

# Economisch-Statistische Berichten

ALGEMEEN WEEKBLAD VOOR HANDEL, NIJVERHEID, FINANCIËN EN VERKEER  
UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

24<sup>e</sup> JAARGANG

WOENSDAG 6 DECEMBER 1939

No. 1249

COMMISSIE VAN REDACTIE:

*P. Liefstinck; N. J. Polak; J. Tinbergen;  
H. M. H. A. van der Valk; F. de Vries.*

*M. F. J. Cool — Secretaris van de Redactie.*

*Redactie-adres: Pieter de Hoochweg 122, Rotterdam.  
Aangeteekende stukken: Bijkantoor Ruigeplootweg.  
Telefoon Nr. 35000. Postrekening 8408.*

*Advertenties voorpagina f 0,50 per regel. Andere pagina's f 0,40 per regel. Plaatsing bij abonnement volgens tarief. Administratie van abonnementen en advertenties: Nijgh & van Ditmar N.V., Uitgevers, Rotterdam, Amsterdam, 's-Gravenhage. Postchèque- en giro-rekening No. 145192.*

*Abonnementsprijs voor het weekblad franco p. p. in Nederland f 16,—. Abonnementsprijs Economisch-Statistisch Maandbericht f 5,— per jaar. Beide organen samen f 20,— per jaar. Buitenland en Koloniën resp. f 18,—, f 6,— en f 23,— per jaar. Losse nummers 50 cent. Donateurs en leden van het Nederlandsch Economisch Instituut ontvangen het weekblad en het Maandbericht gratis en genieten een reductie op de verdere publicaties.*

INHOUD:

Blz.

Loonsverhoging en de stijging van de kosten van levensonderhoud door <i>Dr. O. Bakker</i> .....	892
Regularisatie van de arbeidsmarkt door <i>J. B. J. Ratté</i>	893
Prijzbederf in den detailhandel door <i>Dr. E. J. Tobi</i> ..	894
Vervoerskosten en vervoersprijs door <i>Ir. H. R. Beukelman</i>	897
Het prijsverloop op de goudmarkt door <i>G. J. H. de Graaff</i>	900
De verbruikscoöperatie in Nederland door <i>Dr. H. J. Frietema</i> .....	902
AANTEKENINGEN:	
De vervaardiging van synthetische motorbrandstof in Zweden .....	905
MAANDOLJFERS:	
Indexcijfers van Nederlandsche aandelen .....	905
ONTVANGEN BOEKEN EN BROCHURES .....	906
Statistieken:	
Groothandelsartikelen .....	908—909
Geldkoersen-Wisselkoersen-Bankstaten .....	907, 910

GELD-, KAPITAAL- EN WISSELMARKT.

Wederom kwamen er in de verslagweek nogal ruime fluctuaties voor in den Pondenkoers, zonder dat echter omzetten van beteekenis werden behaald. De koersdruk op dit devies zette in, toen in Finland de vijandelijkheden begonnen, en het was natuurlijk voornamelijk Amerika, dat met Sterling aan de markt kwam. Op de daling, die van dat aanbod het gevolg was, volgde weer een herstel, waardoor echter de aanvangskoers niet kon worden bereikt en toen tegen het eind van de week weer verkoopsdruk ontstond, daalde de koers tot dicht bij het laagste punt van de week. In het begin van de nieuwe week trad weer een herstel in, maar door al deze schommelingen heen bleven de omzetten gering.

Op den duur moet de reële handel in valuta's meer en meer inkrimpen, omdat het net der beperkende bepalingen zich steeds verder sluit. Engeland heeft juist weer nieuwe maatregelen afgekondigd, waardoor het den Engelschen importeur verboden wordt zich in Ponden te doen factureeren voor importen, wanneer hij niet vergunning voor verwerving van deviezen voor die invoeren kan krijgen. In Frankrijk is men eveneens bezig de mazen van het net der deviezenrestricties te dichtten, en zoo raakt dus de deviezenhandel meer en meer geconcentreerd bij de officieele instanties der oorlogvoerende partijen.

De Fransche Franc bleef vrijwel parallel met het Pond. Omdat immers de Franc op het Pond is „afgestemd” en de noteering van het Pond in Frankrijk onveranderd gehouden wordt, maakt de Franc ook vrijwel automatisch alle afwijkingen tusschen „binnen”- en „buiten”-koers van het Pond mee.

Belga's waren over het algemeen aangeboden en het is aan te nemen, dat de nieuwe bankdéconfiture ook weer geen gunstig effect op deze valuta zal hebben. De Gulden bleef ten aanzien van den Dollar weer volkomen onbewogen, interventies van het Egalisatiefonds bleven binnen vrij enge grenzen; gezien de uitermate ongunstige ontwikkeling van ons handelsverkeer, valt eigenlijk de mate, waarin een beroep op de monetaire autoriteiten moet worden gedaan, nogal mee.

Natuurlijk moet men in dat verband wel bedenken, dat een deel van het passieve saldo, dat aldus ontstaan is, niet op de markt voor Guldens drukt, omdat het in clearingen wordt verwerkt. De enorme teruggang van het deficit in de Deutsche clearing immers is een factor, die zonder clearing geheel op de betalingsbalans zou hebben gedrukt.

Op de geldmarkt blijven geldgevers terughoudend; dit blijkt ook uit het feit, dat de schatkist genoopt was weer een flinken post papier rechtstreeks bij De Nederlandsche Bank onder te brengen, toen de plaatsing over de toonbank na de officieele emissie uiterst moeizaam verliep.

De beleggingsmarkt was over het geheel gedrukt, hoewel de koersen zich vrij goed hebben gehouden. De tendens was niet gunstig, maar het koerspeil toonde de behoorlijk weerstand.

## LOONSVERHOOGING EN DE STIJGING VAN DE KOSTEN VAN LEVENSONDERHOUD.

In het artikel: „Prijsverhoging en de theorie der vervangingswaarde” in het nummer van 11 October 1939 heb ik op de daar aangevoerde gronden betoogd, dat het wenschelijk is de prijsverhogingen zoo gering mogelijk te doen zijn. In mijn brochure „Prijsregeling en de theorie der vervangingswaarde”<sup>1)</sup> heb ik nog meer uitvoerig aangegeven, waarom de prijsstijging beperkt mag worden en hoe in algemeenen zin een prijsregeling moet zijn om het gestelde doel te bereiken.

Daarbij is het vraagstuk vooral van de ondernemerszijde bezien; in onderstaande regelen wilde ik deze aangelegenheid bespreken van de zijde van den consument en wel van de groep consumenten, die hun inkomen als loontrekker verkrijgen.

De stijging van het prijsniveau, zooals wij die na Augustus kunnen constateeren, begint bij de grondstoffen en halffabrikaten en plant zich successievelijk naar de eindproducten voort. Zoodra de prijsstijging de eindproducten heeft bereikt, merkt de consument de stijging in de kosten van levensonderhoud. Het is daarbij een bekend feit, dat de prijsfluctuaties in den groothandel heviger zijn dan in den kleinhandel; zoo steeg het indexcijfer der groothandelsprijzen in September 1939 (ten opzichte van Aug. 1939) met 7 pCt., dat van de kosten van levensonderhoud (indexcijfers arbeidersgezinnen Amsterdam) met 1.9 pCt.; voor October waren deze cijfers resp. 14.6 pCt. en 4.6 pCt.

De prijsstijging van grondstoffen, enz. is bij de geïmporteerde goederen begonnen en had dus voor ons land een externe oorzaak.

De stijging van de kosten van levensonderhoud heeft tengevolge, dat de consument, die gaarne zijn levensstandaard wil handhaven, naar vermeerdering van inkomsten uitziet. Onder deze consumenten wordt de talrijkste groep door de loontrekkers gevormd en deze gaan nu, op grond van de hoogere kosten van levensonderhoud, ageeren voor hooger loon, duurtebijlagen, e.d.

In deze actie nu ligt het gevaar van een cumulatieve prijsstijging. De loonen vormen aan den eenen kant de inkomsten van den arbeider, aan den anderen kant zijn het productiekosten van den ondernemer. Loonsverhoging<sup>2)</sup> geeft dus stijgende productiekosten, deze geven weer stijgende prijzen. Zoo komt er dus, naast de bovengenoemde externe oorzaak van prijsstijging, een interne oorzaak, die op haar beurt opnieuw de kosten van levensonderhoud doet stijgen en, als die stijging groot genoeg is, weer tot looneischen aanleiding geeft. Zoo ontstaat de bekende kringloop van prijsstijging — loonsverhoging — prijsstijging —, enz. Deze kringloop is vooral noodlottig voor de groep consumenten, die geen of weinig gelegenheid hebben hun inkomsten te vermeerderen: renteniers, pensioengerechtigden e.d. Voordat de pensioenen verhoogd worden, is er al veel leed geleden en voor degenen, die door de tegenwoordige omstandigheden in inkomsten zijn achteruitgegaan, is de toestand natuurlijk nog bedenkelijker.

Die noodlottige gang van zaken — de vicieuze cirkel van prijsverhoging, loonsverhoging, enz. — moet dus zooveel mogelijk vermeden worden. Het is daarom van belang, dat, waar eenerzijds de ondernemers terecht beperkt worden in de mate, waarin zij prijsverhogingen willen doorvoeren, anderzijds de prijsstijgende werking van de interne oorzaak zooveel mogelijk beknot wordt, m.a.w. dat loonsverhoging op grond van de stijging van de kosten van levensonderhoud met mate en niet dan na zorgvuldige overweging gegeven wordt.

De vraag, hoeveel de stijging van de kosten van levensonderhoud moet zijn, om redelijkerwijze een loonsverhoging of toeslag in een of anderen vorm te geven, is in het algemeen niet wel te beantwoorden. Wel meen ik, dat in het onderstaande een richtlijn te vinden is voor de loonpolitiek thans en in de naaste toekomst.

Men heeft in de pers reeds van verschillende gevallen, waarin loonsverhoging werd gegeven, kunnen kennis nemen en daarbij is n.m.m. wel gebleken, dat men daarbij de prijsstijging van Augustus 1939 op September of October d.a.v. als uitgangspunt nam. Nu was het totale indexcijfer van de kosten van levensonderhoud in de eerste oorlogsmaand met 1.9 pCt. gestegen (voor voeding alleen met 3 pCt.), over October waren deze percentages (ook ten opzichte van Augustus 1939) resp. 4.6 en 7.1 pCt.

De eerste vraag is nu, of een stijging van de totale kosten van levensonderhoud met nog geen 5 pCt. een loonsverhoging of toeslag wettigt. Als ik daarbij uitzonder bepaalde bedrijfstakken, waar de loonen reeds aanwijsbaar laag of te laag waren en eveneens de werklozen, dan zou ik die vraag ontkennend willen beantwoorden. In den schaarschtetijd, waarin wij leven, mag men van de loontrekkenden, wier nominaal inkomen ik onveranderd aanneem, gerust eischen, dat zij zich een reële loonsvermindering (stijging van de kosten van levensonderhoud) zullen laten welgevallen.

De tweede vraag is nu, of, indien het indexcijfer van de kosten van levensonderhoud als basis voor toeslagen wordt genomen, het cijfer van de maand Augustus 1939 het juiste uitgangspunt is. Naar mijn meening niet, omdat een enkele maand als vergelijkingsperiode te kort is. Ik meen, dat het jaar 1938 een goede vergelijkingsbasis is; de prijsverhogingen na de devaluatie van den Gulden in 1936 waren toen uitgewerkt en het indexcijfer is gedurende dat jaar zeer stabiel geweest, gemiddeld 138.6. De loonsverhogingen, die na Sept. 1936 zijn gegeven, hebben ook meest in 1938 haar beslag gevonden en nadien hebben geen verlagingen van beteekenis plaats gevonden. Aangezien dus thans de nominale loonen van de werkenden overeenkomen met die in 1938, is ook uit dien hoofde vergelijking met dat jaar aangewezen.

De stijging van de kosten van levensonderhoud over September 1939 ten opzichte van het gemiddelde van 1938 is slechts 0.4 pCt.<sup>3)</sup> en over October 1939 nog maar 3 pCt.<sup>4)</sup>

De bovenstaande indexcijfers van de kosten van levensonderhoud waren die van arbeidersgezinnen te Amsterdam. Neemt men het Haagsche indexcijfer, dat thans voor de eerste maal op een nieuwe zeer recente basis (April 1937—Maart 1938) is berekend, dan komt men voor October 1939 slechts op een stijging van 1.8 pCt. voor arbeidersgezinnen en van 2.6 pCt. voor ambtenaarsgezinnen.

### Samenvatting.

1. De prijsstijgingen, die thans plaats vinden, vinden voornamelijk haar oorzaak in de hoogere kosten van geïmporteerde goederen.
2. Deze prijsstijgingen leiden tot stijging van de kosten van levensonderhoud en de laatste tot eischen om loonsverhogingen.
3. Teneinde de vicieuze werking van prijsstijging — loonsverhoging — prijsstijging — loonsverhoging —, enz. tot een minimum terug te brengen, is het noodzakelijk de loonsverhogingen met mate toe te passen, ook om hen, die hun inkomsten niet kunnen verhoogen of ze zelfs achteruit zien gaan, te sparen.
4. Voor de beoordeeling van de noodzakelijkheid

<sup>3)</sup> Ten opzichte van September 1938 is het nog iets minder.

<sup>4)</sup> Ten opzichte van October 1938 is het iets meer, nl. 3.25 pCt.

<sup>1)</sup> Bij Muusses, Purmerend, in October 1939, verschenen.

