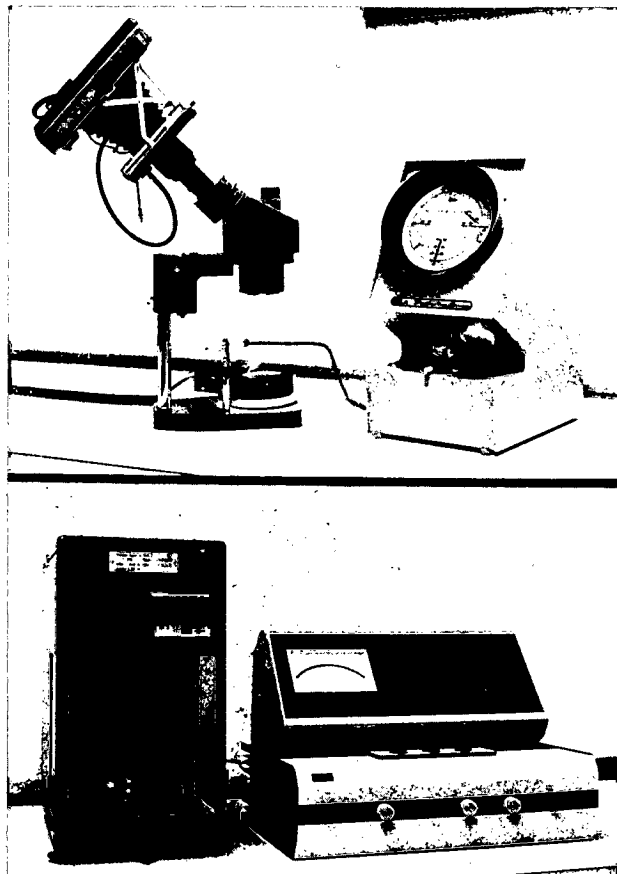
Voor het bepalen van de beleggingsmogelijkheden is de zuiverheidsgraad van groot belang. Loepzuivere stenen zijn het meest zeldzaam, terwijl voor Piqué in veel mindere mate van een schaarste-element sprake is. In het algemeen geldt dat slechts loepzuivere stenen voor belegging worden aanbevolen.

Hier openbaart zich echter de eerste moeilijkheid. Tot voor kort werden briljanten door de deskundigen slechts bekeken met een tienmaal vergrotende loep. De optische industrie heeft echter tal van nieuwe mogelijkheden geopend, waardoor stenen veel beter op zuiverheid zijn te beoordelen. Aangezien er vrijwel geen stenen zijn die werkelijk geheel zuiver zijn, doet hier een subjectief element zijn intrede bij de classificatie van briljant. Immers, bij dertig, vijftig of honderdmaal vergroting ziet men vrijwel altijd een vorm van onzuiverheid. Daarom is het gevaar aanwezig, dat een steen die door de ene deskundige als loepzuiver wordt aangeprezen, door een andere deskundige voor VVSI of zelfs voor VSI wordt aangemerkt.

Kleur

Naast de zuiverheid speelt de kleur een belangrijke rol bij de classificatie en daardoor bij de waardebeoordeling van een steen. De kleuren kunnen in twee groepen worden ingedeeld, te weten wit en getint. Voor belegging zijn de getinte stenen nauwelijks interessant te noemen. In „wit” zijn er vijf gradaties, te weten:

1. Jager of puur blauw wit;
2. River of blauw wit;
3. Top Wesselton of fijnwit;
4. Wesselton of wit;
5. Top Crystal of lichtgetint wit.



Bij de identificatie van briljant werden tot voor kort eenvoudige hulpmiddelen gebruikt. Weegschaal, loep en een aantal standaardstenen waren voor een vakman voldoende om het gewicht, de zuiverheid, de kleur en het slijpsel te kunnen bepalen. Tal van subjectieve elementen speelden een rol bij de waardebeoordeling. Tegenwoordig zijn er meer geperfectioneerde hulpmiddelen en bovenstaande foto geeft daarvan een beeld. Met een speciaal geconstrueerde microscoop (linksboven) kunnen helderheid en zuiverheid worden bepaald. Met de proportiemeter (rechtsboven) kan het slijpsel worden gecontroleerd. Met de elektronische balans (links onder) kan het gewicht nauwkeurig worden vastgesteld. De nauwkeurigheid van de schaal is 0,0002 gram. De diamant-fotometer biedt de mogelijkheid de kleur te bepalen via lichtmeting. De apparatuur staat opgesteld in het First Dutch Diamond Laboratory in Utrecht.

Naarmate de kleur van een steen hoger in deze schaal ligt, des te beter komt hij in aanmerking voor belegging. Ook hier speelt de schaarste uiteraard de belangrijkste rol.

Hier doet zich de tweede moeilijkheid voor. In de praktijk zijn deskundigen niet eenstemmig in hun oordeel over de kleur. Voor de kleurbeoordeling maakt men gebruik van standaardstenen. Een goede vakman kan op deze wijze eenvoudig nagaan welke kleur men aan een steen moet toekennen. Toch blijkt in de praktijk, dat het oordeel van meerdere deskundigen over een bepaalde steen niet eenstemmig is.

Vandaar dat men in diamantkringen heeft gezocht naar een mogelijkheid de kleur van een steen objectief vast te stellen. Mogelijkheden hiertoe zijn aanwezig door middel van een fotometer. In een dergelijk apparaat wordt het licht door een briljant teruggekaatst. Uit de analyse van het spectrum kan de kleur exact worden bepaald. De moeilijkheid is echter dat er diverse producenten van deze apparaten in de wereld zijn. De uitkomsten van dit soort kleur-analyses bevatten daarom ook op dit moment nog een aspect van subjectieve interpretatie.

Slijpsel en gewicht

Voor de bepaling van de beleggingsmogelijkheden van een steen zijn verder de kwaliteit van het slijpsel alsmede het

1968: 'n jaar van geweld in Amerika



Van rouw om Robert Kennedy en dominee Martin Luther King. Het jaar ook dat Maurice Chevalier tachtig werd en Cruyff voetballer van 't jaar. Jan Janssen won de Tour, Rotterdam kreeg z'n metro, de N.S. zijn gele trein en Bonny and Clyde bepaalden ons modebeeld. Dat was in 1968. Een 1½ karaat loepzuivere Top Wesselton briljant kostte toen 8000 gulden. Diezelfde steen is nu al 35.000 gulden waard geworden!!! Toch wel 'n bewijs dat men met briljant als beleggingsobject steen-goed zit. Briljant is namelijk niet aan conjunktuerschommelingen of inflatie onderhevig. Integendeel, briljant wordt voortdurend meer waard. Dat komt omdat briljant schaars wordt. Het is zonder meer 'n veilige, winstgevende belegging. Dat heeft de tijd ons wel geleerd. Waarom belegt u eigenlijk niet in briljant?

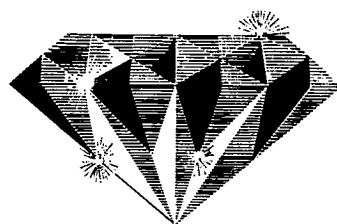


Schaap Citroen van Gelder

JUWELIERS DIAMANTAIRES

Adviseurs op het gebied van beleggingsbriljant met de mooiste en grootste kollektie ook steeds in voorraad!

Komt u gerust eens vrijblijvend met ons praten of belt ons even op voor 'n afspraak:
Utrecht Steenweg 61-63 tel. 030-332244*
Amsterdam Kalverstraat 1 tel. 020-66691*
Den Haag Hoogstraat 23 tel. 070-631977*
Venlo Vleesstraat 58 tel. 077-12155*
Roermond Steenweg 17 tel. 04750-13177*
Sassenheim Hoofdstr. 234 tel. 02522-19008*
Roosendaal Rozelaar 29 tel. 01650-42850*



Of stuurt u 'n lege envelop of 'n briefkaart met uw naam en adres erop naar: Schaap Citroen van Gelder Antw.nr. 1475 Utrecht (geen postzegel) en u ontvangt meerdere informatie over beleggingsbriljant.

gewicht van doorslaggevend belang. Zoals gezegd is het briljantslijpsel het meest gangbare. Voor belegging kunnen echter ook anders geslepen stenen interessant zijn. Afwijkingen aan het slijpsel kunnen voor belegging niet worden getolereerd. Het komt voor dat de bovenkant — de rondist — te hoog of te laag is. Eveneens komt het voor dat de onderkant — de kollet — niet diep genoeg of te diep is. Dit soort afwijkingen hebben invloed op de weerkaatsing van het licht, waardoor kleurafwijkingen kunnen ontstaan.

Tenslotte het gewicht dat wordt uitgedrukt per karaat. Eén karaat is 0,02 gram. In de vaktaal noemt men één karaat honderd puntjes. Kleine steentjes van enkele puntjes worden voornamelijk voor sieraden gebruikt. Bij dit soort materiaal is van een schaarste-element nauwelijks sprake. Naarmate het gewicht van de steen toeneemt krijgt ook het schaarstelement meer invloed. Deskundigen in de branche zijn van mening dat een werkelijke beleggingssteen minimaal een gewicht van 1 karaat moet hebben. Naarmate het gewicht toeneemt stijgt de waarde van de steen meer dan proportioneel. Wanneer een steen van topkwaliteit van één karaat f. 20.000 kost, dan kost een steen van dezelfde kwaliteit en met een gewicht van twee karaat ca. f. 80.000, een driekaraatssteen f. 180.000 en een vierkaraatssteen f. 320.000.

Stenen van grotere omvang zijn uitermate zeldzaam en dat geeft een speciaal accent aan de waarde-ontwikkeling. Daar staat tegenover dat grotere stenen ook veel incuranter zijn dan kleinere. Een steen met een waarde van f. 300.000 à f. 400.000 is niet zo eenvoudig te verkopen.

Prijsontwikkeling

Sedert de tweede wereldoorlog heeft De Beers de prijzen van ruwe diamant regelmatig verhoogd. Onderstaand overzicht geeft daarvan een beeld:

1949 — 25 %	1964 — 10 %
1951 — 15 %	1966 — 7,5%
1952 — 2,5%	1967 — 16,6%
1954 — 2 %	1968 — 2,5%
1957 — 5,7%	1969 — 4 %
1960 — 2,5%	1971 — 5 %
1963 — 5 %	

Na 1971 is het tempo waarin de prijzen werden verhoogd opgevoerd. In 1972 waren er twee prijsverhogingen en wel in januari en september met respectievelijk 5,4% en 6%. In 1973 werd er viermaal een prijsverhoging doorgevoerd en wel in februari (11%), maart (7%), mei (10%) en augustus (10,2%).