<sup>2)</sup> Salarisverhoging der ambtenaren geeft, via verhoogde belastingen, aanleiding tot stijgende productiekosten.

van loonsverhooging kan men uitgaan van de indexcijfers van de kosten van levensonderhoud. Men neme dan niet het cijfer van Augustus 1939 als basis, maar bijv. het gemiddelde over 1938.

5. Aangezien in den huidige schaarschtijd ook de loontrekkenden zich een vermindering van reëel inkomen moeten laten welgevallen, worde geen loonsverhooging of -toeslag gegeven, zoolang het indexcijfer niet meer dan 5 pCt. gestegen is. Dit geldt niet voor de bedrijfstakken, waar de loonen reeds aanwijsbaar laag of te laag waren en ook niet voor den werklozensteun.

6. De stijging van het indexcijfer van de kosten van levensonderhoud is thans (over October) nog slechts 3 pCt. (basis 1938), zoodat tot loonsverhoging nog geen aanleiding is.

Dr. O. BAKKER.

## REGULARISATIE VAN DE ARBEIDSMARKT.

### *Scholing van werkloze kantoorbiedenden.*

Bij de van gemeentewege te Rotterdam gegeven cursussen ter scholing van werkloze vakarbeiders behoorde ook een cursus voor werkloze kantoorbiedenden.

In 1932 werden door de commissie, welke het beheer over deze cursus voerde, 912 aanvragen tot het volgen van die cursus, ingediend door bij de arbeidsbeurs ingeschreven werkloze kantoorbiedenden, in behandeling genomen. In 170 gevallen moest de aanvraag als vervallen worden beschouwd. In 190 gevallen volgde op de aanmelding geen oproeping, omdat zulks om verschillende redenen niet doeltreffend werd geacht.

Er werden 552 personen opgeroepen tot deelneming, waarvan er 43 niet opkwamen. Op 31 December van dat jaar volgden 223 personen de cursus.

Een aantal, dat tegenover de toenmaal 2974 ingeschreven kantoorbiedenden op de arbeidsbeurs niet al te groot geacht kon worden. De animo onder de „jongste kantoorbiedenden” was al heel gering.

In 1936 werd deze organisatievorm verlaten en een zelfstandige „school” voor werkloze kantoorbiedenden opgericht.

Aan deze school werd verbonden een „administratief bureau”, een soort werkplaats voor werkloze kantoorbiedenden van jeugdige leeftijd, gelijk te stellen met de in verschillende plaatsen opgerichte „centrale werkplaatsen” voor jeugdige werkloze vakarbeiders.

Op 31 Dec. 1935 bedroeg het aantal op de oude cursussen ingeschrevenen 344 personen en werden in totaal 672 cursussen gevolgd.

Eind 1936 volgden 424 personen 1120 cursussen.

Eind 1937 volgden 615 personen 2000 cursussen.

Eind 1938 volgden 587 personen 1607 cursussen

Er zijn thans cursussen in Nederl. taal en handelscorrespondentie (6), idem Frans (8), idem Duits (8), idem Engels (8), idem Spaans (2); voorts in boekhouden (10) en bedrijfsleer (1). Er zijn niet minder dan 7 cursussen in stenografie, terwijl eveneens de praktijk van het machineschrijven wordt beoefend.

In 3 jaar tijd behaalden 148 personen een praktijkdiploma.

Het ligt voor de hand, dat het verloop op de cursussen heel wat groter is dan bij de normale onderwijsinstellingen op dit gebied.

Het vinden van emplooi gaat uiteraard voor en ook het vrijwillig karakter der deelneming komt tot uitdrukking in het gemiddeld bezoek, dat over 1938 74.49 pCt. der ingeschrevenen bedroeg.

Het bezoek wordt overigens vergemaklijkt, doordat het „stempelen” van gesteunden plaats vindt, hetzij op de lesuren, hetzij op tijdstippen, dat geen les wordt gegeven.

Indien al op dit terrein vooral ook door de uitne-

mende leiding der commissie, welke met het beheer dezer cursussen is belast, steeds beter resultaten worden bereikt, toch kan men moeilijk tevreden zijn.

Een behoorlijk beeld van de inderdaad beschikbaar zijnde reserve aan kantoorpersoneel ontbreekt ten enen male.

De organen der arbeidsbemiddeling beschikken niet over voldoende gegevens, noch wat betreft de vakbekwaamheid, noch wat de geschiktheid tot het verrichten van administratieve arbeid der ingeschrevenen betreft.

Toen enige jaren geleden het gemeentebestuur van Rotterdam overging tot werkverschaffing ook aan kantoorbiedenden, bleek, dat zeer velen der aldus ingeschreven stonden ten onrechte zich aanmeldden. Hun vakbekwaamheid zowel theoretisch als praktisch liet veel te wensen over. Ongetwijfeld bevond zich onder de gegadigden ook een groot aantal bruikbare werkkrachten, doch zeer vele anderen hadden met het vak nauwelijks iets meer dan de naam gemeen.

Een onderzoek naar de geschiktheid van bij de werklozenkassen der organisaties ingeschrevenen voor een bepaalde taak leverde al reeds heel wat gunstiger resultaten op; voor de eenvoudige administratieve arbeid was dit aanbod voldoende.

Onder de ongehuwde werkloze kantoorbiedenden bleek bij die gelegenheid evenwel zeer bruikbaar materiaal te schuilen.

Dat alles wijst erop, dat ook hier broodnodig is een gedegen onderzoek naar de vakbekwaamheid en geschiktheid der bij de arbeidsbeurs ingeschreven werkzoekenden, wil men enig begrip hebben van de beschikbare reserve.

### *Analyse van het aanbod noodzakelijk.*

Analyse van het aanbod op de arbeidsmarkt is nodig en is actueel.

De opvatting, dat alleen die bestrijding der werkloosheid efficiënt is, welke erop is gericht de werkloze arbeidskrachten weer in het normale bedrijfsleven op te nemen, vooronderstelt de veel te lang verwaarloosde analyse van de arbeidsmarkt, zowel wat het aanbod als de mogelijke vraag betreft.

De registratie van jeugdige werklozen was ongetwijfeld een poging in deze richting; een poging, welke evenwel niet doeltreffend geacht moest worden en welke, naar wij met voldoening vaststellen, dan ook niet wordt volvoerd.

De analyse moet namelijk bedrijfsgewijze en beroepsgewijze geschieden.

Er is — althans voor een belangrijk deel — in ons land voorbereidend werk verricht.

Indien namelijk de aanneming van ouder personeel geschiedde op dezelfde wijze als reeds in een groot aantal ondernemingen de personeelselectie voor jeugdigen plaats vindt; zou men vanzelf komen tot een doeltreffende beoordeling van het aanbod op de arbeidsmarkt.

Hierbij dienen evenwel de organen der openbare arbeidsbemiddeling veel meer dan tot nu toe te worden ingeschakeld.

De modern geleide onderneming heeft voor haar personeelselectie drie organen nodig:

1e. het orgaan der arbeidsbemiddeling, dat de beschikbare arbeidskrachten administratief „voorhanden” heeft.

2e. het bureau voor beroepskeuze, dat de jeugdige aspirant-arbeidskrachten voorlicht bij een keuze.

3e. het psycho-technisch onderzoek, dat de geschiktheid van het individu voor de bepaalde functie vaststelt.

Deze drie organen functioneren veelal naast elkaar, al is een gezonde samenwerking tussen beroepskeuze en psycho-technisch onderzoek in voorbereiding.

Bovendien vindt er nog heel wat plaatsing plaats buiten deze drie organen om. Waarschijnlijk zelfs de meerderheid der plaatsingen, ook van jeugdigen.

Directeuren van lager nijverheidsonderwijsinstellingen en hoofden van U.L.O.-scholen beoefenen de arbeidsbemiddeling met veel succes evenals de directeuren van I.I.B.S.-en.

Ons van dwang nu eenmaal — en gelukkig — afkerige volk zal de vrijheid ook hier wel gaarne blijven toepassen, maar wat meer eenheid van optreden zou hier ongetwijfeld uitnemend werken niet alleen, maar een belangrijke bijdrage zijn ter beoordeling zowel van de jaarlijksche behoefte aan jeugdige arbeidskrachten als het aanbod derzulken.

De vraag, in hoeverre vrouwelijke arbeidskrachten te vervangen zijn door jeugdige manlijke krachten, is voor het oogenblik b.v. niet te beantwoorden. Voldoende gegevens ontbreken ten enen male.

Coördinatie op dit gebied moet evenwel — de jeugdregistratie waarschuwt ons — niet te breed en daardoor vermoedelijk niet te hanteren worden opgezet.

Indien in de voornaamste takken van industrie een samenwerking tot stand werd gebracht onder leiding van het georganiseerde bedrijfsleven, waardoor eenheid van optreden werd verkregen tussen arbeidsbemiddeling, bureau van beroepskeuze en psychotechnisch onderzoek, zou een voortreffelijk begin zijn gemaakt met analyse van de arbeidsmarkt.

In dit verband moeten wij in gedachten houden, dat de ondernemer volkomen vrij is, diegene aan te nemen, die hij daartoe uitkiest.

Toch zou een samenwerking van objectief functionerende instellingen — ook zonder dwang — zoal-niet een gedeelte van de personeelselectie kunnen overnemen, dan toch deze voor den ondernemer zeer vereenvoudigen.

Zeker kan deze wijze van werken niet worden gemist, wanneer de regering de pogingen om werkloze arbeidskrachten wederom naar het bedrijfsleven te dirigeren met kracht gaat steunen.

Voorts is een duidelijk beeld van de stand van de arbeidsmarkt van beslissende betekenis voor de ontwikkeling van het nijverheidsonderwijs; het bevorderen of beperken van de keuze der vakken bij dat onderwijs en het inrichten of opheffen van bepaalde soorten van dat onderwijs.

Er is al heel wat geschreven en gesproken over de gevolgen van mechanisatie en moderne werk-methoden in het hedendaagsche productie- en distributiesysteem.

Maar praktisch weten wij er nog zo weinig van.

De industrie, welke gedurende jaren niet op volle sterkte werkt, heeft naast de reserve voor de periodiek wisselende bedrijfsdrukte ongetwijfeld behoefte aan een algemene reserve voor het geval de zo gewenste opleving komt.

De tengevolge van het niet op volle capaciteit werken der industrie en distributie werkloze arbeiders pleegt men met de naam van crisis-werklozen te betitelen.

De werklozenstatistiek noemt hun aantallen, berekend naar de „steungevallen”, maar zijn deze aantallen te groot of te klein voor de behoefte der verschillende takken van handel en nijverheid? Hoe staat het met de aanvulling dezer reserve en met de kwaliteit?

Het zijn deze vragen, welke in de hierboven gehouden beschouwingen telkens opdoken; ons onderzoek van de beschikbare gegevens moest tot de conclusie leiden, dat er vandaag geen, althans geen feitelijk verantwoord, bescheid op die vragen is te geven.

Wij mogen besluiten met de door schrijver dezer beschouwingen reeds meermalen geuite wens, dat men een aanvang zal gaan maken met een bedrijfsgewijs opgezette analyse van vraag en aanbod op de arbeidsmarkt als voorbereiding tot de regularisatie dier markt, de enig doeltreffende methode om bij effectieve bestrijding der werkloosheid met kennis van zaken te werk te gaan.

J. B. J. RATTE.

## PRIJSBEDERF IN DEN DETAILHANDEL.

Wanneer men de middenstandspers van de laatste tientallen jaren als geheel beschouwt of naar de ervaringen vraagt van diegenen, die gedurende die periode veel met kleinhandelskringen te maken hebben gehad, dan valt op, dat in voortdurend toenevende mate klachten kunnen worden beluisterd over excessieve prijsconcurrentie in den detailhandel. Laat ons, om elk misverstand dadelijk bij voorbaat uit te sluiten, hieraan onmiddellijk toevoegen, dat wij hier in de allereerste plaats bedoelen prijsconcurrentie onder middenstanders onderling. Zeker, er zijn natuurlijk ook klachten over de geste van andere vormen van detailhandel op dit stuk, maar het verschijnsel, hetwelk wij thans willen bespreken, is de overmatige concurrentie met den prijs van zelfstandige kleinhandelaren onderling.

Dit verschijnsel heeft in tal van branches inderdaad schrikwekkende afmetingen aangenomen. In de middenstandsvakbladen kan men herhaaldelijk lezen over de huidige „moordende concurrentie”, over „boksers”, die de markt bederven, over een prijsbederf, hetwelk heele branches heeft aangetast en financieel volkomen heeft ondermijnd e.d.m. Dat het verschijnsel los staat van de groote uitbreiding van andere vormen van den detailhandel kan o.m. blijken uit het feit, dat bijv. in het slagersbedrijf, waar het grootdetailbedrijf practisch niet voorkomt, klachten over dat prijsbederf niet van de lucht zijn.

### *Zijn deze klachten gerechtvaardigd?*

Wanneer men oppervlakkig van deze voortdurend herhaalde klachten kennis neemt, zou men wellicht geneigd zijn daaraan niet al te groote betekenis toe te kennen. De middenstand, zoo wordt nogal eens gezegd, klaagt nu eenmaal gaarne en veel en op dien grond is men dan sceptisch gestemd en men redeneert, dat het waarschijnlijk met dat prijsbederf wel niet zoo'n vaart zal loopen.

Toch is dat niet juist. Insiders weten ook wel beter, het prijsbederf in middenstandskringen is inderdaad in tal van branches een steeds voortwoekrend euvel, hetwelk voortdurend meer om zich heen grijpt en ook meer en meer gezonde bedrijven aantast.

Voor de verdediging van deze meening behoeven wij gelukkig niet alleen op losse indrukken af te gaan. Er zijn cijfers, veelzeggende cijfers beschikbaar. In de vijfde statistiek voor het kruideniersbedrijf, uitgegeven door het Economisch Instituut voor den Middenstand, vinden wij, dat voor de jaren 1933 tot en met 1936 het gemiddelde economische resultaat van de deelnemers aan die statistiek voortdurend negatief is. Onder economisch resultaat verstaat dit instituut het verschil tusschen de bruto-winst en de bedrijfskosten, bij deze laatste wordt dan een post opgeteld voor gewaardeerd loon voor den ondernemer en diens in de zaak medewerkende huisgenooten. Ook wordt rekening gehouden met een kapitaalbeloening en wel 5 pCt. van het aanwezige eigen kapitaal.

Ter motiveering van den post gewaardeerd loon zegt het instituut, dat dikwijls huisgenooten als zoon, dochter of echtgenoot in de zaak meehelpen. Vallen deze personen om een of andere reden weg, dan zal de eigenaar van de onderneming zich verplicht zien een betaalde kracht aan te nemen. Evenzoo kan door bijzondere omstandigheden de eigenaar zelf gedurende langeren tijd aan het bedrijf worden onttrokken en zal of een der huisgenooten, of een betaalde plaatsvervanger de taak van den eigenaar moeten overnemen. Het loon voor zulk een plaatsvervanger zal uiteraard als kosten op de zaak moeten drukken. Bovendien, zoo redeneert het instituut, zou een vergelijking met zaken, gedreven in den vorm van een naamlooze vennootschap, waar het loon voor den directeur op salarissen geboekt wordt, anders niet mogelijk zijn. Het gewaardeerde loon dient dus bij de

vergelijking der zaken onderling steeds in aanmerking te worden genomen, zoo eindigt deze motiveering.

Bij de berekening van deze belooning houdt het instituut ook rekening met het aantal werkuren, den aard van het werk en den loonstandaard ter plaatse. Men overdrijft hierbij zeker niet, want uit de onlangs verschenen zesde statistiek voor het kruideniersbedrijf blijkt, dat het geschatte loon voor den ondernemer gemiddeld slechts f 0.36 per uur bedraagt! Inderdaad naar onze meening een zeer bescheiden schatting, vooral wanneer men verder nog bedenkt, dat volgens door het Centraal Bureau voor de Statistiek in het Statistisch Zakboekje 1938 gepubliceerde cijfers het gemiddelde uurinkomen in het tweede halfjaar van 1937 van geschoolde mannelijke meerderjarige arbeiders bedroeg:

voor Amsterdam .....	f 0.66
„ Rotterdam .....	„ 0.60
„ 's-Gravenhage .....	„ 0.62
„ Haarlem .....	„ 0.62
„ Utrecht .....	„ 0.58
„ Groningen .....	„ 0.67

Terecht wijst het instituut er dan verder nog op, dat de arbeider boven het uitbetaalde loon, dan nog verzekerd is tegen de financieele gevolgen van ongevallen, ziekte, invaliditeit en ouderdom, terwijl hij vaak ook enkele dagen vacantie met behoud van loon geniet; de kruidenier daartegenover moet al deze voordeelen ontberen.

Voor het jaar 1933 nu was het gemiddelde negatieve economische resultaat van de deelnemers aan de statistieken voor het kruideniersbedrijf van het Economisch Instituut voor den Middenstand 234 Gulden, voor 1934 was het 341 Gulden, voor 1935 zelfs 532 Gulden, voor 1936 nog 455 Gulden, terwijl uit de zesde statistiek voor dit bedrijf blijkt, dat het gemiddelde negatieve resultaat voor 1937 nog 398 Gulden was. Voor het slagersbedrijf is het — zooals uit de vijfde statistiek voor deze branche, eveneens door bovengenoemd instituut uitgegeven, blijkt, — nog erger. Van 1934 tot en met 1937 is ook hier het gemiddeld economisch resultaat voortdurend negatief: voor 1934 is het 211 Gulden, voor 1935 116 Gulden, voor 1936 is het 448 Gulden en voor 1937 zelfs 596 Gulden. Voor het kruideniersbedrijf was het resultaat voor 1937 iets minder ongunstig dan voor het voorafgaande jaar, maar altijd nog slechter dan dat voor 1933 en 1934; in de slagersbranche wordt het negatieve resultaat voortdurend grooter. Wanneer men dan hierbij nog bedenkt, dat de deelnemers aan deze statistieken hoofdzakelijk worden gevonden onder de betere middenstanders, die eenig begrip van cijferen hebben, dan zal men kunnen verstaan, dat zich de verzuchting opdringt: wanneer het groene hout al zoo is, hoe zal dan het dorre zijn?

Uit de hier aangehaalde cijfers blijkt dus wel overduidelijk, dat de financieele situatie in het middenstandsbedrijf buitengewoon slecht is. Dit negatieve economische resultaat kan natuurlijk verschillende oorzaken hebben. Het teveel aan winkels kan onderbezetting van de bedrijfscapaciteit tengevolge hebben, waardoor de distributiekosten te hoog worden. Voorts kan ook de onderlinge concurrentie leiden tot het verleen van een te groote service aan het publiek, waardoor de kosten te groot worden om uit de bestaande marge te worden gefinancierd. Ook verliezen uit hoofde van overmatige credietverleening aan het publiek kunnen hun deel bijdragen. Onder al deze factoren neemt echter het prijsbederf een zéér vooraanstaande plaats in, en insiders weten dan ook wel, dat de klachten over het prijsbederf in middenstandskringen allerminst overdreven zijn. Hier mag waarlijk van een noodtoestand worden gesproken; een toestand, die mede verklaart waarom in den laatsten tijd ook in den middenstand de roep om or-

dening steeds luider wordt gehoord. Tegenstanders van ordening spreken wel smalend van een „terugzetten van de klok”, van een terugwillen naar de oude gilden — waarbij zij dan uitsluitend kijken naar de nadagen dier gilden met hun toen inderdaad groote nadeelen — maar zij vergeten, dat er in de laatste jaren in den middenstand tal van verschijnselen zijn opgetreden onder de oningeperkte werking van de vrije concurrentie, welke het bedrijf financieel geheel hebben doen vastloopen en die om verandering schreeuwen. En van die verschijnselen is het enorme prijsbederf wel een van de meest hinderlijke.

Voorbeelden van de funeste uitwerking van die toemeloze onderlinge prijsconcurrentie liggen voor het grijpen. Wij zouden tal van steden en dorpen in ons land kunnen noemen, waar slechts één of twee slagers het alle andere collega's beletten tot een loonend bedrijf te komen, omdat die enkelingen maar steeds onder kostprijs verkoopen, en waar altijd wel weer een nieuwkomer gereed staat om dit heillooze bedrijf voort te zetten, wanneer de oorspronkelijke bedrijver er in letterlijken zin het bijtje bij heeft neergelegd. Nog versch in het geheugen ligt de suikeroorlog in den detailhandel van de laatste weken, waarbij suiker — ditmaal óók door het grootbedrijf — ver onder kostprijs werd verkocht, tot de betrokkenen eindelijk zoo verstandig zijn geweest in onderling overleg althans aan de ergste uitwassen van dit misbruik een einde te maken. Nu kan men zeggen, dat deze zaak een uitvloeisel was van de distributiematregelen met betrekking tot dit artikel, en veroorzaakt werd door een — overigens ongemotiveerde — bonnenjacht. Dan ziet men echter voorbij, dat suiker van oudsher een concurrentie-artikel is geweest in den detailhandel, omdat men dit artikel gebruikt als lokmiddel, in de hoop door een goedkoop suikerprijs ook andere, meer loonnende, artikelen te kunnen afzetten. Verkoop van suiker onder kostprijs is in het kruideniersbedrijf helaas oud zeer, en als zoodanig een uitmuntend voorbeeld van voortdurend erger wordend prijsbederf.

#### *Wat is de oorzaak van het verschijnsel?*

Nadat wij in het bovenstaande voorbeelden van prijsbederf hebben aangehaald en met behulp van officieele cijfers hebben betoogd, dat de klachten hierover inderdaad gemotiveerd zijn, dringt zich de vraag op: wat is de oorzaak van dit euvel?

Hierover kunnen wij kort zijn, want die oorzaak is bekend genoeg: de overbezetting in den kleinhandel en de daaruit voortvloeiende gevolgen. De Minister van Economische Zaken heeft in een van zijn jongste radio-toespraken hierover, althans wat het kruideniersbedrijf aangaat, ontstellende cijfers genoemd. Werd tot dusver aangenomen — op grond van de bekende winkeltelling van 31 December 1930 — dat het aantal kruideniers hier te lande schommelt tusschen de 40 en 50.000, de Minister deelde mede, dat niet minder dan 87.000 personen enquête-formulieren voor het kruideniersbedrijf hadden ingevuld, waarbij echter niet minder dan 20.000 van dat aantal nog geen 10 kilo kruidenierswaren per week omzetten. En van de 67.000 overblijvenden waren er ruim 50.000, die een omzet hadden van meer dan 5 kilo suiker per week. Nu zal ook de Minister zelf niet willen beweren, dat al deze personen nu ook kruideniers zijn in den zin, welken het spraakgebruik aan dat woord hecht. Maar uit deze mededeelingen is toch wel gebleken, dat een ontstellend aantal personen zich met den kleinhandel in kruidenierswaren bezig houdt, zij het ook, dat ettelijke tienduizenden klaarblijkelijk aan den uitersten rand van dat bedrijf leven en zeker geen aanspraak mogen maken op den naam middenstanders. Maar uit een en ander is wel heel duidelijk geworden, waarom de concurrentie ook in deze branche zoo uiterst fel is: veel en veel te groote aantallen personen worstelen dag in dag uit om ieder voor zich

een minimaal deeltje van den totalen kleinhandels-omzet tot zich te trekken. Dat een dergelijke ongebreidelde concurrentie wel tot prijsbederf moet leiden, zal een ieder duidelijk zijn.

Daar komt nog iets bij. Het is van algemeene bekendheid, dat tot voor korten tijd het kleinhandelsbedrijf voor ieder toegankelijk was, en die vrije toegang heeft ertoe geleid, dat vele duizenden volkomen ondeskundigen en kapitaal-armen zich op den kleinhandel hebben geworpen. Calculeeren kunnen deze lieden niet, zij leven „uit de lade" en laten zich hun prijzen dicteeren door den concurrent op den hoek, die al evenmin kijkt op calculeeren heeft. Van een kostprijs hebben al die lieden maar vaag begrip, en valt het nu te verwonderen, dat onder dergelijke omstandigheden en bij dergelijke aantallen distribuanten de strijd is uitgelopen op prijsbederf zonder weerga, dat bij dergelijke invasies van ondeskundige verkoopters ook de bona-fide middenstand wel volgen moest op den weg, die ten verderve leidt?

*Wat kan ter bestrijding van dit euvel gedaan worden?*

Na aldus als oorzaak van het prijsbederf te hebben aangewezen het, laat ons het maar gerust noemen, ontstellende teveel aan distribuanten in den kleinhandel en de vele duizenden ondeskundigen daaronder, rijst vanzelf de vraag, op welke wijze men dit inderdaad enorme euvel zou kunnen bestrijden.

In de eerste plaats is daar de, wij zouden haast zeggen klassieke, opvatting, dat de wal het schip wel zal keeren. Niemand, zoo wordt er geredeneerd, kan van zijn verlies op den duur bestaan en zoo zullen op den duur al die ondeskundigen, die aan den uitersten zelfkant van zoovele middenstandsbranches leven, wel verdwijnen.

Reeds meerdere malen hebben wij betoogd, dat deze zienswijze hier onjuist is. Immers, voor elke ondeskundige, die verdwijnt, staan er twee nieuwe gereed en het bedrijf komt niet meer tot rust.

Maar de Vestigingswet Kleinbedrijf dan, zoo zal men vragen, die is toch juist bedoeld om door opvoering van het peil der betrokkenen indirect ook dat teveel te bestrijden? Die wet zal toch uiteindelijk het gevolg hebben, dat de onder haar werking gebrachte branches zich langzaam zullen herstellen, dat het teveel geleidelijk zal verdwijnen en daarmee toch ook het euvel van het prijsbederf?

Inderdaad, deze wet zal zonder twijfel een zeer gunstige uitwerking hebben — *op den langen duur*. En in zulke branches als het kruideniersbedrijf is het euvel al veel te diep ingevreten en de aantallen ondeskundigen, die er nu al eenmaal zijn, zullen veel te langzaam afnemen. Daar is periculum in mora: daar zullen nog andere maatregelen, naast de Vestigingswet Kleinbedrijf, genomen moeten worden om reeds nu het kleine aantal bonafide bedrijfsgeenooten te redden. In die branches, waar het prijsbederf zoo diep is ingeworteld als in de boven gegeven voorbeelden, kan de vestigingswet alléén het euvel niet afdoende en vooral niet *op korten termijn* terzijde stellen, en dat is — blijkens de hierboven gegeven cijfers — toch hard noodig, wil niet een zoodanige branche gansch en al te gronde gaan. Waarbij wij dan nog zwijgen van het feit, dat de vestigingswet alleen maar van toepassing kan worden verklaard op branches, die daarom vragen.