Dat het tempo van de prijsverhogingen de laatste jaren aanzienlijk is versneld heeft twee oorzaken. In de eerste plaats de sterker wordende inflatie in de gehele wereld. In de tweede plaats de ingrijpende wijzigingen die zich de laatste jaren op monetair gebied hebben voltrokken. Vooral de waardedaling van het Pönd Sterling heeft volledig doorgewerkt in de diamantprijzen.

Na augustus 1973 bleven de prijzen van ruwe diamant ongewijzigd. Op dit moment gaat men er in diamantkringen echter vanuit dat een volgende prijsverhoging spoedig zal komen. Of en in hoeverre deze verwachtingen speculatief zijn, kan moeilijk worden beoordeeld. Na een wat moeilijk najaar 1973 heeft de diamantmarkt zich in het begin van 1974 weer hersteld, zodat de vraag inderdaad aanleiding kan zijn voor een nieuwe prijsronde. Anderzijds is de conjuncturele en monetaire situatie op dit moment weinig rooskleurig. Mede daardoor is bijvoorbeeld de Japanse vraag naar diamant — die de laatste jaren uitzonderlijk groot was — nogal ingekrompen.

Vooraf voor de export

Geslepen diamant wordt verhandeld via de diamantbeurzen, waarvan die in Israël verreweg de belangrijkste

is. Ook de beurs in Antwerpen is van belang. De diamantbeurs in Amsterdam heeft internationaal weinig betekenis. Op het gebied van diamantverwerking neemt ons land echter een niet onbelangrijke plaats in. Amsterdam is vanouds een centrum op dit gebied.

De diamantslijpers in Amsterdam verkopen het eindproduct — diamant voor industriële toepassingen en briljant voor sierdoeleinden en voor belegging — vooral naar het buitenland. Een klein deel van de productie vindt zijn weg naar de uiteindelijke koper via de juweliersbranche. Vele slijperijen verkopen echter ook direct aan particulieren. Deze verkoop is vrij van BTW. Dat vloeit voort uit het feit dat de diamantfabricage in ons land vooral voor de export werkt. Zou diamant ook onder de heffing van BTW vallen, dan betekende dat een ernstige benadeling van deze bedrijfstak.

Een particulier die een briljant wil kopen, kan terecht bij fabrikant, showroomhouder, handelaar of diamantair, juwelier en beleggingsmakelaar. De showroomhouder werkt met name voor de toeristische markt. Voor het kopen van een beleggingssteen is men daar in het algemeen aan het verkeerde adres.

Niet kwantificeerbaar

Ten einde een indruk te krijgen over de omvang van de beleggingsmarkt hebben wij aan een aantal ondernemingen die zich bezighouden met deze verkoop diverse vragen voorgelegd. Aan de bekendmaking van omzetcijfers wenst geen van de ondernemingen zich te wagen. Daardoor is het ook onmogelijk de omvang van de markt voor beleggingsbriljant enigermate te kwantificeren. Wel deelde de juweliersgroep Schaap Citroen van Gelder te Utrecht mee dat de omzet gedurende het eerste kwartaal van de jaren 1971 tot en met 1974 zich in indexcijfers heeft ontwikkeld van 100, via 190 en 860 naar 1510. In vier jaar tijd is de omzet van deze groep derhalve vervijftienvoudigd. Aangezien men de uitgangspositie niet kent, heeft dit gegeven echter nauwelijks kwantitatieve betekenis.

Ook hebben we aan diverse ondernemingen de vraag voorgelegd wat een particulier op dit moment moet betalen voor een loepzuivere, blauw witte beleggingsbriljant van 1 karaat. Asschers Diamant Maatschappij — de grootste Nederlandse fabrikant — noemt een prijs van f. 20.000. Diamond Investment Association (DIA) noemt een prijs van f. 16.600, welke prijs met een gemiddelde aankoopprovisie van 3% à 4% moet worden verhoogd. Men maakt hierbij de aantekening dat gezien de stijgende tendens de prijs over enkele weken hoger kan liggen. De door DIA genoemde prijs gold op 11 april 1974. Alexandra BV noemt een prijs van f. 21.805, zonder verdere kosten voor de koper. Schaap Citroen van Gelder gaf een prijs op van f. 20.000 à f. 22.500 voor een blauw witte steen van topkwaliteit. Aangezien er ook in blauw wit nog diverse kleurgradaties bestaan meent men dat een exacte prijsbepaling nauwelijks mogelijk is. Hetgeen overigens inhoudt dat deze juweliersgroep voor een steen van werkelijke topkwaliteit een prijs van f. 22.500 rekent.

Ook legden wij de vraag voor aan Labouchere BV, een bekende Amsterdamse bank die deel uitmaakt van de Amro Bank. Labouchere laat de beantwoording van de door ons gestelde vragen over aan Alexandra BV te Den Haag, welke instelling zich reeds verschillende jaren bezighoudt met de verkoop van beleggingsbriljant in Nederland. Alexandra is de officiële Nederlandse vertegenwoordiger van Diamond Selection Ltd te Londen. Voor belegging in briljant heeft Labouchere gekozen voor de produkten van deze onderneming. Labouchere koos voor Diamond Selection Ltd, omdat deze instelling de kwaliteit van een steen op moderne en wetenschappelijke wijze bepaalt, omdat de verpakking van de steen zodanig is dat de samenhang tussen steen en certificaat is gewaarborgd, omdat maandelijks richt-

Benzine is al eens duurder geweest

De benzineprijs hangt af van de hoogte van rechten en belastingen, van de wereldmarkt en van de binnenlandse concurrentieverhoudingen; maar voor de verbruiker telt alleen het resultaat. De bijgaande grafiek geeft het verloop weer vanaf eind 1946, na herleiding tot centen van de huidige koopkracht 1).

Heel kort na de oorlog was de prijs „voor-oorlogs” – 19 cent van eind 1946 bijvoorbeeld tegen 18½ cent vlak voor de bezetting. In de loop van 1947 steeg de prijs tot 26 cent per liter, dit is ongeveer equivalent met het peil dat wij de laatste jaren kennen. Er waren toen echter bijna geen auto's en tot december 1948 had men een vergunning nodig om er een te kopen.

In de 25 jaar die volgden (1949 t/m 1973) is er drie keer een opvallende prijsverhoging geweest: op 19 mei 1950, 7 januari 1957 en laatstelijk op 1 maart jl. De eerste twee waren het gevolg van heffingen; de eerste wordt gemotiveerd door de noodzaak tot unificatie van de heffingen in de Benelux, versterkt door de devaluatie (eind 1949) ten opzichte van de Belgische franc, de tweede liep vooruit op de bestedingsbeperking van een paar maanden later. Reeds minister Lieftinck hoopte in 1950 dat de verhoging van de benzineprijs tot een meer verantwoord autogebruik zou leiden.

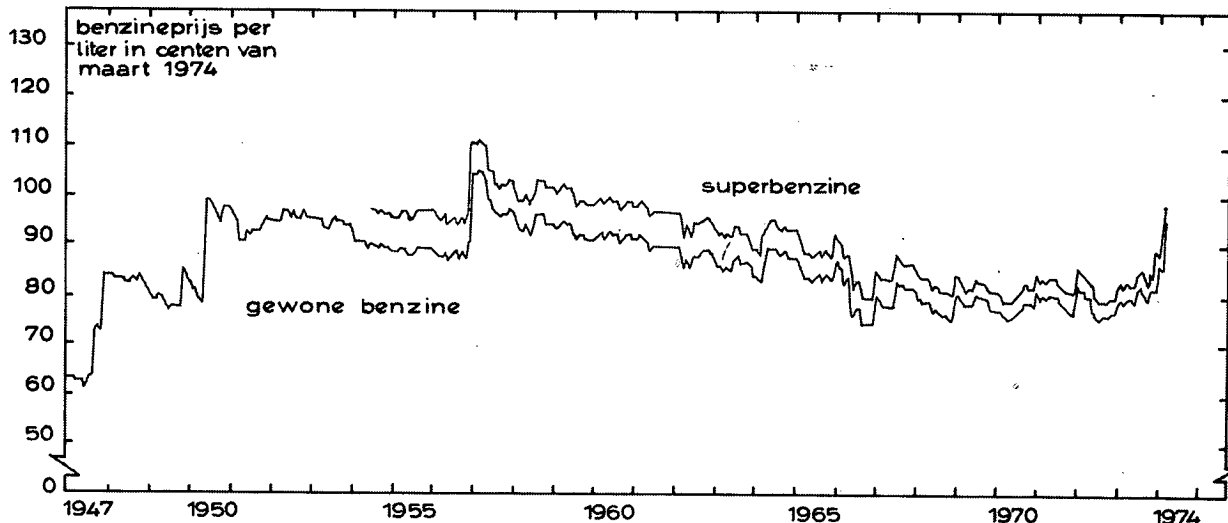
Na iedere verhoging van de benzineprijs treedt door de geldontwaarding een geleidelijke, wat onregelmatige daling van de relatieve prijs op zodat het beeld van een reeks zaagtanden ontstaat. Vanaf juni 1954 doet de superbenezine mee: Het prijsverschil in centen is praktisch constant (ongeveer 3 cent) en neemt derhalve relatief af.

De benzineprijs bereikte in maart 1957 zijn hoogste peil: het equivalent van f. 1,11 per liter superbenezine thans. Daarop volgt 16 jaar lang een geleidelijke daling van de relatieve prijs met 1,2% per jaar. Maar bijna vier jaar lang – van januari 1957 tot augustus 1960 – was de prijs hoger dan het huidige peil.

J. S. Cramer
J. R. Magnus

1) Prijsopgaven van benzine aan de pomp werden ons welwillend verstrekt door een grote oliemaatschappij. De indexcijfers van de kosten van levensonderhoud werden door ons gekoppeld. Het maartcijfer hebben we geschat. De benzineprijzen per de 15e van iedere maand werden gedeeld door het bij die maand behorende indexcijfer van de kosten van levensonderhoud.

Benzineprijs per liter



prijzen worden gepubliceerd en omdat er een duidelijk omschreven aan- en verkoopprocedure is met de daaraan verbonden kosten. Diamond Selection Ltd te Londen bezit een onderzoekslaboratorium genaamd Diamond Grading Laboratories, waar briljanten met behulp van moderne apparatuur worden geïdentificeerd op zuiverheid, slijpsel, kleur en gewicht.

Ook de juweliersgroep Schaap Citroen van Gelder beschikt over een laboratorium in Utrecht, genaamd First Dutch Diamond Laboratory. Ook in dit laboratorium heeft men de modernste apparatuur waarmee stenen kunnen worden geïdentificeerd. Beide laboratoria werken niet alleen voor eigen huis. Ieder die een briljant heeft kan voor de waarde-bepaling van zijn steen van de diensten van deze laboratoria gebruikmaken.