Het aantal goedwillenden is bovendien ook veel te gering. Wanneer men bedenkt, dat van die 87.000 personen, die zich bezig houden met den kleinhandelsverkoop van kruidenierswaren, er nauwelijks 4.000 georganiseerd zijn, dan ziet men dadelijk, dat ook de hard werkende organisatie-bestuurders hier met opvoedende middelen veel te weinig kunnen bereiken. Maar ook in branches, die niet met zulke astronomische getallen behoeven te werken en waar het aantal georganiseerden relatief veel grooter is, bestaat

het euvel in grooten omvang. Er zijn tusschen de 11 à 12.000 slaggers in ons land, en daarvan is zeker de grootste helft georganiseerd, maar ook in deze branche heeft de practijk uitgewezen, dat het ook daar welig tierende prijsbederf niet uit eigen kracht door de organisaties alleen kan worden bestreden. Speciaal in deze branche hebben de organisaties niets ongeproefd gelaten. Op tal van vergaderingen heeft men getracht de bedrijfsgeenooten ervan te overtuigen, dat niemand, en wel allerminst de prijsbedervers zelf, zij kan spinnen bij zulk een prijspolitiek: tevergeefs, er blijven altijd nog wel enkele bedrijfsgeenooten over, die niet hooren willen en die blijven doorgaan met hun funeste prijsbederf. In plaats, waar van de 60 of 70 slaggers 59 of 68 wel mee willen gaan met verbeterde bedrijfsvoering, zijn 1 of 2 outsiders voldoende om de geheele goedbedoelde poging om hals te brengen. Het in die branche bestaande centrale orgaan heeft tegen een belachelijk lagen prijs voor de leden der organisaties een z.g. uniforme boekhouding ingevoerd, die door een accountant op een centraal punt wordt bijgehouden en die opvoedt tot een betere bedrijfsvoering. Voor den reeds zeer laag gestelden prijs worden door dezen centralen dienst ook de staten voor de omzetbelasting voor de deelnemers ingevuld en aan het eind van het boekjaar ook het aangiftebiljet voor de inkomstenbelasting. Op tal van vergaderingen wordt hiervoor propaganda gemaakt, honderden guldens zijn uitgegeven aan drukwerken ter propaganda en ter voorlichting: nochtans is het aantal deelnemers slechts enkele tientallen op de vele duizenden bedrijfsgeenooten.

Natuurlijk is dit enerzijds een aanklacht tegen de bedrijfsgeenooten. Maar het bewijst ook, dat de moedeloosheid als gevolg van dien uitputtenden strijd tegen het prijsbederf reeds te ver om zich heen heeft gegrepen en reeds teveel branchegeenooten de vraag doet stellen: wat geeft dat alles? Welk doel heeft het, wanneer ik voor mijn zaak alles behoorlijk in orde heb en eenrichtige calculatie voer, wanneer toch die twee of drie menschen in de stad mijner inwoning blijven doorgaan met hun ongezone politiek en mij door hun op groote schaal gevoerde moordende prijsreclame bij het publiek eenvoudig beletten een loonnenden verkoopprijs, dien ik zeer wel kan berekenen, te krijgen?

Het is op die moedeloosheid in middenstandskringen, als gevolg van het euvel van het prijsbederf, dat al die pogingen om uit eigen kracht in die toestanden verbetering te brengen afstuiten. Is het wonder, dat bij dergelijke toestanden in de eigen gelederen de roep om tijdelijke bescherming tegen het steeds voortschrijdende grootbedrijf — waartegen ondertusschen immers ook nog gestreden moet worden — enerzijds en de roep om meerdere hulp tegen dat prijsbederf anderzijds steeds luider gaat klinken? Het is immers niet waar, dat de middenstand zich uit eigen kracht alleen wel kan helpen, daarvoor is de kanker van het prijsbederf als gevolg van vele jaren vrije instrooming van allerlei ondeugdelijke elementen reeds te diep ingevreten. Is het ook sociaal wel verantwoord, dat men de groote meerderheid, die wel behoorlijk calculeeren wil, maar het eenvoudig niet kan, omdat enkelingen dat beletten, dan maar te gronde laat gaan? En het publiek maar voortdurend in de gelegenheid is waren te goedkoop, want onder kostprijs, te blijven betrekken? Wij gelooven, dat dergelijke toestanden niet bestendig mogen blijven zonder groote schade voor de gemeenschap, die immers gebaat is bij een welvarenden middenstand. Maar wanneer uit eigen kracht van het middenstandsbedrijf het euvel van het prijsbederf niet voldoende bestreden kan worden, hoe dan wel? Hierover in een volgend artikel.

Dr. E. J. TOBI.

## VERVOERSKOSTEN EN VERVOERSPRIJS.

### *Inleiding.*

De stelling, dat de exploitatierekening van een vervoersonderneming dient te sluiten, dat er evenwicht tusschen ontvangsten en uitgaven, een bepaalde betrekking tusschen bedrijfskosten en vervoersprijs behoort te bestaan, ondervindt in het algemeen geen bestrijding.

Wel loopen de meeningen en opvattingen uiteen ten aanzien van de vraag, uit welke elementen en volgens welke regelen kosten en prijs moeten worden opgebouwd om een transportbedrijf de noodige economische bestaanszekerheid te verschaffen en het tevens het beste tot zijn recht te laten komen als instelling van openbaar nut.

Een vraag van de practijk is hierbij, tegen welke vergoeding desnoods nog vervoerd kan worden zonder dat de minimumgrenzen, welke een juiste commerciële bedrijfsvoering stelt, worden overschreden.

In dit verband wordt vaak de term „loonend vervoer” gebezigd, waarmede men wil aanduiden, dat, indien het beoogde transport tegen den gestelden vrachtprijs wordt bewerkstelligd, de onderneming een vergoeding ontvangt, welke in staat stelt de met het vervoer gepaard gaande onmiddellijke kosten te bestrijden, terwijl er nog een zeker overschot beschikbaar blijft om het aandeel in de algemeene of vaste kosten der onderneming, dat op het beoogde vervoer geacht wordt te drukken, zool niet geheel dan toch gedeeltelijk te dekken.

Het behoeft geen betoog, dat het hierboven aangeduide begrip weinig inhoud heeft en op een zeer wankel basis komt te rusten, wanneer men het toetst aan gegevens, ontleend aan enkele op zichzelf staande vervoershandelingen. Men dient minstens bepaalde groepen in beschouwing te nemen en dan nog aan de karakteristiek van het totale bediende vervoer voldoende aandacht te schenken.

Intusschen heeft de uitdrukking „loonend vervoer” door het spraakgebruik burgerrecht gekregen en gaat daarvan een zekere suggestieve werking uit.

### *Ontleding van het kostenbegrip.*

Zoo eenvoudig als het is om de onmiddellijke kosten, zool niet voor een bepaald vervoer dan toch voor de geheele onderneming binnen een begrensde tijdsruimte, vast te stellen, zoo moeilijk is het om nauwkeurig te omlijnen, welke indirecte kosten en vaste lasten naar den maatstaf der sociale economie op het vervoer mogen drukken en hoe deze kosten in overeenstemming met de regelen der bedrijfseconomie moeten worden omgeslagen.

Georganiseerd vervoer, waarbij de betrokken onderneming zich tot taak stelt binnen een zeker gebied alle daarvoor in aanmerking komend transport te bedienen, zonder op opportunistische wijze een selectie toe te passen en minder aantrekkelijk vervoer van zich af te stooten, stelt in het algemeen hoge eischen ten aanzien van de kapitaalsinvestatie der aldus werkzame bedrijven. In het bijzonder geldt dit voor spoorwegen, die over een eigen baan beschikken en voor scheepvaartmaatschappijen, die niet alleen een kostbare vloot moeten financieren, doch dikwijls ook voor eigen rekening speciale haveninrichtingen en etablissementen moeten bouwen.

Het is duidelijk, dat zowel de wilde scheepvaart als ook het ongeregelde motorverkeer te land, wat betreft het kapitaal, dat rendabel moet worden gemaakt, in veel gunstiger conditie verkeerren.

Dit is niet alleen een kwestie van het wegvallen van bepaalde kapitaalsposten, doch doordat het bewerkstelligde transport het karakter draagt van keuzevervoer, valt in het algemeen een hooger benuttigingspercentage der ingezette transportmiddelen te bereiken.

Professor Goudriaan heeft hierover ten aanzien

van het personenvervoer in Nederland in E.-S.B. van 29 Maart jl. zeer sprekende cijfers gegeven.

Ook andere oorzaken leiden ertoe, dat op lichamen, welke het vervoer uitputtend bedienen, naar verhouding veel zwaardere kapitaalslasten drukken dan op bedrijven, welke roofofbouw plegen.

Bediening van georganiseerd vervoer impliceert het volgen van een vooraf bepaalde vervoerspolitiek en het besluiten tot nieuwe kapitaalsuitgaven uit hoofde van verwachtingen en inzichten, waarvan de materialiseering nog in een vaag verschieft ligt — heel wat meer veraf liggend dan het perspectief, op grond waarvan de wilde vaart meent nieuwe eenheden in het bedrijf te kunnen stellen.

Zelfs indien de zoo uitermate belangrijke kapitaalsfactor van den aanleg van den weg met toebehooren voor het railverkeer en soortgelijke lasten — voor zoover rechtstreeks drukkend — op het vervoer te water, het wegtransport en de luchtvaart buiten beschouwing worden gelaten, blijven er allerlei mogelijkheden, die gevaar voor kapitaalsverlies opleveren, of de rentabiliteit ernstig kunnen drukken, zonder dat men achteraf van een „Fehlinvestierung” kan spreken.

Als voorbeeld moge dienen, dat over een lange periode, die tot vóór 10 jaar heeft voortgeduurd, het verschijnsel zich heeft voorgedaan, dat de Javasuiker practisch reeds verkocht was, voor zij was gefabriceerd, in verband waarmede de dagproductie der suikerondernemingen elk etmaal moest worden afgevoerd.

Vooraf in de na-oorlogsjaren, toen de productie steeds meer werd opgevoerd, stelde zulks aan het wagenpark en den locomotiefdienst der spoorwegen op Java hoge eischen.

Door het weder opleven van de bietsuikercultuur, het streven van allerlei landen naar zelfvoorziening en door de wereldcrisis, zakte niet alleen de buitenlandse vraag naar Javasuiker zeer sterk, doch verdeen ook — onder invloed van de neiging tot „mondjesmaat” koopen — de termijnmarkt. Het gevolg was, niet alleen, dat het totale suikervervoer naar de havens tot de helft en minder daalde, maar bovendien, dat dit gereduceerde vervoer niet langer binnen een tijdvak van vier à vijf maanden behoefde te worden bewerkstelligd, met daarin een drangperiode van den halven tijdsduur, doch tevens dat dit zich — min of meer regelmatig — over het geheele jaar verdeelde.

Thans, in de suikercampagne 1939, heeft zich onder invloed van de verbeterde marktpositie van de Javasuiker het beeld weer wat gewijzigd en heeft het transport naar de havenplaatsen in vlotter tempo plaats, al is de vervoersaandrang minder dan in de hausejaren.

Uit dit voorbeeld blijkt duidelijk, dat in onze aan conjunctuurschommelingen en structurele verschuivingen onderhevige samenleving het vervoersapparaat over een reeks van jaren beschouwd noodzakelijk in zekere mate overgekapitaliseerd moet zijn, wil het te allen tijde kunnen voldoen aan de eischen van dienstbaarheid, welke handel en bedrijf en daardoor de maatschappij in haar geheel, stellen.

Uit het voorgaande volgt, dat bij een vervoersbedrijf, hetwelk — om dezen term nog eens te gebruiken — geen roofofbouw pleegt, door elkaar genomen steeds een zeker surplus aan capaciteit aanwezig zal zijn, deels in verband met de verkeerspolitiek, welke de onderneming noopt zich tijdig in te stellen op nieuwe vervoerseischen, deels onder invloed van de golvingen van de conjunctuur.

In dit raam wordt uiteraard niet als overcapaciteit beschouwd beschikbare plaatsruimte, die buiten de spitsuren onbenut blijft of vervoersruimte, waarvan wel in één, doch niet in de tegenovergestelde richting gebruik wordt gemaakt, omdat er dispariteit in vervoersdichtheid bestaat.

Hoewel men bij het maken van een positieverge-

lijking tusschen wild en georganiseerd vervoer licht geneigd is alle bovenomschreven verschijnselen in één groep samen te vatten, zal het bij nadere beschouwing duidelijk zijn, dat men hier met factoren van verschillende geaardheid te doen heeft.

De redeneering voortzettende, kan worden vastgesteld, dat het bedrijfseconomisch *geboden* en, gelet op de belangen der volkshuishouding, *geoorloofd* is om alle, uit een in overeenstemming met voorgaande richtlijnen zijnde outilleering voortvloeiende, kapitaalslasten van een georganiseerd vervoersbedrijf als reële kosten mede tot uitdrukking te brengen in den vervoersprijs, of beter gezegd in het vervoertarief.

Hoewel op de kwestie van het tarief verderop nader zal worden ingegaan, kan hier gezegd worden, dat weliswaar de gemeenschap de geschetste consequentie zal moeten aanvaarden, maar dat de reactie van het publiek, individueel genomen, niet stoelt op een breed inzicht, doch dat eenvoudigweg „service” tegen den laagsten prijs wordt gevraagd, waarmede de vervoerslichamen rekening moeten houden. Hieruit volgt, dat de Overheid, waar noodig, haar correctieven moet aanleggen om te zorgen, dat uiteindelijk het algemeen belang niet wordt geschaad.

Hoe het ook zij, er blijft aan het „vaste lasten” onderdeel van het vervoersprobleem door de langjarige doorwerking van gevoerde investatiepolitiek altijd deze kant — met een psychologisch tintje — zitten, dat een later geslacht de gevolgen heeft te dragen van hetgeen het inzicht van een vorige generatie in het leven heeft geroepen en aangezien daarbij natuurlijk fouten in de prognosestelling zijn begaan, die zich het duidelijkste openbaren in de gevallen, dat men zich vergist heeft in den economischen levensduur van bepaalde objecten en de opvolger het bovendien altijd beter weet dan de voorganger — dit is geen ironie — is niet alleen de willigheid tot aanvaarden gering, doch ontstaat licht de neiging om zich daaraan te onttrekken.

Economisch bezien, getuigt zulks in tweeërlei opzicht van kortzichtigheid. In de eerste plaats kan men verlies of vernietiging van kapitaal nimmer negeren. Op de eene of andere manier moet daarin worden voorzien. Doch bovendien is een dergelijk verloop op zichzelf volkomen normaal, al kan de sprongwijze ontwikkeling van de techniek een en ander meer of minder accentueeren.

Men kan dan ook niet ontkomen aan de slotsom, dat kapitaalslasten, voortvloeiend uit den geschetsten ontwikkelingsgang; tot de „kosten” van het vervoer moeten worden gerekend en normaliter door vervoersopbrengsten moeten worden gedekt. Echter leert de ervaring, dat snelle opkomst van nieuwe technische mogelijkheden tot economische ontwrichting kan leiden, waartegen met bijzondere middelen moet worden opgetreden.

\* \* \*

Een geheel ander iets is, dat men het „up to date” zijnde inzicht tot gelding moet brengen en niet mag blijven voortwerken op basis van een financieele structuur en volgens een bedrijfsopzet, die niet in overeenstemming zijn met de feitelijke omstandigheden.

Het heeft geen zin om aanspraak op bediening van vervoer te blijven maken, indien het publiek en vooral ook de Overheid, deze aanspraak niet wenschen te honoreeren en geen betoog in staat is om een afzwenking te voorkomen.

Even onzakelijk is het om de oogen te sluiten voor het onafwijsbare van een financieele saneering en vast te houden aan de fictie, dat in werkelijkheid reeds teloor gegaan kapitaal nog wel weer eens rente zal gaan afwerpen. Voor particuliere lichamen, die deels met geleend geld werken, treedt door de onmogelijkheid om in tijden van ongunstige bedrijfsuit-

komsten te converteeren als nevenfactor dan nog vaak de druk van een te hoogen rentevoet op.

Het is te begrijpen, dat de groote moeilijkheden, verbonden aan het beslechten van het vaste lasten vraagstuk, in de practijk de neiging tot radicale maatregelen doen geboren worden.

In „De Ingenieur” van 8 September 1938 heeft Ir. Ekker een poging gedaan om aan te toonen, dat het in het belang der volkshuishouding is om voor verkeersprestaties slechts een vergoeding te vragen ten bedrage van de variabele kosten.

Tenzij men tot een ingewikkeld subsidiestelsel zou overgaan, zou deze stelling alleen voor overheidsbedrijven, waar de vaste lasten door belastinggelden kunnen worden gedekt, in practijk kunnen worden gebracht, hetgeen de schrijver trouwens zelf uitspreekt, doch waarbij hij het blijkbaar van geen betekenis acht, dat het particuliere initiatief ten aanzien van geregeld en georganiseerd vervoer geen kans meer zou hebben.

De zwakke punten — volkshuishoudkundig zoowel als uit een oogpunt van bedrijfsvoering — in het artikel van Ekker zijn duidelijk blootgelegd in een tegenbetoog van Drs. Mey in „De Ingenieur” van 17 Maart jl.

Hier moge worden volstaan met de opmerking, dat het dekken van vaste lasten (van overheidsbedrijven) door belastingheffing ook dit groote nadeel heeft, dat het verantwoordelijkheidsbesef van de (ambtelijke) bedrijfsleiders ten aanzien van nieuwe investeringen wordt aangetast.

#### *Vervoersverdeling en tarieven.*

De opbrengst van een transportbedrijf — ontvangsten, welke niet rechtstreeks uit vervoershandelingen voortvloeien, terzijde gelaten — is te beschouwen, met onderscheiding van personen- en goederenvervoer, als het product van het aantal vervoerseenheden (reizigerskilometers en tonkilometers) en den per eenheid gemaakten gemiddelden vervoersprijs.

Voor het bereiken van de, tot dekking van alle kosten en tot verkrijging van de gewenschte rentabiliteit noodige, totaalopbrengst is het mathematisch hetzelfde of de eene dan wel de andere factor verhoogd effect sorteert. Men zou in dit verband beide elementen als van gelijk gewicht kunnen beschouwen, ware het niet, dat, uit het oogpunt van het algemeen belang bezien, opvoering der vervoersdichtheid de voorkeur verdient boven het verhoogen van den vervoersprijs.

Hiertegenover staat, dat hogere vervoersintensiteit vermeerdering van kosten met zich brengt.

De conclusie, waartoe een en ander voert, kan niet anders zijn dan dat, als uitgangspunt stellende een acceptabel en reëel prijsniveau, in het algemeen de maatschappelijke waarde het grootst is van die vervoersbedrijven, welke kostenrekening bij grootere verkeersdichtheid naar verhouding het minste stijgt.

In het vervoer te land staan naar dezen maatstaf gemeten de spoorwegen vooraan en zulks rechtvaardigt den eisch, dat aan deze ondernemingen zooveel vervoer moet worden toevertrouwd als met andere gemeenschapsbelangen vereenigbaar is.

Indien men de schier oneindige variatie dezer andere belangen indachtig is, schijnt er weinig plaats voor de vrees, dat aan het motorwegverkeer voldoende ontwikkelingsmogelijkheden zouden worden onthouden.

Intusschen geschiedt de waardeering van bovenbedoelde „gemeenschapsbelangen” veelal met subjectieven maatstaf, terwijl in Nederland weliswaar de luchtvaart binnen de landsgrenzen van bescheiden omvang is, doch daarentegen de binnenscheepvaart het probleem van de taakbedeeling extra moeilijk maakt.

Zelfs indien men het eigen vervoer van personen en goederen per auto buiten beschouwing laat — overigens een nauwelijks toelaatbare vereenvoudiging



van het vraagstuk — komt men toch nog tot een vergelijking met drie onbekenden!

Een van de sterkst sprekende trekken van het verkeersprobleem in Nederland — vooral in het oog springend van iemand, die de ontwikkeling vanuit het tropische deel van het Rijk gadeslaat — is dan ook de weinige overzichtelijkheid daarvan.

In Nederlandsch-Indië zijn de moderne verkeersmiddelen voor tientallen miljoenen toegankelijk.

Bij de beschouwing van het vervoer als massavraagstuk verdwijnen echter talrijke elementen als zijnde voor verwaarloozing in aanmerking komende grootheden: binnenscheepvaart, luchtverkeer en het z.g. werkvervoer, terwijl in vele gevallen ook personenvervoer per particuliere of afgehuurde auto, kustvaart en karrentransport zonder veel bezwaar kunnen worden uitgeschakeld.

Verkeersgeografisch bezien, is de structuur van het vervoer te land in Nederlandsch-Indië ook niet zoo ingewikkeld; wat de goederenbeweging betreft, is bijv. het transport tusschen de verschillende havenplaatsen, ieder met een vrij duidelijk gemarkeerd achterland, van overwegend belang.

Het probleem der vervoersverdeling valt dan ook uiteen in verschillende vraagstukken van kleiner formaat, die zich dikwijls regionaal laten behandelen en practisch genomen te herleiden zijn tot een vergelijking met twee onbekenden.

Deze toestand veroorlooft een scherpe visie en scheidt ook betere mogelijkheden tot concrete oplossing van het vervoersverdelingsvraagstuk.

Met bovenstaande uitspraak is deze kwestie echter nog niet tot een eenvoudig probleem verklaard. Wel dient te worden belicht, dat er twee verschilpunten zijn tusschen Nederland en Indië, welke voor dit laatste gebied eveneens aan vermindering van complicatie bevorderlijk zijn: er is hier geen massale werkloosheid en dus geen drang tot uitvoering van nieuwe verbindingen uit een oogpunt van werkverschaffing en ten tweede is Indië een kapitaalarm land, dat zich niet kan veroorloven in naam van den vooruitgang aan te sturen op kapitaalsvernietiging, terwijl niet vaststaat, dat deze door nieuwe investaties wordt opgevangen. Met name dient men in Indië veel scherper dan in het Moederland er zich rekenschap van te geven, of het organisch opgebouwde apparaat der spoorwegen niet onnoodig of ontijdig wordt verzwakt.

\* \* \*

Zoals uit het bovenstaande volgt, maakt de meer doorzichtige structuur van het Indische vervoersapparaat een beoordeeling inzake het al of niet aanwezig zijn van een overmaat van vervoersgelegenheid gemakkelijker dan in Nederland en kan dan ook, zoo noodig, tot stuiting van verdere uitbreiding aan de hand der daarvoor geldende wettelijke regelen gereedelijker worden overgegaan.

Hoewel de Wegverkeersordonnantie in dit opzicht uitsluitend repressief werkt en zeker niet rechtstreeks aanstuurt op concentratie van het verkeer, mag in dezen op indirecte wijze toch wel eenige werking ten goede worden verwacht.

Een zekere mate van versterking van de economische waarde van het transportapparaat door geleidelijke verhooging van de dichtheid van het vervoer, door bestaande ondernemingen, wier onmisbaarheid vast staat, bediend, is op deze wijze bereikbaar.

Geheel anders staat het met pogingen om door rechtstreeksche beïnvloeding van het vrachtenpeil de vervoersprijzen op een meer „loonend” niveau te brengen.

Het is aan gerechten twijfel onderhevig, of onder de huidige verhoudingen — en dit geldt zoowel voor Nederland als voor Indië — een tariefstelling kan worden ingevoerd, die in de practijk houdbaar zal blijken.

De talrijke, zeer reële, bezwaren, welke in dit opzicht te overwinnen zijn, behooren echter geen belet-

sel te vormen, om het probleem zoo zuiver mogelijk te stellen.

Het is van algemeene bekendheid, dat met de opkomst van het motorverkeer, de, speciaal door de spoorwegen toegepaste, gedifferentieerde tarieven — welke waren ingesteld op hetgeen het vervoer kon dragen — in belangrijke mate verdrongen zijn door tarieven, gebaseerd op de kosten van het vervoer, hetzij direct en met inschakeling van nieuwe vervoersmiddelen, hetzij indirect doordat concurrentie noopte dit peil over te nemen.

De, veel omstreden, vraag is nu: moeten wij dit verloop aanvaardden als economische consequentie van nieuwe technische mogelijkheden, of hebben wij hier te doen met verschijnselen inhaerent aan een overgangstijdperk, waartegen corrigerend en leidend dient te worden opgetreden?

De voorstanders van bevrachting volgens het kostenprincipe betoogen, dat het andere systeem slechts is door te voeren bij een monopolie. Men verzuimt daarbij aan te toonen, dat het ook economisch juist is om de vracht in onmiddellijk verband met de vervoerskosten te berekenen, doch meent te kunnen volstaan met een eenvoudige verwijzing naar de feiten — beter gezegd naar den ontwikkelingsgang — die gevoerd hebben tot de huidige vervoerssituatie en den daarmee gepaard gaanden tariefschaos.

Dezen laatste toestand vindt men wel verwerpelijk, doch men beschouwt dezen meer als een bijkomstig verschijnsel, dat vanzelf zal verdwijnen, indien aan het motortransport slechts de aan dezen vervoersvorm toekomstige plaats in het verkeersbestel wordt ingeruimd.

Stilzwijgend neemt men daarbij aan, dat zonder overheidsingrijpen op tariefgebied voor alle onderdelen van het vervoersapparaat een loonende verkeersbediening mogelijk moet zijn en dat in gevallen, dat zulks onbereikbaar blijkt, het bestaansrecht van de betrokken vervoersmiddelen of ondernemingen op zijn minst twijfelachtig is te achten en alleen krachtige overwegingen van anderen aard — samenhangend met het algemeen belang — het instandhouden daarvan kunnen motiveeren.

In de nummers van 1 Maart, 29 Maart en 5 April zijn respectievelijk door de heeren Tissot van Patot, De Meester en Goudriaan verschillende kanten van het tariefvraagstuk belicht.

Terwijl Tissot van Patot een meer of minder vergaande tarievenregeling van overheidswege als de sluitsteen van den coördinatieboog beschouwt, ziet De Meester daarin een vorm van overheidsbemoeienis, welke slechts bij strikte noodzaak en dan nog met groote omzichtigheid mag worden toegepast. Goudriaan beziet de tariefkwestie meer uit een oogpunt van ondernemersbeleid, betreurt de minder gelukkige spoorwegtariefspolitiek van vroeger jaren, ziet met een zeker optimisme bepaalde toekomstmogelijkheden ten aanzien van de opvoering der vervoersdichtheid, doch constateert daarbij eenvoudigweg, dat aan de tarifiering volgens goederenklasse thans elke bedrijfseconomische grondslag is ontvallen.

Hoewel deze visie van den president-directeur der Nederlandsche Spoorwegen van een prijszwaardigen zin voor realiteit getuigt, rijst toch de vraag, of de belangen van de volkshuishouding niet blijvend geschaad worden door een volkomen laten varen van het systeem der gedifferentieerde tarieven.

Stellig is dit meer een probleem voor de Regering dan voor de Directie der Nederlandsche Spoorwegen en te bedenken valt ook, dat de binnenscheepvaart in Nederland de goederentarieven der spoorwegen steeds heeft scheefgetrokken, waardoor in het Moederland van oudsher een andere situatie heeft bestaan dan op Java, waar de leuze: „laat het vervoer betalen naar ratio van wat het kan dragen” consequent in toepassing is gebracht, totdat het motorverkeer zulks verhinderde.

Ir. H. R. BEUKELMAN.