Aan de hiervoor genoemde ondernemingen hebben wij ook de vraag voorgelegd welke kosten in rekening worden gebracht wanneer men een steen van een particuliere belegger inkoop. Asscher vraagt voor bemiddeling bij terugkoop

een provisie van 10%. Alexandra 9,8%, Schaap Citroen van Gelder 5% à 8,5%, afhankelijk van de waarde en Diamond Investment Association 2,5%. Met nadruk zij erop gewezen dat deze laatste instelling — in tegenstelling tot de anderen — ook een aankoopprovisie van 3 à 4% in rekening brengt.

Conclusie

Concluderend kan men stellen dat de prijs van een beleggingsbriljant van topklasse met een gewicht van 1 karaat op dit moment ruim f. 20.000 kost. Worden stenen tegen een lagere prijs aangeboden dan is de kans groot dat het hier geen topklasse betreft. Deze beschouwing maakt duidelijk dat er afwijkingen kunnen zijn qua kleur, qua zuiverheid en qua slijpsel. Afwijkingen die voor de leek nauwelijks waarneembaar zijn. Dit onderstreept hetgeen ik reeds eerder in dit artikel stelde, dat bij het kopen van beleggingsdiamant deskundige begeleiding beslist noodzakelijk is. Wie meent voor

Economische waardering van het milieu (II)

PROF. DR. J. G. LAMBOOY
DRS. J. B. OPSCHOOR

Dit is het laatste deel van een artikel, waarin de auteurs - resp. hoogleraar economische geografie en regionale economie aan de Universiteit van Amsterdam en wetenschappelijk medewerker aan het Instituut voor Milieuvraagstukken aan de Vrije Universiteit te Amsterdam - nagaan of de natuur en het milieu op dezelfde wijze mogen worden behandeld als de gewone op de markt verhandelde goederen. In de eerste aflevering (ESB van 22 april jl. blz. 349) bespraken zij het meet- en waarderingsprobleem. Deze week besteden zij aandacht aan: 1. het milieu en optimale allocatie; 2. subjectivistische en intersubjectivistische waarderingsystemen; 3. de bijdrage van de economische wetenschap aan milieustudies.

Milieu en optimale allocatie

Bij het door de overheid nemen van maatregelen gaat het onder meer om de optimale allocatie. De vraag is echter voor wie de allocatie optimaal moet zijn. Overheidsbeslissingen zullen dikwijls bepaalde klassen van subjecten bevoornden of benadelen. Wie weegt dan wat af, en hoe? Gaat het via het gelijk maken der grensnutten van de bestede guldens? Of gaat het ook om het handhaven en verbreken van machtsposities? Heertje 1) heeft in een knap boek gewezen op het utopische en misleidende karakter van het streven naar het formuleren van een welvaartsoptimum 2):

een „dubbeltje op de eerste rang” te kunnen zitten, loopt kans zich een steen te laten aanpraten die geen optimale belegging vormt.

Wie echter een goede steen koopt bij een onderneming die een ruime sortering heeft, kan er tamelijk zeker van zijn dat hij een aantrekkelijke belegging verwerft. Een verdere waardestijging is te verwachten, omdat de vraag toeneemt en het aanbod langzaam maar zeker afneemt. Voortgaande geldontwaardiging en een toenemende ondoorzichtigheid van de monetaire situatie in de wereld zullen tot een verdere waardestijging bijdragen. Ook spreekt de fiscus een woordje mee; rente is belastbaar, waardestijging niet.

Tenslotte nog een waarschuwing. De prijzen van briljant zijn de laatste twee jaar zeer sterk gestegen. Het is niet waarschijnlijk dat dit zich op korte termijn zal herhalen. Met andere woorden, bij belegging in briljant moet men niet te veel rekenen op een succes op korte termijn. Te meer omdat tussen aan- en verkoopprijs zeker een marge van tien procent bestaat is belegging in briljant in principe niet iets voor een termijn van één à twee jaar.

Th. E. Mebius

„De poging het subjectivistische en formele welvaartsbegrip te concretiseren en te specificeren door het ontwikkelen van doeleinden waaraan een algemene geldigheid wordt toegekend is misleidend, omdat zodoende belangrijke aspecten van het streven naar welvaart in de praktische politiek buiten beschouwing blijven of slechts incidenteel en gedesintegreerd aan de orde komen”. En voorts: „Het behoeft dan geen verwondering te wekken dat men herhaaldelijk stuit op elementen die in eerste aanleg buiten-economisch worden genoemd, maar bij nader inzien vanaf de aanvang in de beschouwing betrokken hadden moeten worden vanwege hun invloed op de welvaart. Het verwaarlozen van de natuur als consumptiegoed, waardoor zowel de vervuiling als de vernietiging van de natuur buiten de economisch-politieke discussie wordt gehouden, miskent de samenhang die tussen alle schaarse middelen vanwege hun alternatieve aanwendbaarheid met het oog op de behoeftenbevrediging bestaat”.

Heertje legt terecht de nadruk op de vele, *de welvaart beinvloedende, relaties buiten de „op de markt geregistreerde koopkracht”*, waarbij ook door hem het grote belang wordt ingezien van de taak van de overheid bij het wegen van de belangen van de toekomstige generaties. Deze stellingname is vooral van grote betekenis bij het milieuvraagstuk. De overheid heeft de talrijke interdependencies in het oog te houden bij het wikken en wegen. Ten aanzien van technische ontwikkeling en het milieuvraagstuk constateert Heertje 3) terecht, dat er geen algemeen antwoord, onafhankelijk van tijd en plaats, mogelijk is. Evenals Lambooy 4) concludeert Heertje 5) dat „het oplossen van de milieuvraagstukken het ontwerpen van intensieve overlegstructuren tussen overheid, bedrijfsleven en consumenten vereist”. En voorts:

„De consequentie van de toenemende verwevenheid van publieke en particuliere sector houdt in dat een overlegorgaan in het leven wordt geroepen, waarin de vereiste technische kennis en de informatie omtrent de welvaartseffecten van uiteenlopende oplossingen samenvloeien als uitgangspunt voor het nemen van beslissingen...”.

Evenals Lambooy meent ook Heertje dat naast heffingen en verbodsbepalingen ook subsidies uit de algemene middelen nodig zijn voor het bevorderen van nieuwe technische vernieuwingen 6).

Het zal duidelijk zijn dat op deze wijze het geloof in de alleenzaligmakende doelmatigheid van het marktmechanisme sterk wordt aangetast. Wel is het doelmatige karakter van prijs- en heffingenbeleid *als instrument* door de overheid dikwijls onbetwistbaar. We dienen daarbij echter te wijzen op een fundamenteel verschil van benadering van beide aspecten. Bij de oorspronkelijke concepties

1) A. Heertje, *Economie en technische ontwikkeling*, Leiden, 1973, m.n. de hoofdstukken 12 en 13.

2) A. Heertje, o.c., blz. 319.

3) A. Heertje, o.c. blz. 322.

4) J. G. Lambooy, *Milieubeheer als allocatievraagstuk*, inleiding Landelijke Economenconferentie, Rotterdam, februari 1973.

5) A. Heertje, o.c., blz. 321.

6) A. Heertje, o.c., blz. 323.

omtrent de „vrije markt” werd hierdoor — zo meende men — de optimale allocatie bereikt, zoals die *op de markt door de feitelijke bestedingen* (Samuelson: „revealed preferences”) door producenten en consumenten tot uitdrukking kwam. Indien men nu uitgaat van het streven van de overheid om via door haar bepaalde prijzen *de marktprijzen te beïnvloeden*, dan ligt daarachter een heel andere houding. Want dan worden de prijzen, *naast andere instrumenten*, gehanteerd als middelen om *overheidsdoeleinden* te bereiken. De prijzen zijn dan instrumenten die de overheid hanteert om de door haar beoogde sociale welvaart na te streven. Die sociale welvaart wordt niet uit de markt afgelezen, maar veeleer uit stemgedrag en de invloed van partijen en het bedrijfsleven (ondernemers en vakverenigingen) 7).

Hier is nu een cruciaal punt voor discussie, omdat het overheidsdoel, of zo men wil: de overheidsdoelstellingsfunctie, niet alleen afgeleid is uit het marktgedrag, maar vooral ook uit stemgedrag en relatieve machtsposities. Heertje's en Lambooy's overlegstructuur voor de oplossing van de milieuvraagstukken voldoet aan deze werkelijkheid.

Van subjectivistische naar intersubjectivistische waarderingssystemen?

Het bovenomschreven voor het milieubeleid aangedragen voorstel heeft zijn grond in een andere evaluatie van de betekenis van de markt in het proces van besluitvorming. De besluitvoering van de overheid is niet gebaseerd op een Bergsoniaanse welvaartsfunctie, gegrondvest op individuele nuttigheden, aangevuld met een stelsel ethische normen, maar berust op een dynamisch proces van individueel én groepsgegedrag. De micro-economische theorie is vooral gericht op een (vaak statische) benadering van het *individuele* gedrag: indien de doeleinden en de middelen *gegeven* zijn, dan is dat en dat de juiste optimale keus. De overheid heeft echter niet zonder meer *gegeven* doeleinden; juist omtrent deze doeleindenbepaling is er een dynamisch politiek proces. Ook de middelen zijn niet star (behalve op de korte termijn): door haar maatregelen beïnvloedt de overheid haar middelen. Ook Hennipman 8) maakt een onderscheid tussen twee categorieën van economische normen: normen voor het economisch handelen der *individuen* en normen voor het maatschappelijk proces der behoeftenbevrediging *in zijn geheel*. Hij stelt voorts dat de *sociale welvaart* 9) moet worden onderscheiden van die, welke op individuele subjecten betrekking heeft.

De conclusie is dan ook dat er een verschil in theorie moet zijn omtrent het gedrag van *individuen* en dat van *collectiviteiten* en dat er een dienovereenkomstig verschil is in de aard van de waardebeoordeling. Toepassing van de prijstheorie en de leer der collectieve goederen zullen dan ook tot andere uitkomsten kunnen leiden.

Het milieuvraagstuk kan men niet voldoende te lijf gaan met de prijstheorie en met een daaraan verwante welvaarts-theorie. Immers, voor de conventionele prijstheorie, die handelt over individuen, geldt de collectiviteit hoogstens hier en daar als een randvoorwaarde. Een overgangsgebied wordt gevormd door de moderne theorie van het monopolie en het oligopolie, waarin getracht wordt een leer te ontwerpen van het gedrag van bepaalde *groeperingen*. De leer der collectieve goederen breidt zich meer en meer uit tot een theorie omtrent de openbare besluitvorming inzake economische grootheden, of in de terminologie van Hennipman: een leer omtrent het maatschappelijk proces der behoeftenbevrediging in zijn geheel. Haar feitelijke grondslag ligt niet bij de individu, maar bij de diverse groepen, die in de besluitvorming participeren: zij heeft dus een *intersubjectivistische* basis.