**HET PRIJSVERLOOP OP DE GOUDMARKT.**

*Ontreddering van de goudmarkt.*

Het is gebleken, dat vrijwel gelijktijdig met de opheffing van de goudfixing te Londen, welke een einde maakte aan den band, die tot dat moment, via den dagelijks waargenomen Pond-Dollarkoers, tusschen den Londenschen goudprijs en dien te New-York bestond, een niet te miskennen ontreddeering van de goudmarkt haar intrede heeft gedaan.

Hiertegenover kan men stellen, dat ook onder het systeem der fixing de toestand op de goudmarkt reeds allesbehalve ideaal was; men werkte onder haar regime immers met shipping-parities, omgekeerde shipping-parities enz., allemaal begrippen, welke er reeds op duiden, dat de situatie op de goud- en wisselmarkt een hoogst gedwongen karakter had gekregen, terwijl voorts — en dit gold vooral in het laatste stadium van de goudfixing — de goudprijs zelf zoozeer door de autoriteiten werd gemanipuleerd, dat de band met den wisselkoers, dien men voorheen als grondpeiler van de geheele fixing-politiek had beschouwd, toen feitelijk reeds grootendeels als verbroken kon worden beschouwd. En toen dan ook de fixing op 2 September jl. werd opgeheven, was de toestand niet eens zoo heel veel verwarder dan gedurende de daaraan voorafgaande veertien dagen.

Men weet, dat de Engelsche autoriteiten desniettemin toch aan een vasten officieelen aankoopprijs wenschten vast te houden, welke van 6 September jl. af, onveranderd op 168 shilling is gehandhaafd. Natuurlijk mist deze prijs ieder contact met de werkelijkheid, omdat op basis van den officieelen biedprijs voor Dollars ad 4.04, deze veel hoger en wel op circa 175/- zou moeten liggen; op basis van den z.g.

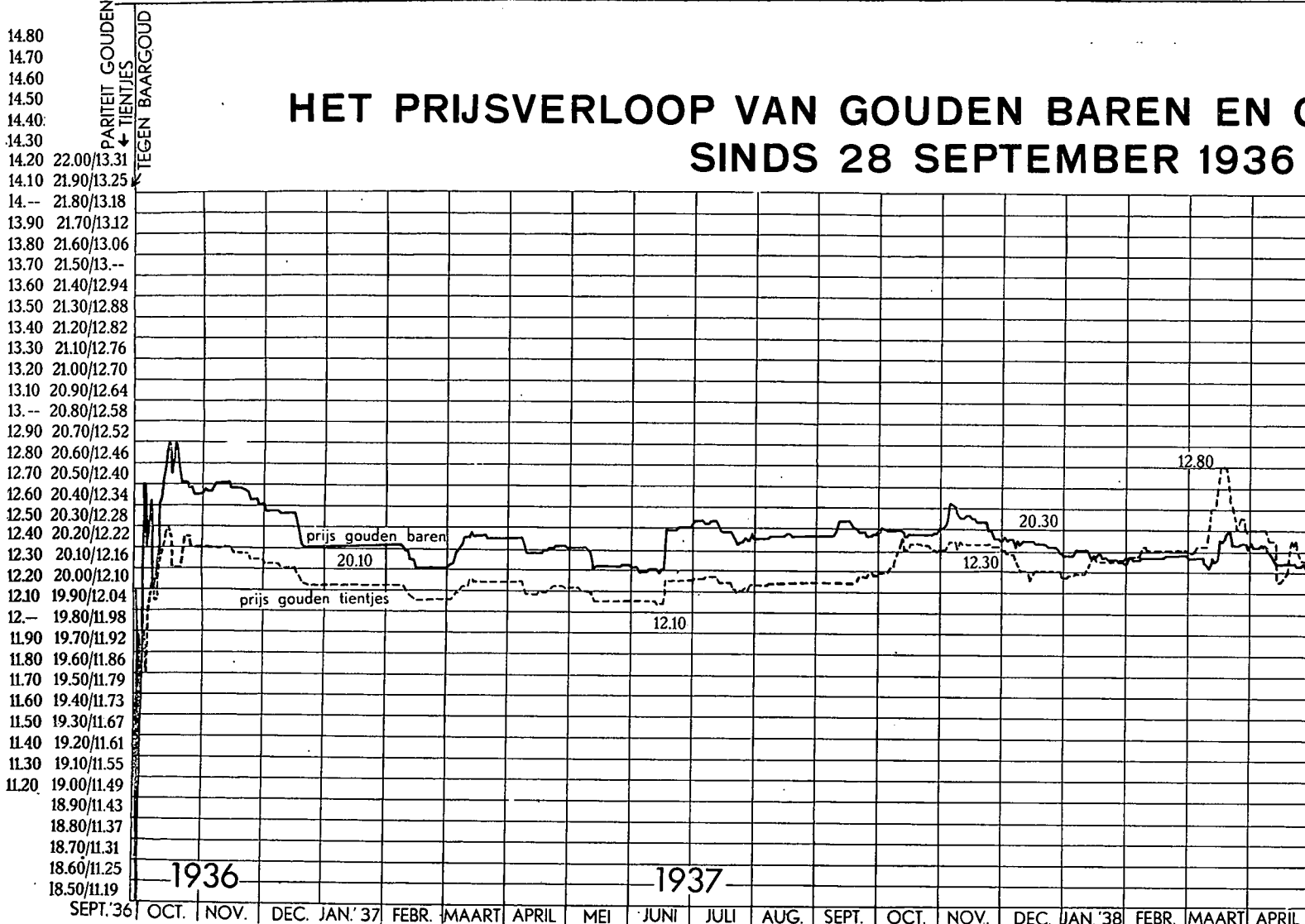
„vrijen” Pondenkoers uiteraard nóg veel hooger. Gezien het feit echter, dat de Engelsche autoriteiten krachtens de bekende „Defence Finance Regulations”, welke haar het recht geven, het in het Koninkrijk aanwezige goud, voor zoover dit niet het bezit is van buitenlanders niet tot den vijand behoorende, op te eischen, moesten zij een basis hebben, die op evengenoomden prijs van 168/- werd gefixeerd.

Het spreekt welhaast vanzelf, dat op dien prijs, zij, die over goud te Londen beschikken en krachtens de vigeerende bepalingen niet kunnen worden gedwongen dit goud aan de autoriteiten te verkoopen, er niet voor gevoelen zulks te doen op basis van den, alleen op grond van den ingetreden oorlogstoestand verklaarbaren biedprijs van de Bank of England. Veeler trachten zij, die over gouddepots te Londen beschikken, dit goud, hetzij levering Londen, hetzij levering Amsterdam te verkoopen. Het eerste is natuurlijk slechts mogelijk, indien er te Amsterdam gegadigden zijn voor goudlevering Londen. In dat geval zal de prijs zich echter veelal stellen op een niveau, dat lager ligt dan de goudprijs te Amsterdam, doch niet zooveel lager als door de verschepings- en verzekeringskosten voor verzending van goud van Londen naar Amsterdam <sup>1)</sup> zou zijn gerechtvaardigd, aangezien ook de koper van goud levering Londen in zulk een geval bereid zal zijn een zeker offer te brengen.

Anderzijds laat zich toch wel degelijk het geval denken, waarin de goudprijs levering Londen gelijk, of mogelijk zelfs hooger zou liggen dan die te Amsterdam. Het normale geval is echter, dat de prijs te

<sup>1)</sup> Deze kosten zijn thans op circa 1½ pCt. van de waarde te stellen.

**HET PRIJSVERLOOP VAN GOUDEN BAREN EN GOUDEN TIENJTJES SINDS 28 SEPTEMBER 1936**



Amsterdam beduidend hooger ligt dan die voor goud levering Londen. Momenteel bedraagt eerstgenoemde circa f 2.030.

*De Amsterdamsche goudmarkt.*

Bij de beoordeeling van de prijsvorming op de Amsterdamsche goudmarkt sedert den oorlog, doet men goed elke associatie met de basis van deze prijsvorming, zooals die voor den oorlog bestond, uit de gedachten te bannen. Immers, weliswaar is de Amsterdamsche markt nog een volkomen vrije markt en niet, zooals die te Londen, een markt met gedwongen prijsvorming, doch het meest typische criterium voor een vrije goudmarkt naar vooroorlogsche begrippen, nl. het bestaan van een directen en onverbreekelijken samenhang met andere vrije goudmarkten, c.q. andere centra, waar, zij het onder zekere reguleerende bepalingen, het verwerven of afstooten van goud tegen vaste of wisselende prijzen mogelijk was, ontbreekt thans ook daar ten eenenmale.

Feitelijk is derhalve de situatie aldus gegroeid, dat het begrip goudmarkt tot een fictie is geworden en dat elke markt min of meer tot een afgesloten geheel, met een eigen prijsvorming, heeft ontwikkeld.

Weliswaar bestaat theoretisch nog altijd de mogelijkheid van verscheping van goud naar Amerika, maar practisch kan deze factor op het prijsniveau slechts zeer indirect invloed uitoefenen. Dat neemt natuurlijk niet weg, dat de calculatie, waartoe een dergelijke verschepingsmogelijkheid aanleiding geeft, wel degelijk indirect en psychologisch de prijsvorming op de Amsterdamsche markt beïnvloedt. Het spreekt echter vanzelf, dat, waar de kosten van verscheping inclusief molestverzekering zoo bijzonder hoog zijn —

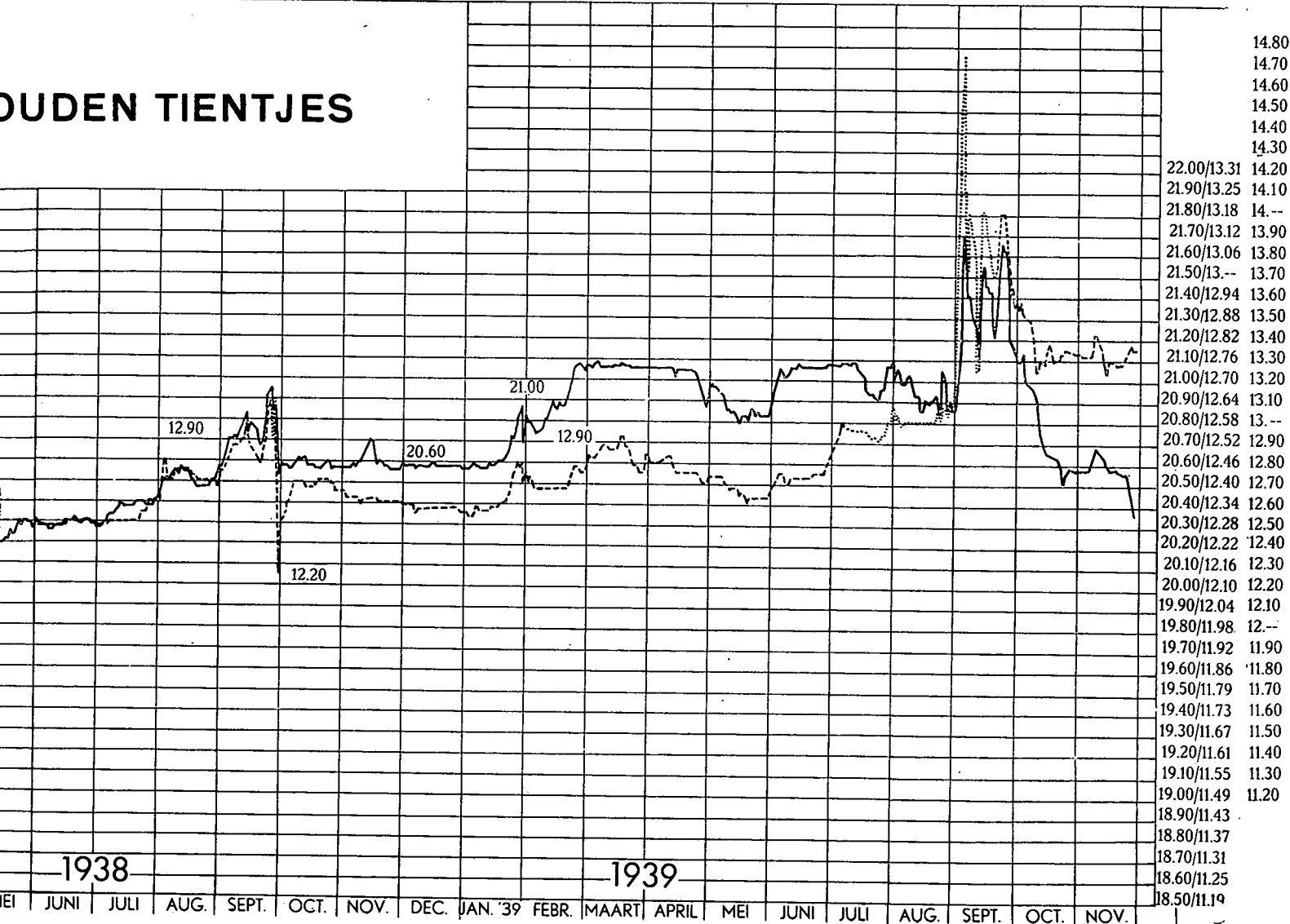
t.w. meer dan 5 pCt. — de marge tusschen maximum en minimum bij een gegeven Dollarkoers dermate groot kan zijn, dat de band van den marktprijs en deze calculatorische uiterste punten op een gegeven moment, niet anders dan uiterst los kan zijn. Zulks te meer, wanneer men bedenkt, dat het vinden van scheepsgelegenheid, los van den kostenfactor, ook nog een uitermate speculatief element in de calculatie vormt. Desondanks blijft deze calculatie natuurlijk van meer dan louter academische beteekenis.