Deze ontwikkeling betekent dat de prijs van een goed meer en meer een instrument van de overheid en/of uitkomst van overleg wordt en niet zo zeer de „arbeidswaarde” of een andere subjectivistische „ruilwaarde” of „grensnut”

representeert. De prijs voor arbeid, maar ook die van milieugoederen wordt daardoor hoe langer hoe meer een politiek-economische beslissing.

De aard van het economische systeem of de economische orde en de veranderingen daarin worden op een andere wijze bepaald dan op het niveau van het individuele handelen. Het eerste en hoogste niveau omvat de *systeembepalende* handelingen, het is het door Hennipman aangeduide niveau van het maatschappelijk proces der behoeftenbevrediging in zijn geheel; het tweede niveau omvat *systeembepaalde* handelingen, waarbij het gaat om de individuele subjecten of om kleinere bedrijven of projecten. Het omschreven verschil in invloedskracht op het economisch gebeuren moet meer tot uitdrukking komen dan thans nog het geval is. Een theorie omtrent het *systeembepalende niveau* zal anders zijn dan die voor het *individuele* of ook *projectniveau* 10). Daartussen is het zinvol om een tussen-niveau te onderscheiden, dat we met Ciriacy-Wantrup 11) het *institutionele niveau* kunnen noemen en waarbij we denken aan vakverenigingen, grote ondernemingen enz., het gebied van de „industrial relations” en de „externe organisatie”.

De afweging tussen alternatieve vormen van allocatie, waarbij natuur en milieu in het geding zijn, kan niet alleen geschieden langs de weg van het hanteren van waarden, die gelijk zijn aan prijzen via de markt of afgeleid uit de markt. De allocatieve beslissingen via de markt kunnen te veel worden getypeerd als systeembepaald om daaruit te mogen concluderen, dat de gemeenschap in de resulterende prijs ook de werkelijke waarde ziet. Dit geldt al voor „gewone” goederen, maar zoveel te meer voor de natuur- en milieugoederen.

De bijdrage van de economie

Men zou uit het bovenstaande wellicht kunnen concluderen, dat wij zouden twijfelen aan het nut van een economische studie van milieuvraagstukken. Dat is echter geenszins het geval. De berekening van de kosten van bepaalde maatregelen, de studie van de samenhang tussen alternatief gebruik van natuur- en milieugoederen met „economische” grootheden, zoals werkgelegenheid, inkomen, de betekenis van maatregelen voor de betalingsbalans, kosten-effectiviteitsstudies en zo meer: het zijn allemaal voorbeelden van een mogelijke en nuttige bijdrage van de economie. Het gaat er ons niet om de economie aan te vallen, maar om haar juiste plaats zoveel mogelijk te bepalen en waar mogelijk haar arbeidsterrein uit te breiden.

Dat daarmee grenzen tussen disciplines vervagen, mag daarbij niet worden betreurd, integendeel, het is een verblijvend effect. Ons inziens is het belang van een „economische” beschouwing van milieuvraagstukken hierin gelegen, dat in een dergelijke beschouwing het zien naar alternatieven en hun consequenties wordt benadrukt, dat in principe naar kosten én baten wordt gevraagd en een beredeneerde afweging daartussen, dat het schaarste-aspect wordt beklemtoond, óók vanuit een wijder gezichtsveld dan mogelijkwijds dat van de policy-maker, wiens beslissingen men analyseert en/of voorbereidt. Dat daarbij niet kan worden verlangd dat vanuit de economie een „ultimate judgement” zou kunnen voortkomen met betrekking tot het beleid inzake natuur en milieu, zal slechts een steeds kleiner wordende groep verbazen. Wél kunnen „denkmodellen”

7) Zie ook: F. J. Edelman en J. B. Opschoor, *Overheid en merit goods*, *Openbare Uitgaven*, 1970; J. B. Opschoor, 1971, o.c.

8) P. Hennipman, o.c., blz. 393.

9) P. Hennipman, o.c., blz. 79.

10) Zie: Lambooy o.c. Bij projecten geldt eveneens dat de doeleinden gegeven (of opgelegd) zijn, evenals de middelen.

11) S. V. Ciriacy-Wantrup, *The economics of environmental policy*, *Land Economics*, Vol. 47 no. 1, februari 1971, blz. 36-46.

De exportpositie van de afzonderlijke EG-landen

F. J. CLAVÀUX

In ESB van 17 april jl. presenteerde de heer F. J. Clavaux een methode om de ontwikkeling van de positie van de Nederlandse export op de buitenlandse markten nauwkeuriger te bepalen. In dit artikel wordt deze methode toegepast voor een onderzoek naar de ontwikkeling van de exportpositie van de verschillende andere EG-landen in de periode 1963-1972.

Zoals in een vorig artikel over de positie van de Nederlandse export t.o.v. die van de andere EG-landen reeds werd aangestipt, is uit een analoog onderzoek m.b.t. de industriële export van de afzonderlijke lidstaten (van de oorspronkelijke „Zes“) naar voren gekomen, dat behalve Nederland, ook Italië en West-Duitsland hun marktaandeel sedert 1963 per saldo hebben kunnen vergroten, uiteraard ten koste van de overige twee landen Frankrijk en België.

Voor de totale export (dus incl. landbouwprodukten) was het beeld weinig anders, zoals onderstaande tabel nader kan toelichten.

Tabel 1. „Uitloop“ export per land t.o.v. andere EG-landen (1963-1972, in % per jaar)

	Totaal	Landbouw	Industrie
Italië	+ 1,6	- 3,1	+ 2,4
W.-Duitsland	+ 0,8	+ 6,1	+ 0,6
Nederland	- 0,2	- 2,0	+ 0,6
Frankrijk	- 0,8	+ 2,3	- 1,6
België	- 1,4	+ 2,1	- 1,7

Ondanks het feit, dat de Nederlandse export van agrarische produkten in de beschouwde periode duidelijk achtergebleven is bij die van de andere EG-landen en alleen het

worden aangedragen, en wat betreft het meer praktische werk: informatie over die facetten van een probleemstelling, waarbij een econoom zich redelijk dichtbij huis voelt.

Het milieuvraagstuk, of liever het complex van vraagstukken samenhangend met het milieu, laat zich niet in een monodisciplinair keurslijf dwingen. Aspecten ervan kunnen vanuit één wetenschap, bijvoorbeeld de economische, worden gezien. Politieke beslissingen met gevolgen voor natuur en milieu kunnen dus wel worden genomen mede op basis van resultaten van (inter- en multi-disciplinair) onderzoek maar dit onderzoek kan nimmer de plaats van het beslissen innemen. De econoom mag niet op de beslissersplaats komen: „Quod licet Jovi non licet bovi“.

J. G. Lambooy
J. B. Opschoor

verloop van de Italiaanse export in deze sector hierbij nog ongunstiger afsteekt, blijkt ons land wat betreft de totale uitvoer een middenpositie in te nemen tussen de andere EG-landen.

T.a.v. de mogelijke oorzaken van het achterwege blijven van onze agrarische export, waarvan er in het vorige artikel twee zijn genoemd, kan het volgende worden opgemerkt. De veronderstelling dat het hoge initiële aandeel van Nederland in deze export resp. het hoge aandeel van de landbouw in onze export een rol hebben gespeeld, vindt enige steun in de uitkomsten t.a.v. de exportresultaten per land op derde markten.

Tabel 2. Gemiddelde „uitloop“ landbouw export t.o.v. andere EG-landen op derde markten (1963-1972)

	Op 3e markten	Aandeel landbouw in totale export (1963)
W.-Duitsland	+ 6,8%	2%
België	+ 4,4%	7%
Frankrijk	+ 0,1%	15%
Italië	- 1,6%	14%
Nederland	- 2,0%	29%

De overeenkomstige resultaten op de EG-markt zijn in principe meer beïnvloed door effecten van deze Gemeenschap, zodat gesteld zou kunnen worden dat verschillen hiertussen en die welke op derde markten zijn gerealiseerd, een indicatie vormen voor de veronderstelde EG-effecten. Onderstaande vergelijking zou dan indiceren dat vooral de Franse landbouw (export) van de EG heeft geprofiteerd en wel met name ten koste van die van Italië en België.

Tabel 3. „Uitloop“ agrarische export t.o.v. andere EG-landen (1963-1972 in % per jaar)

	Totaal	EG-markt	niet-EG-markt	Vershil (2)-(3)
	(1)	(2)	(3)	(4)
W.-Duitsland	+ 6,1	+ 5,5	+ 6,8	- 1,3
Frankrijk	+ 2,3	+ 4,8	+ 0,1	+ 4,7
België	+ 2,1	+ 1,5	+ 4,4	- 2,9
Nederland	- 2,0	- 2,2	- 2,0	- 0,2
Italië	- 3,2	- 4,1	- 1,6	- 2,5

Een meer gedetailleerd onderzoek naar de tragere groei van de Nederlandse agrarische export, bracht aan het licht, dat deze in alle belangrijke produktiegroepen is terug te vinden. Genoemd kunnen worden vee en vlees, zuivel en eieren, onbewerkte land- en tuinbouwprodukten, cacao-produkten, alcoholhoudende dranken. Wat laatstgenoemde post betreft kan vooral gewezen worden op de sterk gestegen handel in wijn, ook tussen „wijnlanden“ als Italië en Frankrijk.

De ontwikkeling van de marktpositie voor industrie-
pro-

dukten is in de loop van de beschouwde periode voor de afzonderlijke EG-landen als volgt geweest.

Tabel 4. „Uitloop” industriële export t.o.v. andere EG-landen (in % gem. per jaar)

	1963/66	1966/69	1969/72	1963/72
Italië	+ 4,9	+ 2,2	- 0,6	+ 2,2
W.-Duitsland	+ 0,6	+ 0,8	+ 0,3	+ 0,6
Nederland	+ 0,2	+ 0,8	+ 0,7	+ 0,6
Frankrijk	- 2,8	- 2,5	+ 0,5	- 1,6
België	- 2,6	- 1,5	- 1,2	- 1,8

Hoewel Italië over de gehele beschouwde periode van 9 jaar onbetwist de grootste marktwinst heeft geboekt, valt in de loop van dit tijdvak een sterke relatieve teruggang van de Italiaanse exportresultaten waar te nemen, die zelfs op een zeker terreinverlies in de laatste drie jaar is uitgelopen. Deze recentelijk achterblijvende export kan ongetwijfeld in verband gebracht worden met het sterk verslechterde arbeidsklimaat in Italië sedert de „warme herfst” van 1969 en is gelijkelijk op de EG-markten en op derde markten terug te vinden.

Tabel 5. „Uitloop” Italiaanse industriële uitvoer (gem. in % per jaar)

	1963/69	1969/72	Vershil
Totaal	+ 3,6	- 0,6	- 4,2
op EG-markt	+ 4,4	+ 0,8	- 3,6
op derde markten	+ 3,2	- 1,6	- 4,8

Deze, door bijzondere factoren, bepaalde verslechtering van de Italiaanse exportpositie, heeft uiteraard het beeld van de ontwikkeling van de andere EG-landen geflatteerd. Door Italië uit de berekeningen te elimineren kan een indruk verkregen worden welke landen van genoemd verschijsnel het meest hebben geprofiteerd.

Het blijkt dat dit vooral West-Duitsland is geweest; daalde de „uitloop” van de Westduitse industriële uitvoer van 1963-69 op 1969-72 slechts van gem. +0,7% p.j. tot gem. +0,4% per jaar, na eliminering van Italië was deze teruggang veel sterker nl. van +1,9 tot +0,1%, m.a.w. de eigenlijke exportpositie van West-Duitsland is de laatste jaren sterker achteruit gegaan dan de cijfers op het eerste gezicht doen veronderstellen.

Vooraf in 1972 was het Westduitse exportresultaat uitgesproken zwak, zoals uit onderstaande cijfers blijkt.

Tabel 6. „Uitloop” industriële export t.o.v. andere EG-landen in %

	1970	1971	1972
Italië	- 3,4	+ 0,4	+ 1,0
W.-Duitsland	+ 3,4	+ 1,1	- 3,4
Frankrijk	+ 1,6	- 0,6	+ 0,5
België	- 1,8	- 5,5	+ 3,5
Nederland	3,1	+ 3,9	+ 1,4

De t.o.v. de andere EG-valuta steeds duurder geworden Duitse Mark heeft blijkbaar in 1972 ook het marktaandeel in waarde aangetast, nadat dit vermoedelijk in 1971 naar volume reeds het geval geweest was.

Voor de jaren 1973 en 1974 kan derhalve een verdere daling van het Duitse marktaandeel verwacht worden en (i.v.m. de revaluatie van de gulden) ook enige verzwakking van de Nederlandse exportpositie. Als in Italië de sociale rust terugkeert kan dit land mede door de waardedaling van de lire in de komende jaren zijn exportpositie belangrijk versterken; dit geldt in mindere mate ook voor Frank-

rijk. De ontwikkeling van de marktaandelen van de afzonderlijke EG-landen op de EG-markt zelf en daarbuiten vertoont over de gehele beschouwde periode bezien slechts graduele verschillen.

Tabel 7. „Uitloop” industriële export t.o.v. andere EG-landen (1963-1972 in % per jaar)

	Totaal	EG-markt	niet-EG-markt
Italië	+ 2,2	+ 3,2	+ 1,6
W.-Duitsland	+ 0,6	0,0	+ 1,1
Nederland	+ 0,6	+ 0,9	+ 0,3
Frankrijk	- 1,6	- 1,4	- 1,8
België	- 1,8	- 1,5	- 2,0

West-Duitsland is het enige land dat op derde markten betere exportresultaten heeft geboekt dan op de EG-markt. Bij de andere EG-landen steekt vooral bij Italië de uitvoer naar de EG relatief gunstig af bij die naar derde landen. Een voorlopige verkenning van de ontwikkeling per goederensoort maakt duidelijk dat de sectoren ijzer en staal en non ferro hierbij een zeer speciale rol hebben gespeeld. Elimineert men deze uit de berekeningen, dan worden de verschillen tussen de resultaten op de EG-markten en op derde markten niet alleen kleiner, doch ook duidelijk anders. Voor de (overige) industrieproducten is dan alleen bij de Franse export (evenals bij de landbouw, zie tabel 3) sprake van duidelijk betere exportresultaten op de EG-markten; het omgekeerde geldt met name voor de Beneluxlanden en West-Duitsland die op derde markten meer presteerden dan op de EG-markt, een omstandigheid die voor eerstgenoemde landen wellicht te verklaren valt uit het verlies van Nederland en België op elkaars markten, nadat hun onderlinge preferentiële posities geleidelijk door de EG werden te niet gedaan.

In het eerste artikel over de Nederlandse exportpositie werd opgemerkt, dat in de beschouwde 9 jaren, in 7 gevallen het teken van het relatieve exportresultaat binnen en buiten de EG hetzelfde was. Eenzelfde verhouding komt men bij de overige landen tegen, zodat in totaal in 35 van de 45 gevallen (=80%) overeenkomst in dit opzicht valt te constateren, een verdere bevestiging o.i. van de waarde van het verkregen cijfermateriaal.

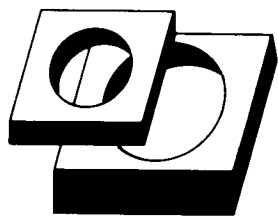
Tenslotte is nagegaan hoe de verandering in de marktpositie voor industrieproducten op de EG-markten voor de verschillende afzetlanden is geweest.

Tabel 8. „Uitloop” export per EG-land t.o.v. afzonderlijke andere EG-landen (1963-1972 in % per jaar)

Exportlanden	Markten					
	Totaal	N.	B.	D.	F.	I.
Nederland	+ 0,9	x	0,8	+ 1,0	+ 3,5	+ 4,1
België	- 1,5	- 3,4	x	- 1,0	+ 0,3	0,0
Duitsland	0,0	+ 2,4	+ 1,8	x	2,3	- 1,6
Frankrijk	- 1,4	+ 0,4	- 2,0	- 2,8	x	+ 1,0
Italië	+ 3,2	+ 4,0	+ 2,7	+ 4,0	+ 1,8	x

Evenals Nederland, bereikte België relatief de gunstigste exportresultaten op de Franse en Italiaanse markt. Voor West-Duitsland gold precies het omgekeerde, waaruit men misschien moet concluderen dat dit land het meest heeft geprofiteerd van het wegvallen van de Beneluxpreferenties. Frankrijk verloor nogal wat terrein op de Belgische en Duitse markt. De winst van Italië op de EG-markt was algemeen, met de Franse markt als minst gunstige.

F. J. Clavaux



De buik van Rotterdam

D. A. P. W. VAN DER ENDE

In 1958 besloot de Parijse gemeenteraad de oude slachthuizen — de buik van Parijs volgens Zola — te vervangen door een modern complex. Buiten de stad, in La Vilette, werd het grootste en modernste abattoir van Europa gesticht. Het werd een fiasco. De omzet daalde tot minder dan een kwart van de oorspronkelijke planning. Thans is men bezig dit miljardenproject weer af te breken.

Een jaar of vijf geleden speelde Rotterdam met de gedachte om samen met andere grote gemeenten een centraal slachthuis voor de randstad op te richten. In maart van dit jaar werd bekend dat Rotterdam zijn slachthuis per 1 januari 1976 wil sluiten zonder een nieuw op te richten, aangenomen dat de gemeenteraad ermee akkoord gaat. Volgens de plannen zal na de sluiting in het slachthuiscomplex een vleesdistributiecentrum gevestigd blijven, dat over een paar jaar naar de groot-handelsmarkt in de Spaansepolder zal worden overgebracht. Slachthuisexploitatie wordt beschouwd als een gemeentelijke taak die achterhaald is. Het Rotterdamse slachthuis is niet meer rendabel en levert voor de gemeente steeds grotere verliezen op. Het is hard aan modernisering toe, maar deze zou de gemeente ettelijke miljoenen kosten. Een uitgaaf die niet verantwoord is, alleen al omdat het slachthuis in 1980 om planologische redenen moet verdwijnen. Gezien de capaciteit van andere slachthuizen en particuliere slachterijen behoeft men niet te vrezen dat de vleesvoorziening van Rotterdam na de sluiting van het abattoir gevaar zal lopen. Er wordt nu al veel vlees van elders ingevoerd. (42% van het verse rundvlees en 27% van het verse varkensvlees). Die invoer zal worden bevorderd door het keurloon voor ingevoerd vlees terug te brengen tot 20 à 30% van het huidige tarief.

Door de sluiting zal voor 60 gemeentebestuurders elders een functie moeten worden gezocht. Voorts zullen er 22 man op wachtgeld moeten worden gesteld. Van de particuliere bedrijven komen er naar schatting 400 mensen zonder werk. Als men rekening houdt

met de toeleveringsbedrijven nog meer. De gemeente verwacht echter dat zij binnen het jaar ander werk zullen vinden.

Werkgevers, vakbonden en een medezeggenschapscommissie voor de ambtenaren hebben zich tegen de plannen verzet in een eensgezindheid die doet denken aan de voorbije dagen van het harmoniemodel. Is het handhaven van de werkgelegenheid voor 400 man niet waard dat de gemeente wat op de exploitatie toelagt? De wachtgeldvoorzieningen

Deze rubriek wordt verzorgd door het
Instituut voor Onderzoek van
Overheidsuitgaven

zullen toch ook geld gaan kosten? Volgens de persberichten is het bedrijfsleven desnoods bereid de exploitatie van het slachthuis op particuliere basis voort te zetten, maar dan wel met financiële garanties van de gemeente.

Ook de gewone burger zal opgekeken hebben dat Rotterdam nu opeens zijn slachthuis wil opheffen. Dient een gemeente van enig belang, en dus zeker Rotterdam, behalve een stadhuis, een hoofdbureau van politie en een congrescentrum ook niet een openbaar slachthuis te hebben?

Verloedering

Duikt men verder in de materie dan stuit men op een interessante bestuurlijke problematiek. Wettelijke maatregelen hebben soms niet voorziene gevolgen. De technologische vooruitgang leidt tot maatschappelijke veranderingen. De bestuurlijke voorzieningen moeten daaraan tijdig worden aangepast. Gebeurt dat niet dan kan men nog vele jaren op de oude voet voortgaan. Een verkeerde tariefstelling kan een voortreffelijk middel zijn om de gebreken van de bestaande situatie verborgen te houden, en om de betrokken partijen er een belang bij te geven dat er in die situatie geen verandering komt. Op een zeker moment komen de problemen echter in alle hevigheid naar voren.

Men moet dan wel met reorganisatieplannen komen. Als men daarbij vergeet dat gelijk krijgen nog iets anders is dan gelijk hebben, blokkeren de vleeswagens de toegangsweg tot het abattoir en schrijft het slagersvakblad over „de verloedering van het slachthuiswezen” 1).

Siamese tweeling

Volgens de vleeskeuringswet is het keuren van vlees en vleeswaren, anders dan bij invoer van en uitvoer naar het buitenland, een gemeentelijke zaak. De wet van 1919 zag al in dat de meeste gemeenten hiervoor een te kleine bestuurlijke eenheid waren. Zij hield een invitatie in om de materie gemeenschappelijk te regelen.

Zo zijn geleidelijk, meestal vrijwillig, maar ook wel met dwang van bovenaf, „keuringskringen” ontstaan. Deze methode leidt echter niet tot een ideale verdeling van het land in keuringsgebieden. Er zijn trouwens nog een aantal gemeenten die niet tot een kring behoren.