Stelt men de kosten van verscheping naar Amerika, inclusief molest, op ruim 5 pCt., dan kan men op basis van den aankoopprijs van de Federal Reserve Bank ad \$35 per ounce, minus ¼ pCt. handling charges, den laagsten prijs berekenen, waartoe de goudprijs te Amsterdam zou kunnen dalen. Dit punt, dat men bij een koers van 1.88<sup>9</sup>/<sub>16</sub> als het theoretische punt van uitvoer van goud naar de Vereenigde Staten zou kunnen aanmerken, ligt op circa f 2.008 per kg.

Omgekeerd valt de maximum goudprijs te Amsterdam op basis van \$35, plus ¼ pCt. handling charges, vermeerderd met 5 pCt. kosten voor verscheping en molest, bij een Dollarkoers van 1.88%, op ca. f 2.231 te becijferen.

De huidige prijs te Amsterdam ad f 2.030 ligt derhalve nog wel hooger dan de hierboven gecalculerde minimum prijs, maar toch veel dichterbij dezen dan bij den genoemden maximumprijs van f 2.231. Het feit, dat de goudprijs te Amsterdam voor baren zich zoo sterk onder de pariteit beweegt — pariteit in dit verband dan te zien als de waarde van het goud op basis van den vasten Amerikaanschen goudprijs, omgerekend tegen 1.88% —, is uit meerderen hoofde verklaarbaar.

**Gouden Tientjes**



*Oorzaken van de sterke daling van den goudprijs te Amsterdam.*

In de eerste plaats is Amsterdam de eenig overgebleven vrije goudmarkt; men dient zich daarbij echter van haar omvang geen voorstelling te maken als van de vroegere Londensche goudmarkt. De affaires zijn veel beperkter, ook al komen er van tijd tot tijd niet onbelangrijke partijen goud — voornamelijk afkomstig van buitenlandsche rekening — ter markt. Dit is trouwens ook één van de voornaamste redenen, waarom op bepaalde dagen de goudprijs zulke sterke reacties kan vertoonen.

Een andere oorzaak voor den zeer lagen prijs voor goudbaren is gelegen in de geringe belangstelling, welke men daarvoor momenteel aan den dag legt, zulks in tegenstelling tot die voor gouden munten, vooral de laatste weken. In den afgelopen tijd konden voor munten als sovereigns, eagles en gouden tientjes, premies boven goud in baren worden bedongen, welke ten opzichte van die, in vorige perioden van spanning geregistreerd, inderdaad records betekenden. Voor sovereigns en eagles bedroegen deze circa 5 tot 6 pCt., doch voor gouden tientjes op enkele oogenblikken zelfs 8 pCt. Wat de hooge premie voor laatstgenoemde munten betreft, deze duidt er nog geenszins op, dat gouden tientjes ook in absoluten zin duur zijn; integendeel, in de periode einde Augustus begin September van dit jaar waren de prijzen, die men hiervoor wilde besteden, aanmerkelijk hooger; toen noteerden zij op een gegeven oogenblik boven de *f* 14 per stuk tegen thans *f* 13.35.

De bij dit artikel afgedrukte grafiek, geeft een beeld van het verloop der prijzen voor goudbaren en gouden tientjes op de Amsterdamsche markt vanaf het moment der loslating van den gouden standaard door Nederland in September 1936. Zij doet tevens zien, dat in perioden van internationale politieke spanning, zooals wij er in de jaren 1938 en 1939 enkele medemaakten, gouden tientjes vrijwel steeds een min of meer belangrijke premie boven den prijs van baargoud deden, terwijl bij afnemende spanning de munten dikwijls met een disagio ten opzichte van baren werden verhandeld. De hooge premies, voor gouden tientjes ten opzichte van baren gedurende de achter ons liggende weken blijken duidelijk uit de sterk uiteenlopende curven.

Bij de beoordeeling van de absolute hoogte van den huidige prijs voor goudbaren en gouden tientjes op onze Amsterdamsche markt, zou men den toestand feitelijk het best als volgt kunnen schetsen: de prijs voor baren ligt momenteel circa 4 pCt. beneden de pariteit van *f* 2.125, d.i. de waarde van baargoud op basis van den Amerikaanschen goudprijs en een Dollarkoers van 1.88% en ruim 9 pCt. beneden het punt van invoer uit Amerika. De prijs voor gouden munten, i.c. gouden tientjes, doet weliswaar een agio van 8 pCt. boven dien van baren, doch, in het licht van vorengenoemde cijfers, blijft ook deze dan toch nog circa 1 pCt. beneden dit punt van invoer van baren.

Aldus beschouwd, zijn gouden tientjes in vergelijking tot baren weliswaar relatief duur, doch de prijs is toch nog steeds niet buiten proportie tot het punt van invoer gestegen, iets waarmede men in een markt — en dan nog wel een zoo betrekkelijk kleine als de Amsterdamsche — met overwegende vraag nu eenmaal rekening moet houden.

Dienovereenkomstig blijft dan ook het oppotten van gouden munten toch voor het oogenblik altijd nog goedkooper dan dat van Dollarbankbiljetten, voor welke men gaarne een premie van circa 9 pCt. boven cable koers New-York betaalt. In dit licht is de premie van circa 4 pCt., welke gouden tientjes boven de pariteit doen, zelfs nog bescheiden te achten. De omstandigheid echter, dat het harde geld minder geschikt is om in aanzienlijke bedragen in klein bestek met zich te voeren, zal wel mede oorzaak zijn van de vooralsnog grootere voorliefde voor Dollarbankpapier.

G. J. H. DE GRAAFF.

## DE VERBRUIKSCOÖPERATIE IN NEDERLAND.

Het vijf en twintig jarig jubileum van de Coöperatieve Groothandelsvereniging De Handelskamer „HAKA”, de centrale inkoop- en productie-organisatie van de Nederlandse Verbruikcoöperaties, welk jubileum dezer dagen werd herdacht, moge een gereede aanleiding zijn op deze plaats enige aandacht te vragen voor de betekenis van deze organisatie.

Blijkens de door het C.B.S. uitgegeven Coöperatie-Statistiek <sup>1)</sup> bestonden in ons land aan het eind van 1937 302 algemene verbruikcoöperaties, d.w.z. verbruikcoöperaties die zich bezighouden met de distributie van kruidenierswaren en dergelijke. Hierbij rekent het C.B.S. dus niet die speciale coöperaties, die de uitsluitende levering van bijv., brandstoffen beogen.

Deze 302 verbruikcoöperaties telden eind 1937 ruim 274.000 leden. Neemt men aan, zoals te doen gebruikelijk is, dat een lid een gezin vertegenwoordigt van gemiddeld vier personen, dan komt men tot de conclusie, dat in Nederland ongeveer 12½ pCt. van de bevolking bij een verbruikcoöperatie is betrokken. In landen als Denemarken, Finland, Groot-Brittannië, Zweden en Zwitserland zijn deze percentages veel groter.

Is het in ons land vooral de stedelijke arbeider, die zich tot een verbruikcoöperatie gevoelt aange trokken, in genoemde landen is de verbruikcoöperatie veel algemener; algemener dus in die zin, dat zij in sterkere mate dan te onzent het geval is, wordt gesteund door andere bevolkingsgroepen. In Denemarken bijv. is de verbruikcoöperatie in wezen een boerenbeweging.

Deze 302 verbruikcoöperaties, waarvan 113 reeds bestonden vóór 1915 (28 bestonden al vóór 1900!), hadden in 1937 een gezamenlijke omzet van bijna *f* 64.000.000. Nagenoeg de helft van deze totale omzet van *f* 64 miljoen (nl. *f* 33.624.000) komt voor rekening van de kruidenierswaren; ruim een vierde deel (*f* 17.974.000) betreft brood en banket en de rest heeft betrekking op huishoudelijke artikelen, kleding, schoeisel en andere goederen. Een van onze grootste verbruikcoöperaties, namelijk „De Volharding” in Den Haag, exploiteert zelfs een ziekenhuis en een enorme apotheek; andere, bijv. „Vooruitgang” in Rotterdam, waarbij ruim 48.000 leden zijn aangesloten, exploiteren behalve bakkerijen en winkels een uitstekend ingerichte melkinrichting; weer andere, bijv. „Excelsior” in Leeuwarden hebben een kinder vakantie-tehuis, waar kinderen van leden een ideale vacantietyd kunnen doorbrengen.

Al is het begrijpelijk, dat zowel ten aanzien van de grootte als ten aanzien van de aard van de geexploiteerde bedrijven en de ideologische gesteldheid, deze driehonderd plaatselijke verbruikcoöperaties grote onderlinge verschillen vertonen, het is even begrijpelijk, dat zij zich aan elkander in sterke mate verwant weten en spoedig na haar ontstaan de behoefte hebben gevoeld daadwerkelijk samen te werken op een zo groot mogelijk gebied. En dus zijn federaties ontstaan, bonden van verbruikcoöperaties.

Helaas heeft zich deze drang tot samenwerking niet gemanifesteerd in de totstandkoming van één centrale organisatie. De oprichting van plaatselijke verbruikcoöperaties is namelijk geheel spontaan geweest en dus hebben zich, zoals wij reeds opmerkten, verenigingen gevormd, waarvan de „geest”, de sfeer, de ideologische gesteldheid, of hoe men dit wil noemen, zeer verschillend waren. Er waren er, die opgericht zijn door arbeiders, die deze coöperaties zagen als een middel om te komen tot socialisatie en die aanvankelijk van een neutrale coöperatie niets moesten hebben; er waren er, die opgericht werden door kleine, burgerlijke ambtenaren, die in de statuten be-

<sup>1)</sup> Zie het artikel „De betekenis van de coöperatie in Nederland”, in E.-S.B. No. 1236, d.d. 6 Sept. '39, blz. 656.

paalden, dat geen handarbeiders lid van hun vereniging zouden kunnen worden; er waren er, die opgericht werden door toedoen van grote philanthropische figuren, die de grote praktische betekenis zagen, welke vooral in die tijd de verbruikscöoperaties zouden kunnen hebben.

Het zou te ver voeren de geschiedenis te memo- reren, welke is voorafgegaan aan de oprichting van de drie thans bestaande bonden van verbruikscöoperaties. Deze zijn de neutrale Centrale Bond van Nederlandse Verbruikscöoperaties, de Federatie der Diocesane Bonden van Katholieke Coöperatieve Verenigingen en de Christelijke Bond van Verbruikscöoperaties. De eerste, die verreweg de grootste is, is in 1920 door fusie van de Nederlandse Coöperatieve Bond en de Bond van Nederlandse Arbeiders-coöperaties ontstaan.

Nu bestaat er nog, zoals uit de aanhef van dit artikel gebleken is, een vierde centrale organisatie, de Coöperatieve Groothandelsvereniging De Handelskamer, „HAKA” te Rotterdam, de centrale inkoop- en productie-organisatie. De drie Bonden bewegen zich namelijk niet op het gebied van de gezamenlijke inkoop, maar hiervoor dient juist de Handelskamer en deze omvat praktisch alle verbruikscöoperaties in Nederland, dus die, welke zijn aangesloten bij de Centrale Bond, die, welke deel uitmaken van de Katholieke Federatie en die, welke samen de Christelijke Bond vormen.

Deze Handelskamer, die op 26 September jl. 25 jaar als afzonderlijke organisatie bestond, welk jubileum in verband met de omstandigheden pas de 18e November 1939 werd herdacht, is eigenlijk al veel ouder dan 25 jaar.

In 1878 bestond namelijk reeds de Eigen Hulp organisatie van winkelverenigingen en deze organisatie had reeds in 1882 een centraal inkoop-apparaat, de vereniging: „De gezamenlijke inkoop van Eigen Hulp”. In 1889 werd als onderdeel van Eigen Hulp opgericht de Nederlandse Coöperatieve Bond, waarin men wilde verenigen verbruikscöoperaties, coöperatieve zuivelfabrieken, landbouwaankoopcoöperaties e.d. Deze Nederlandse Coöperatieve Bond, die in 1906 zelfstandig werd, had als centrale inkoop-organisatie de Handelskamer. Intussen was door socialistische arbeiders, als reactie op de statuten van Eigen Hulp, die de handarbeiders uitsloten, een aantal verbruikscöoperaties opgericht, die zich in 1907 verenigden in de Bond van Nederlandse Arbeiderscoöperaties.

In 1914 kwam het, wat de centrale inkoop-organisatie betreft, tot een reorganisatie en 26 September 1914 werd een zelfstandige inkoop-organisatie van de verbruikscöoperatie opgericht. De Coöperatieve Groothandelsvereniging „De Handelskamer” was ontstaan.

\* \* \*

Ter gelegenheid van het jubileum van de Handelskamer als zelfstandige inkoop-organisatie van de Verbruiks-Coöperaties schreef de heer K. de Boer, al die jaren commissaris der vereniging, een uitnemend gedenkboek, dat hij de titel gaf „Als een toren in onze lage landen”<sup>2)</sup>. Typerend voor de totstandkoming van de Handelskamer in 1914, is de laatste alinea van een der hoofdstukken van het IIe deel, waarin de schrijver een beeld van die tijd schetst, en vooral daarvan de laatste zinsnede, die in verband kan worden gebracht met onze opmerkingen met betrekking tot het algemeen karakter der verbruikscöoperaties in ons land:

<sup>2)</sup> Dit boek, dat uitermate vlot is geschreven en ongeveer 300 pagina's telt, is, keurig ingebonden, ter beschikking van belangstellenden gesteld tegen de prijs van f 2.— per ex., aan te vragen bij de Afd. Publiciteit van de Handelskamer, Vierhavenstraat 40—42, Rotterdam.