Veelal heeft één gemeente in de kring een slachthuis, dat dan tevens voor de andere kringgemeenten dienst doet. Er bestaat echter geen wettelijke verplichting om abattoirs op te richten. Wel stond in de memorie van toelichting op de wet van 1919 dat slachthuizen voor de goede werking van de vleeskeuring van „onschatbaar nut” zijn. De wetgever wilde de gemeenten niet verplichten maar „opwekken”. Als er ergens een slachthuis komt, wordt het hebben van particuliere slachterijen in de kringgemeenten verboden. De wet biedt daartoe de mogelijkheid.

Bij de invoering van de vleeskeuringswet bestonden er in de grote gemeenten, o.a. in Rotterdam, al slachthuizen. Dit hield verband met de Hinderwet. Als het slachten in een gemeente op één plaats is geconcentreerd hebben de burgers er minder hinder van.

Omdat het vlees voor en na het slach-

1) *De Slager*, Vakblad van de vleesspecialist, 23 maart 1974.

ten gekeurd moet worden, is het efficiënt dat het keuren in het slachthuis plaatsheeft. Dat leidde ertoe, dat keuringsdienst en slachthuis één bedrijf werden, ook administratief. Deze Siamese tweeling versluisde het inzicht in de kostenstructuur.

Het keuren beperkt zich overigens niet tot de keuring voor en na het slachten. Bij invoer in de gemeente — of als er een kring is bij invoer in de kring — moet ook gekeurd worden. Dat is de zgn. invoerkeuring ex artikel 8. Voorts is er nog het zgn. repressieve toezicht op de slagerswinkels en andere plaatsen waar vlees en/of vleeswaren worden verkocht.

Voor het keuren moet keurloon worden betaald. De gemeenten mogen hiermee een „matige winst” maken. De wet verzet er zich niet tegen dat ze er een desnoods onmatig verlies op lijden, maar dat betekent dat de belastingbetalers de consumptie van vlees gaan subsidiëren. Belastingen worden volgens minister Duisenberg voor 80 procent betaald door de gewone mensen. De subsidie komt vooral ten goede aan degenen die relatief veel en duur vlees eten, en werkt dus on sociaal.

Beschermende invoerrechten

Thans de ontwikkelingen, die de wet van 1919 niet heeft voorzien en ook niet heeft kunnen voorzien.

De primaire functie van een slachthuis is dat er geslacht wordt. De oorspronkelijke bedoeling was dat dit slachten door de plaatselijke slagers zou gebeuren. Allengs ontstond de situatie dat het slachten werd overgenomen door gespecialiseerde slagers, de zgn. loonslachters. Zij doen dit vooral voor grossiers, die het geslachte vlees dan aan de plaatselijke slagers doorverkopen. Tegenwoordig meestal op telefonische bestelling. Ook andere zelfstandige ondernemingen, als afvalbedrijven, gingen hun functie in het abattoir uitoefenen.

Door de voortschrijdende technische ontwikkeling — goedkoop gemotoriseerd vervoer, koelmogelijkheden ook bij transport e.d. — werd het mogelijk vers vlees over grote afstanden te vervoeren. De grossiers werden van stadsgrossiers verzendgrossiers, die hun activiteiten niet alleen tot buiten de kring, maar vaak ook tot buiten de landsgrenzen gingen uitstrekken. Ze werden minder plaatsgebonden. Om hen te behouden moest de gemeente ze te vriend houden. Zij behoeften de investeringen voor hun bedrijfsvoering niet of nauwelijks zelf te betalen. De gemeente zorgde ervoor.

Om de overgang van ambachtelijk naar geïndustrialiseerd slachten mogelijk te maken, moesten de gemeenten kostbare investeringen doen. Die waren ook nodig om te voldoen aan de steeds

sinds 1917

sinds 1917

STENOGRAFENBUREAU W. STEMMER & Zn. B.V.

Schiebroekseweg 22-24, telefoon (010) 22 38 66
postbus 35007, Rotterdam

vervaardigt o.a. de officiële gemeenteraadsverslagen van Arnhem, Baarn, Best, Breda, Dordrecht, Eindhoven, Groningen, Haarlem, Haarlemmermeer, 's-Hertogenbosch, Hilversum, Maastricht, Rheden, Rotterdam, Tilburg en Veldhoven.

Wij leveren ook :

notulen van directie- en aandeelhoudersvergaderingen

De jarenlange gedegen ervaring van ons bureau, toepassing van moderne geluidsopnametechniek en vooral onze eerste-klas medewerkers garanderen snel en accuraat werk, uitgevoerd op uiterst betrouwbare en discrete wijze.

I.M.

zwaardere eisen in hygiënische en veterinair opzicht, die niet alleen landelijk, maar ook internationaal werden gesteld.

De tarieven bleven achter bij de stijgende kosten, zeker sinds 1940. Geen onbekende figuur bij overheids-tarieven. Voorschands kwam dit echter niet aan de oppervlakte. De zgn. invoerkeuringen ex artikel 8, ook wel nadere keuringen genoemd, bleken onvermoede bestuurlijke mogelijkheden te hebben. Voor „gewone” keuringen berekenen de keuringsdiensten een „all-in” tarief, dat in beginsel een vergoeding bevat voor gebruik van de stallen, wegen, bedwelmen, gebruik slachtinstallaties, koeling, gebruik verkoophal enz. Men kwam hierop tekort, maar geen nood, voor de invoerkeuringen, waarvoor veel minder dienstverlening nodig is, berekende men hetzelfde „all-in”-tarief. De invoerkeurlonen werden dus een soort beschermende invoerrechten voor de kring, die de exploitatie lange tijd min of meer sluitend deed schijnen 2). Aan de andere kant gaf men bij uitvoer naar andere kringen — in de vorm van restituties of anderszins — uitvoerpremies. Deze laatste zijn met name van belang voor particuliere slachterijen die vrijwel uitsluitend voor consumptie buiten hun plaats van vestiging werken. Veelal in de eerste plaats voor de buitenlandse markt, maar daarnaast ook in belangrijke mate voor de binnenlandse markt.

De efficiency van het particuliere bedrijf

Het tot ontwikkeling komen van die particuliere slachterijen vormde een nieuwe bedreiging voor de rentabiliteit van de openbare slachthuizen. Die traditionele slachthuizen zijn niet altijd een toonbeeld van moderne efficiency. Zij moesten moderniseren, maar modernisatie in een oud gebouw is vaak een compromisoplossing. Zij moesten all-round zijn en er rekening mee houden dat de vraag naar hun diensten op sommige dagen van de week veel groter is

dan op andere. Doen ze dat niet dan lopen ze het risico dat de loonslachters en grossiers verhuizen naar een gemeente die meer service biedt. Particuliere slachterijen kunnen de beste vestigingsplaatsen uitzoeken. Dat zijn tegenwoordig de produktiegebieden, niet de consumptiegebieden. Zij kunnen zich specialiseren en kunnen ernaar streven de gehele week volledig bezet te zijn.

Voor de gemeentelijke abattoirs werd het ondanks het hiervoor genoemde beschermende invoerrecht steeds moeilijker om de eindjes aan elkaar te knopen.

Voorstellen van commissies

De slachthuiswestie, dat is nu wel duidelijk geworden, is geen specifiek Rotterdams probleem. Het vraagstuk van de abattoirs en van de vleeskeuring heeft reeds enige jaren de aandacht van de centrale overheid. Verschillende commissies hebben er zich mee bezig gehouden 3). Voorgesteld is onder meer om:

- de zgn. nadere keuringen ex artikel 8 af te schaffen;
- de exploitatie van slachthuis en vleeskeuringsdienst te scheiden;
- de mogelijkheid van verbod van particuliere slachtingen in gemeenten c.q. kringen met een openbaar slachthuis uit de wet te lichten. Het oprichten van een slachthuis is dan vrij, behoudens dat zij uiteraard aan de wet-

2) Volgens artikel 156 mogen plaatselijke belastingen — en keurlonen zijn plaatselijke belastingen — de invoer uit andere gemeenten niet belemmeren. De praktijk van het bestuur geeft ook hier een ander beeld dan het geschreven recht zou doen vermoeden.

3) De commissie organisatie slachthuiswezen (voorzitter Ir. Franke). Rapport in Kamerstuk 10.900, hoofdstuk XV, nr. 28, blz. 3. De commissie organisatie vleeskeuring (voorzitter Dr. Siderius). Rapport in Kamerstuk 10.900, hoofdstuk XV, nr. 28, blz. 12. De commissie vleeskeuring (voorzitter Mr. Van Dinter). Rapport in Kamerstuk 12.124, nrs. 2 en 3.

telijke eisen van volksgezondheid en veterinaire hygiëne moeten voldoen;

- de vleeskeuringskringen te concentreren, zodat zij hun diensten voor grotere gebieden gaan verlenen (wellicht de toekomstige gewesten);
- voor de keuring een kostendekkende (landelijk zo uniform mogelijke) heffing in te stellen;
- de keuring voortaan van rijkswege te doen geschieden;
- het zgn. repressieve toezicht op te dragen aan een nieuwe dienst, die zowel het repressieve toezicht uitoefent dat thans door de vleeskeuringsdiensten gebeurt als dat van de keuringsdiensten van waren.

Deze voorstellen betekenen een aanpassing van de bestuurlijke voorzieningen aan de gewijzigde technologische en maatschappelijke omstandigheden. De gemeenten zullen ze, vanwege de daaraan voor hen verbonden financiële consequenties, niet met onverdeeld enthousiasme hebben begroet. Ten dele bevatten de rapporten ook suggesties voor een financiële aanpassingsregeling

ten behoeve van de gemeenten. Maar zoals wel meer het geval is, zijn de financiële aspecten van deze bestuursmaatregelen althans in eerste instantie onvoldoende uitgewerkt.

Nader overleg lijkt wenselijk

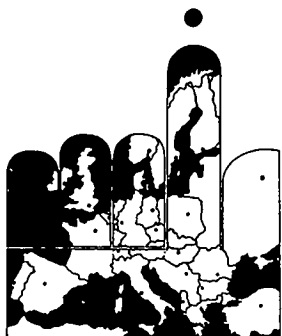
Het voornemen van Rotterdam, om geen nieuw abattoir op te richten en geen geld meer te stoppen in een oud slachthuis dat over een paar jaar toch moet verdwijnen, is gezien de in het vorenstaande geschetste situatie begrijpelijk. Wat minder begrijpelijk is de gedachte om de gang van zaken na 1 januari 1976 nu maar terstond over te laten aan wat men zou kunnen noemen het vrije spel der maatschappelijke krachten.

Mogelijk is het plotseling in de openbaarheid brengen van de voorgenomen opheffing een kwestie van tactiek van de zijde van het Rotterdamse gemeentebestuur. Op de een of andere wijze zal men echter toch met het bedrijfsleven en de vertegenwoordigers van de werk-

nemers tot overleg moeten komen over de wijze waarop de overgangsmoeilijkheden met zo min mogelijk schade voor de betrokkenen kunnen worden opgevangen.

Het voortzetten van de exploitatie van het slachthuis door het particuliere bedrijfsleven met financiële garantie door de gemeente lijkt een weinig reële propositie. Dit behoeft een andere vorm van slachthuisvoorziening door particulieren, al dan niet met aflopende steun door de gemeente, niet uit te sluiten. Nagegaan zal moeten worden of een zodanig slachthuis binnen de regio Rotterdam levensvatbaar is. Het geheel afhankelijk maken van de slagers — en dus van de vleesvoorziening — van bedrijven buiten de regio kan mogelijk risico's inhouden. In elk geval lijkt het weinig consequent dat Rotterdam niet tegelijkertijd met het voornemen het slachthuis op te heffen, heeft bekend gemaakt dat het verbod van particuliere slachtingen dan zal worden opgeheven.

D. A. P. W. van der Ende



Europa-bladwijzer

Het Europees Parlement en de BTW-harmonisatie

De Europese Commissie heeft op 29 juni 1973 bij de Raad van ministers een voorstel voor een zesde richtlijn betreffende de harmonisatie van de BTW ingediend¹). In de Europa-bladwijzer in *ESB* van 17 oktober 1973 is aan dit voorstel van de Commissie aandacht geschonken²).

Inmiddels heeft de Commissie voor de begrotingen van het Europees Parlement een verslag over het ontwerp-richtlijn van de Commissie uitgebracht³). Rapporteur was het lid van de Tweede Kamer H. Notenboom. Tevens brachten de Economische en monetaire commissie en de Commissie voor de landbouw van het Europees Parlement advies uit.

Zesde (ontwerp-)richtlijn

De aanleiding tot het indienen van de ontwerp-richtlijn bestaat uit de finan-

ciering van de begroting der Europese Gemeenschappen per 1 januari 1975 uit eigen middelen. In het Besluit van de Raad van 21 april 1970⁴) is bepaald, dat deze zullen bestaan uit de ontvangsten uit landbouwheffingen, uit douanerechten en „uit de belasting op de toegevoegde waarde, verkregen door toepassing van een percentage dat 1% niet mag overschrijden op een grondslag welke op uniforme wijze voor de Lid-Staten wordt vastgesteld volgens communautaire voorschriften” (art. 4, lid 1).

De Europese Commissie gebruikt deze 1%-heffing BTW als een breekijzer om een verdergaande harmonisatie van de BTW op gang te krijgen. Ze koppelt de 1%-heffing BTW voor haar eigen middelen nauw aan de normale afdracht van BTW door de belastingplichtigen aan de nationale fiscus der lidstaten. Zodoende ontstaat de noodzaak, per 1 januari 1975 de nationale regelingen inzake de omzetbelasting der lidstaten

gelijk te maken wat betreft de omschrijving van de belastingplichtigen, de laste of vrijgestelde handelingen, de wijze van vaststelling van de maatstaven van heffing en de bijzondere regelingen.

De Commissie voor de begrotingen van het Europees Parlement aanvaardt de binding tussen de 1%-heffing en de harmonisatie van de grondslag van de BTW. Wel vraagt zij zich af, of de Europese Commissie haar eisen niet te hoog stelt. Ze vindt dat de ontwerp-richtlijn een weinig soepel karakter

1) Nieuw voorstel voor de harmonisatie van de BTW, Supplement 11/73 bij het Bulletin van de Europese Gemeenschappen.

2) Nieuwe voorstellen tot harmonisatie van de BTW, *ESB*, 17 oktober 1973, blz. 916-917.

3) Document 360/73 van 14 februari 1974, Zittingsdocumenten 1973-1974 van het Europees Parlement (PE 35.687/def.).

4) Publikatieblad No. L 94 van 28 april 1970, blz. 19.

heeft en dat erin teveel voorschriften voor een groot aantal speciale gevallen zijn opgenomen.

Een belangrijk uitgangspunt van de beschouwingen van de parlementscommissie bestaat uit het oordeel dat de invoering van de 1%-heffing BTW geen aanleiding mag vormen om de nationale tarieven (inclusief de 1%-heffing) te verhogen, aangezien de lidstaten tegelijkertijd de financiële bijdragen uit de nationale algemene middelen niet meer behoeven te betalen. Er hoeft slechts een verschuiving in de begrotingen van de regeringen der lidstaten te worden aangebracht.

Fiscale versus macro-economische methode

De 1%-heffing BTW kan in beginsel op twee manieren worden geheven, waarbij tussenoplossingen mogelijk zijn. In de *fiscale methode* (deze term is van rapporteur-Notenboom afkomstig) wordt de EG-heffing bij wijze van opcenten op de nationale BTW-tarieven geheven. In het uiterste geval zou de belastingplichtige een soort afzonderlijke administratie voor zijn belasting-schuld aan de Gemeenschap moeten bijhouden. De facturen en belasting-

aangiften zouden dan niet slechts de nationale BTW-percentages, maar ook de EG-percentages moeten bevatten.

In de *macro-economische methode* wordt het verschuldigde bedrag van de EG-heffing per lidstaat bepaald. Het EG-tarief wordt dan toegepast op een uniforme grondslag, nl. het eindverbruik van de lidstaat. Dit zou berekend moeten worden aan de hand van de nationale ontvangsten uit de BTW en uit statistische gegevens. De regeringen der lidstaten dragen het berekende bedrag van de EG-heffing aan de Europese Gemeenschappen af, zoals in ons land thans de gemeenten en provincies een bepaald aandeel van de belastingontvangsten ontvangen.

De Europese Commissie stelt in de ontwerp-richtlijn een tussenoplossing voor. Ze wil uitgaan van de fiscale methode, zonder dat een afzonderlijke aanduiding van het aandeel van de Gemeenschap op de rekeningen, bewijsstukken en aangiften nodig is. Iedere belastingplichtige moet in zijn BTW-aangifte alle voor de berekening van de belasting en de belastingaftrek benodigde gegevens verschaffen. Op deze wijze kunnen de belastingadministraties de grondslag van de EG-heffing reconstrueren. Deze methode leidt ertoe, dat ook vrijgestelde ondernemers aangifte

moeten doen. Zou men hen buiten beschouwing laten, dan zou de belastinggrondslag niet uniform voor alle lidstaten zijn, aangezien het aandeel van de vrijgestelde ondernemingen in de nationale produktie niet in alle lidstaten gelijk zal zijn.

De Commissie voor de begrotingen van het Europees Parlement spreekt als haar oordeel uit, dat de methode van de ontwerp-richtlijn een zelfstandige „Steuerhoheit” van de Gemeenschappen opzichte van de lidstaten onderstreept. „De weinige soepelheid en de geringe speelruimte, die de ontwerp-richtlijn de wetgevers der lidstaten toestaat, houdt zeer zeker verband met de fiscale methode, waarop de Commissie zich baseert en die men noodzakelijk vindt om de gedachte van een Europese belasting te benadrukken” (blz. 38).

Vrijstellingen en nultarieven

Een ondernemer die in het BTW-systeem een vrijstelling geniet, heeft geen recht op aftrek van de „voordruk”. Een gevolg hiervan is, dat de belasting cumuleert, „zodat de consument ten slotte toch onrechtstreeks een hogere belasting zou kunnen worden opgelegd dan de wetgever op dat produkt wil leggen”



katholieke universiteit nijmegen DIRECTORAAT A-FACULTEITEN

Bij de Faculteit der Rechtsgeleerdheid ontstaat binnenkort een vacature voor

GEWOON HOGLERAAR ECONOMIE

De onderwijstaak van de te benoemen functionaris zal bestaan uit het geven van inleidende colleges in de algemene leer der economie voor de kandidaatsfase en in het onderwijs in de door hem te kiezen onderwerpen van de algemene economie en in de leer der openbare financiën als keuzevak voor de doctoraalfase.

Zowel zij die de aandacht willen vestigen op mogelijke kandidaten, alsmede zij die zelf in aanmerking willen komen, worden uitgenodigd zich met uitvoerige informatie — zoals curriculum vitae en lijst met publicaties — schriftelijk te wenden tot de dekaan van de faculteit, Oranjesingel 72, Nijmegen.

(blz. 42). Bovendien kunnen ze tot verstoring van de mededingingsverhoudingen leiden.

In de ontwerp-richtlijn is een lange lijst van vrijstellingen opgenomen. De Commissie voor de begrotingen van het Europees Parlement kenmerkt deze als „vrij lang”, daarmee impliciete kritiek uitend.

Nultarieven, gepaard gaande met volledige aftrek van voorbelasting, verstoren het BTW-stelsel als zodanig niet. Er treedt geen cumulatieve werking op. De omvang van de nultarieven loopt echter in de onderscheidene lidstaten nogal uiteen, zodat ze het naar elkaar toebrengen van tarieven moeilijk maken. In Groot-Brittannië vallen alle levensmiddelen onder het nultarief (ca. 40% van alle omzetten).

In de ontwerp-richtlijn mogen nultarieven bij wijze van overgangsbepaling voorlopig gehandhaafd worden, wanneer ze niet indruisen tegen de verplichtingen van het stelsel van de eigen middelen. Naar de mening van rapporteur-Notenboom hebben omvangrijke nultarieven vooral psychologische betekenis.

Bijzondere regeling voor kleine ondernemingen

De regeling voor kleine ondernemingen wordt in de ontwerp-richtlijn gebonden aan een bepaalde jaarlijkse *omzet*. In de Nederlandse BTW geldt thans als criterium de jaarlijks verschuldigde omzetbelasting. Dit laatste criterium is zuiverder, omdat het tenslotte gaat om het meten van de toegevoegde waarde en niet van de omzet. In de Commissie voor begrotingen van het Europees Parlement bestond op dit stuk geen eenstemmigheid, zodat geen amendement is voorgesteld. Wel was er eenstemmigheid over het feit, dat het niveau van de drempel te laag moet worden geacht om van reële betekenis te zijn.

Landbouwregeling

In het voorstel van de Commissie wordt de berekening van de „voordruk” van de BTW voor de landbouw voortaan op *gemeenschapsniveau* vastgesteld. Dit wordt terecht door de Commissie van het Europees Parlement toegejuicht. Minder bijval geniet het voorstel, over de vaststelling van de forfaitaire percentages die dienen ter compensatie van deze voordruk bij verkoop van landbouwproducten en bij het verrichten van agrarische diensten door een landbouwproducent. In het voorstel mogen de compensatiepercentages niet meer dan 90% van de voordruk bedragen, terwijl na 3 jaar na de inwerkingtreding van de richtlijn deze percentages niet hoger mogen zijn dan 80% en na 6 jaar niet hoger dan 70%.

De Commissie voor de begrotingen van het Europees Parlement is van oordeel, dat op deze wijze steeds meer agrariërs worden gedwongen uit de landbouwregeling te treden. Wanneer de werkelijke voordruk hoger is dan de forfaitaire, is het namelijk voor de landbouwer voordelig, de normale regeling toe te passen. Deze ontwikkeling valt in zekere mate te verwachten naarmate de landbouwers meer investeringsgoederen in hun bedrijf gaan aanwenden. De Europese Commissie wil deze ontwikkeling sneller laten verlopen door de forfaitaire voordruk te drukken. Ze meent overigens, dat ook bij een percentage van 70 vanaf het zevende jaar de meerderheid van de landbouwproducenten onder de landbouwregeling zal vallen.

De Commissie voor de begrotingen van het Europees Parlement acht het denkkelijk dat de betrokkenen — in toenemende mate — minder compensatie ontvangen dan overeenkomt met een officieel, op gemeenschapsniveau berekende, voordruk. „Men kan het gemakkelijk ervaren als een niet ontvangen van wat hen rechtens toekomt” (blz. 44). De Commissie voor de begrotingen heeft het advies van de Commissie voor de landbouw gevolgd, dat — zoals kon worden verwacht — de manoeuvre van de Europese Commissie afwees. Bijgevolg wordt aan het Europees Parlement voorgesteld de compensatiepercentages blijvend op 100% van de berekende voordruk vast te stellen.

De Commissie voor de begrotingen van het Europees Parlement suggereert nog een tussenoplossing, nl. de voordruk niet om de drie jaar maar desnoods jaarlijks berekenen, deze meer te doen aansluiten aan de praktijk (het werkelijke niveau) en de agrariërs dan 100% compensatie verlenen. Zoals gezegd, is het verdergaande advies van de Landbouwcommissie gevolgd.

BTW-Comité

In de ontwerp-richtlijn is de oprichting van een Comité voor de belasting over de toegevoegde waarde voorzien, bestaande uit vertegenwoordigers van de lidstaten en onder voorzitterschap van een vertegenwoordiger van de Commissie. Naast een adviserende taak zou dit comité de functie van een „bestuursrechtelijk comité” moeten vervullen.

De wijze van toepassing van de gemeenschappelijke beginselen en regels, zoals in de richtlijn vastgelegd, blijft namelijk onder de bevoegdheid van de regeringen der lidstaten. Het kan evenwel nodig zijn, maatregelen op korte termijn te nemen. De normale — voor richtlijnen geldende — procedure ter waarborging van de nodige harmonisatie c.q. unificatie, zou in zo'n geval te veel tijd vergen.

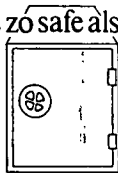
Het comité dient nu om een eenvoudige en versnelde communautaire

procedure mogelijk te maken. Uiteraard moet het comité daarbij binnen de door de Raad vastgestelde beginselen blijven. De maatregelen worden door de Commissie vastgesteld, indien zij in overeenstemming zijn met het advies van het Comité. Mocht dit laatste niet het geval zijn, dan stelt de Raad de maatregelen met gekwalificeerde meerderheid vast. Indien na verloop van drie maanden geen besluit door de Raad is genomen, worden de voorgestelde bepalingen door de Commissie vastgesteld.

De meerderheid van de commissie voor de begrotingen van het Europees Parlement kan zich wel met de voorgestelde procedure verenigen. Rapporteur Notenboom evenwel niet. „Het heffen van BTW blijft ook voortaan een aangelegenheid van de lidstaten, ook al heeft de Gemeenschap recht op een relatief gering deel van de belastingopbrengst. Daarom is het niet zonder meer duidelijk waarom de vorm en de afkondiging van de uitvoeringsverordeningen inzake de BTW door communautaire organen moeten plaatsvinden. Het hier in te nemen standpunt is ervan afhankelijk in hoeverre men gebruik maakt van de marge die samenhangt met de toepassing van de zesde richtlijn, en die de lidstaten toegekend moet blijven. Hier worden namelijk bevoegdheden van nationale parlementen en nationale administraties, zowel met betrekking tot de materiële belastingsschuld, als tot de formele verplichtingen samenhangend met het vaststellen, het controleren en het invorderen van belastingsschuld, afgenomen en gegeven aan eventueel de Commissie met het Comité, of Commissie alleen” (blz. 49). De rapporteur vraagt zich overigens nog af, of de procedure in overeenstemming is met artikel 189, 3e alinea van het Verdrag van Rome: „Een richtlijn is verbindend t.a.v. het te bereiken resultaat voor elke lidstaat waarvoor zij bestemd is, doch aan de nationale instanties wordt de bevoegdheid gelaten vorm en middelen te kiezen”. Hij vindt het gewenst, dat in de richtlijn wordt vastgesteld op welke concrete punten een „Comité-procedure” zou moeten worden toegepast.

De afbakening van de bevoegdheden van Gemeenschapsinstellingen en die van de nationale regeringen zal van steeds groter belang worden naarmate de economische en monetaire unie gestalte krijgt. Steeds meer maatregelen van (nationaal) begrotingsbeleid komen dan binnen het krachtenveld der Gemeenschap. Voor het soepel laten functioneren van het beleid — „going concern” is een nauwkeurige afbakening vereist. Het zal echter onvermijdelijk zijn, dat maatregelen in het grensgebied liggen. Er zal dan een procedure moeten zijn om te voorkomen dat het

Een belegging in diamant is zo safe als de naam die er achter staat...



Asscher

Asscher's Diamant Maatschappij b.v., Tolstraat 127, Amsterdam-Z., (020) 79 13 11

TERUG NAAR HET „STENEN” TIJDPERK

Diamanten hebben door hun continue waardestijging hun rotsvaste zekerheid afdoende bewezen.

Diamond Investment Association is reeds jaren een begrip voor een deskundig, objectief advies en een „op maat geslepen” waardeveste belegging.

Aankoop tegen beursprijzen op commissiebasis.
Periodieke informatie over de waardestijging van uw diamantbezit.
Liquidatiebemiddeling en -garantie.

Voor inlichtingen en het aanvragen van de DIA-brochure:



DIAMOND INVESTMENT ASSOCIATION

LID BEURS VOOR DEN DIAMANTHANDEL

Weesperplein 4, Amsterdam. Tel. (020) 22 54 25

beleid niet-consistent is. Nu blijkt uit het standpunt-Notenboom dat zo'n procedure zelf al bij voorbaat omstreden is. Daarom lijkt het aan te bevelen, dat dit punt wordt aangegrepen om het probleem eens grondig — los van de BTW-harmonisatie — te bestuderen.

Europa Instituut Leiden



Fiscaal memo; Editie 1974. Kluwer BV, Deventer, 1973, 53 blz., f. 8.

Bevat in beknopte vorm de voorname feitelijke gegevens die iedereen die met belastingen te maken heeft, dagelijks nodig heeft. Het *Fiscaal memo* is bestemd voor hen die fiscale wetgeving in voldoende mate beheersen

om de gegeven feitelijkheden in hun juiste verband te kunnen beoordelen en te kunnen toepassen. Het kwam tot stand in overleg met de Commissie Praktische Beroepsuitoefening van de Nederlandse Federatie van Belastingconsulenten.

De nieuwe belastingen op onroerend goed. Groene reeks nr. 8, Vereniging van Nederlandse Gemeenten, Den Haag, 1974, 20 blz., f. 3,50.

Mede met het oogmerk een vernieuwing van het gemeentelijk belastinggebied tot stand te brengen, zullen de gemeenten de komende jaren belasting gaan heffen van gebruikers en bezitters van onroerend goed. Een aantal andere gemeentelijke belastingen zullen hierdoor worden afgeschaft. In dit boekje wordt deze nieuwe vorm van belastingheffen op eenvoudige wijze uiteengezet.

Reviews of national science policy; Netherlands. OECD, Parijs, 1973, 375 blz., \$ 8,75.

Bevat gegevens over het Nederlands

wetenschapsbeleid. Zo wordt onder meer duidelijk gemaakt welke wetenschappelijke activiteiten Nederland onderneemt, hoe de wetenschaps-politiek wordt bedreven, hoe de welvaart wordt bevorderd, wie het onderzoek uitvoert en wat de invloed van de overheid daarop is. Het boek is verdeeld in twee delen: een deel over achtergrondinformaties en een deel waarin het rapport van het „Directorate for Scientific Affairs” van de OECD is afgedrukt. Dit rapport behandelt de allocatie van de uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling en de economische aspecten hiervan.

Inflatie en detailhandel. Nederlandse Middenstandsbank NV, Amsterdam, 1973, 43 blz.

Publikatie ten behoeve van het handelonderwijs in Nederland. Behandelt in kort bestek: wat is inflatie; het gedrag van de consument; inflatiebewust prijsbeleid; inflatie, financiering en rentabiliteit; bedrijfsbeleid aan de praktijk getoetst.



Sla er munt uit.

Wie zei laatst tijdens de stafbespreking dat er "gericht" reclame gemaakt moest worden? Wie zei dat bij de mailing de portokosten zo tegen vielen? Nou dan. Er zijn toch zeker vaktijdschriften. Gerichter kan het niet. Voordeliger ook niet. Sla er munt uit. Adverteer in dit **NOTU***-tijdschrift.



* Nederlandse Organisatie van Tijdschrift-Uitgevers

**adverteer in
E S B**



**RIJKSUNIVERSITEIT
GRONINGEN**

Bij de Subfaculteit der Geografie aan de Rijksuniversiteit te Groningen bestaat met ingang van het studiejaar 1974/75 een vacature voor een

GEWOON HOOGLERAAR IN DE ECONOMISCHE EN SOCIALE GEOGRAFIE

Gedacht wordt aan een geograaf met bijzondere belangstelling voor de theoretische geografie.

De werkzaamheden van de te benoemen ordinarius zullen in elk geval omvatten:

- het leiden en coördineren van de opleiding in de economische en sociale geografie in de periode tot het kandidaatsexamen (c.q. in een eventuele „Posthumus"-structuur in ongeveer de eerste twee studie jaren)
- het geven van onderwijs in de (theoretische) geografie aan in beginsel zowel jongere- als ouderejaars studenten
- het verrichten van geografisch onderzoek dat bij voorkeur gericht is op de bevordering van de geografische theorievorming.

Zij die voor deze functie in aanmerking willen komen alsmede zij die op eventuele kandidaten de aandacht willen vestigen, worden uitgenodigd zich schriftelijk te wenden tot de voorzitter van de Voorbereidingscommissie, Prof. Dr. R. Tamsma, Geografisch Instituut, W.S.N.-gebouw, Postbus 800, Groningen.

Nadere inlichtingen omtrent de functie kunnen worden ingewonnen bij Prof. Dr. P. Lukkes, tel. (050) 11-68 52 of (05928) 30 38.