„Het was overigens een vrij bont gezelschap, dat de oude Handelskamer vormde en de nieuwe zou vormen. Zo traden er in 1912 toe één vereniging van onderofficieren te Bergen op Zoom; twee boerencoöperaties, de Landbouwvereniging te Hardenberg en de Landbouwvereniging te Spijkensisse; drie coöperaties van Rijksambtenaren. Van 1911 tot 1913 traden bovendien toe negen katholieke coöperaties, waaronder O.D.B. te Heerlen en „De Volkswil” te Breda; twee christelijke coöperaties, nl. „De Voorzorg” te Enschede en „Helpt Elkander” te Amsterdam. En al deze verenigingen waren lid van de Nederlandse Coöperatieve Bond geworden om lid van de Handelskamer te kunnen zijn en de meesten bleven lid ook, nadat de scheiding zich had voltrokken. Och, waren we toen zo wijs geweest als we nu zijn!”

Het behoeft geen betoog, dat de Handelskamer onmiddellijk na de oprichting als zelfstandige organisatie een uitermate moeilijke tijd doormaakte. Ook wanneer men erin geslaagd zou zijn met alle redelijke bedrijfseconomische eisen voldoende rekening te houden, zouden de oorlogs- en vooral de na-oorlogsjaren moeilijk genoeg zijn geweest, maar, oppervlakkig gezien begrijpelijk genoeg, men zag de Handelskamer niet als een onderneming ter handhaving en versterking waarvan men toepassing van bedrijfseconomische axioma's niet kon ontberen, men zag de Handelskamer uitsluitend als de vertegenwoordigster van de verbruikers, die het in die jaren zo ongelooflijk moeilijk hadden en dus bond de Handelskamer de strijd aan tegen de duurte. En men voerde die strijd met een overtuiging, een idealisme, waarvan men een goede indruk krijgt door de lezing van enkele passages van het IIIe deel van het boek van De Boer:

„Zooals een zwerm kraaien zweeft en zwenkt door de lucht en als op één wenk neerstrijkt op de prooi of de buit — zo was de honger naar winst algemeen en de oorlog was het sein geweest voor deze doorbraak, die alles en allen met zich sleurde — behalve de coöperaties, die als organisaties van de verbruikers voor die verbruikers alleen konden en mochten zorgen. En hoe gloeiend zijn toen de weezin en de haat tegen die coöperaties geweest. Want daar werden de prijzen niet verhoogd, dan nadat de inkooprijzen zelve verhoogd waren.”

„Op 3 September ontving het bestuur der Coöperatie „Door Eendracht Sterk” van den burgemeester der gemeente een schrijven, waarin deze verzocht de broodprijs te verhogen, terwijl hij eraan toevoegde, dat zo aan dit voorstel niet werd voldaan, tot inbeslagname van de meelvoorraad kon worden overgegaan. De volgende dag toog het bestuur naar den burgemeester om hem uiteen te zetten, waarom het voor een groot deel van de burgerij van S. het beste was de broodprijs zo laag mogelijk te houden. Tevens werd erop gewezen, dat het bestuur de bakkerspatroonsvereniging had toegezegd gedurende deze tijd alleen te zullen leveren aan de leden en de gewone vaste afnemers. De burgemeester was echter van oordeel, dat de coöperatie tegen de particuliere bakkers concurreerde en dat deze dus met verlies zouden moeten werken of knoeien. Z.E.A. achtte het dus in het algemeen belang, dat de prijs verhoogd werd.”

„De coöperatieve beweging kreeg aanvankelijk bijna nergens de steun, die ze verdiende, wond overal tegenwerking, terwijl de regeringsmaatregelen van zodanige aard waren, dat ze voor groei geen ruimte lieten.”

Inderdaad, in de jaren 1915—1920 heeft de verbruikscöoperatie in het algemeen en de Handelskamer in het bijzonder een buitengewoon gunstige invloed gehad in de strijd tegen de duurte, die de Regering spoedig genoodzaakt was te voeren en tenslotte heeft de Regering terdege de hulp gewaardeerd, die zij van de zijde van de Handelskamer ontving. Het Regeringscrediet aan de Handelskamer, waarover destijds zoveel is te doen geweest, is hiervan het gevolg.

Typerend voor de leidende krachten in de verbruikscöoperatie, die na deze jaren tot de uiterst pijnlijke erkenning werden gedwongen, dat de opoffering van de bedrijfseconomische eisen aan de verwezenlijking van de algemene verbruikersbelangen voor de beweging plotseling funest bleek te worden, is de volgende passage uit het gedenkboek:

„Deze liquidatie van het Kledingbedrijf bracht een voorlopig verlies op van f 1.095.546. De moeilijkste tijd, die de Handelskamer ooit heeft doorgemaakt, was aangebroken. Hoe zouden wij deze doorkomen? Gebroken of gesterkt? Gesterkt!”

„Wie nu deze gebeurtenissen achteraf beziet, stelt zich ongetwijfeld de vraag: hoe is het mogelijk, dat men dat niet gezien heeft, want de verschijnselen spraken toch zo'n duidelijke taal. Ja zeker, wanneer zij zo dramatisch op het papier staan. Maar de feiten zelf waren volkomen geïsoleerde feiten en de handelende en toezieende organen en de gehele beweging worstelden in die met gebeurtenissen en moeilijkheden zo overvolle jaren om van de beweging wat te maken, tot de beweging onder haar handen wegzonk. En we stonden voor de ramp als voor een dijkdoorbraak met de wanhoop van hen die vragen: zou dat gat wel ooit weer kunnen worden gestopt en is nu niet alles verloren? Maar zoals alle rampen had ook deze een goede zijde. De maalstroom dreef de goede en slechte elementen uiteen. En wat toen overbleef was zo aaneengeklonken en versterkt, dat zij met de moed der wanhoop, maar ook met de onbreekbare wil aan het werk togen om andermaal uit de brokstukken, die ons gelaten waren, de beweging opnieuw op te bouwen. En de mensen, die wel kritiek uitoefenden, de atmosfeer onzer vergaderingen bedierven en toch niet afnamen, hadden een goed heenkomen gevonden. Die waren we kwijt. Dat was voor de rustige wederopbouw een zegen. Uit het kwade is het goede voortgekomen.”

Inderdaad kreeg men in de jaren 1923 en volgende weer grond onder de voeten. Zoals de heer De Boer opmerkt, bleef een goede kern over, die de Handelskamer wilde handhaven tot elke prijs. Belangrijke interne reorganisaties voltrokken zich en de uiterste krachten werden ingespannen. De omzetten, de leveringen van de Handelskamer aan de deelgenoten namen toe, bijkantoren konden worden gesticht, nieuwe afdelingen konden worden opgericht, het vertrouwen van de gedeserteerde coöperaties kwam terug en men kon weer behoorlijk reserveren. En dit was nodig, vooral omdat men begrijpelijkerwijze zo mogelijk datgene wilde produceren wat men gezamenlijk op de markt kocht. Nieuwe fabrieken werden gebouwd en hoe langer hoe meer werd de Handelskamer de centrale organisatie van de Nederlandse verbruikcoöperaties.

Bijkantoren werden opgericht te Hengelo en Roermond; in 1938 bedroegen de omzetten meer dan f 3.000.000. De omzet van de afdeling Manufacturen steeg tot f 1.206.000 in 1938, die van de afdeling Kaas tot f 710.000. De afdeling Assurantie had einde 1938 een verzekerd kapitaal van f 86.750.000. De meelfabriek heeft een omzet van 700.000 balen bloem per jaar.

Te Rotterdam en Utrecht heeft de Handelskamer een grote moderne fabriek voor alle mogelijke producten. Terwijl de totale aanschaffingswaarde van gebouwen, terreinen enz. f 981.912 heeft bedragen, staan deze op de balans voor iets meer dan de helft, nl. f 564.644, terwijl de inventaris, waarvan de aanschaffingskosten f 1.606.711 bedroegen, op de balans wordt gewaardeerd voor nog geen f 100.000. Het gehele personeel van de Handelskamer, dus afgezien van het personeel der (zelfstandige) deelgenoten, bestaat uit bijna duizend personen.

Het is verleidelijk nog verschillende feiten te memoreren, welke de strekking hebben aan te tonen, dat

de Handelskamer een belangrijker organisatie is dan menig lezer van dit tijdschrift ongetwijfeld vermoedt, maar wij beperken ons tot de overname van een deel van een overzichtje, dat in bovenbedoeld gedenkboek is opgenomen en onder aan deze bladzijde wordt afgedrukt.

Vermelden wij terloops nog, dat de meeste Haka-artikelen voorzien worden van een bon, waarvan een bepaald aantal den bezitter recht geeft op een boek uit de Jeugd-Bibliotheek. De omvang van dit sympathieke werk blijkt uit het feit, dat in 1938 meer dan 25 miljoen bonnen zijn terugontvangen, in ruil waarvan 84.953 boeken zijn verstrekt.

Dat de arbeidsvoorwaarden uitstekend zijn, spreekt, gezien de aard der organisatie, vanzelf. Opgemerkt moet verder nog worden, dat de deelgenoten geen afname-verplichting van de Handelskamer is opgelegd.

Desalniettemin namen de meeste coöperaties praktisch alles van haar centrale organisatie af.

\* \* \*

Men zou, wilde men volledig zijn, moeten wijzen op de betekenis van de verbruikcoöperatie in het algemeen en op die van de Handelskamer in het bijzonder in de strijd tegen de ongewenste gevolgen van kartelen, trustvorming, echter dit zou een afzonderlijk artikel vereisen.

Maar bovenal zou men moeten wijzen op de sociale betekenis van de verbruikcoöperatie, een beweging met een sociaal-economisch doel, dat duizenden samenbindt, dat voor tienduizenden een ideaal is, waaraan men de beste krachten geeft. De Boer overdrijft niet, wanneer hij zijn gedenkboek besluit met de woorden:

„En altijd staat ze daar, de Handelskamer, die wij gebouwd hebben in de vele jaren van arbeid, zoals een toren staat, die oprijst uit de vlakte, die staat in de lage landen van ons vaderland, als een roep en als een symbool voor gemeenschappelijke arbeid in liefde gegeven.”

De onmiddellijke vooruitzichten zijn weinig hoopvol voor wie zijn levenstaak vindt in een stuk gemeenschappelijk werk. En ook voor de verbruikcoöperatie zullen ongetwijfeld moeilijke tijden aanbreken, tijden, waarin het zo moeilijk is bedrijfseconomische eisen te verenigen met het verlangen gemeenschapslasten op zich te nemen. Dat de verbruikcoöperatie en vooral de Handelskamer dit laatste nastreven en hierdoor de sympathie behoren te hebben van velen, blijkt uit de mate, waarin gedurende de hamsterweken de omzetten zijn ten achter gebleven bij die van andere groepen distributie-organen, die daarmee te vergelijken zijn.

Inderdaad, het gedenkboek van de Handelskamer en de praktijk van de verbruikcoöperaties moeten den onbevooroordeelden tot de conclusie nopen, dat de uitspraak van den groten Alfred Marshall: „Co-operation has not done the impossible, but it has rendered and is rendering noble service to the British people.” (Industry and Trade, pag. 295) ook geldt voor ons land.

Vooraf gedurende de laatste weken heeft de verbruikcoöperatie het Nederlandse volk waardevolle diensten bewezen.

Dr. H. J. FRIETEMA.

Jaar	Aantal		Tot al omzet in Guldens	Omzet prod. bedr. in G.	Overschot in G.	Kapitaal (Integgeld) in G.	Spaarfonds in G.	Uitbr. fonds + Reservefonds in G.	Personeel
	Deel- genoten	Leden							
1915..	159	111.214	6.082.687	195.248	57.500	171.856	—	135.768	71
1918..	302	178.265	7.348.165	136.847	42.772	339.713	38.179	245.026	122
1921..	379	181.405	13.073.584	291.869	-16.360	454.086	83.530	47.034	252
1925..	316	148.491	12.698.916	468.717	107.807	362.009	60.641	280.355	196
1928..	297	148.694	17.495.425	521.801	302.370	407.228	109.915	500.000	248
1931..	287	162.702	17.618.299	850.426	441.193	713.278	335.150	500.000	372
1935..	290	258.090	25.584.976	2.700.704	565.509	1.207.698	956.132	782.908	787
1938..	292	258.896	28.497.537	3.423.977	512.788	1.331.051	1.309.345	1.092.122	849

## AANTEKENINGEN.

## De vervaardiging van synthetische motorbrandstof in Zweden.

Gelijken tred houdend met de ontwikkeling van de motorteknik, vooral ten dienste van het verkeer te land en te water, is de invoer van benzine in Zweden met snelle sprongen vooruitgegaan, zoodat deze in 1938 zes en dertig maal zoo groot was als in 1915, namelijk 738.3 miljoen liter.

Doch, reeds in den wereldoorlog dienden zich moeilijkheden aan, die ontstonden door een sterke vermindering van de invoermogelijkheid en die bezwaren waren het, die den eersten stoot gaven aan de pogingen, om synthetische motorbrandstoffen uit inheemische grondstoffen te vervaardigen.

Als typisch kenmerk van dit streven zien wij bijv. in Duitschland de snelle ontwikkeling der methoden van Bergius en Fischer.

Bij de methode van Bergius geschiedt de winning van benzine uit steenkool, door een behandeling der kool met waterstof bij hooge temperatuur en hoogen druk. De rentabiliteit van de methode is echter in hooge mate afhankelijk van het waterstofverbruik per geproduceerde eenheid benzine, dat op zijn beurt door den aard van de te gebruiken grondstof bepaald wordt.

Hout en turf — waaruit men volgens dit procédé

ook benzine kan verkrijgen — zijn de eenige grondstoffen, die in Zweden in aanmerking komen, omdat met de Höganskolen wegens het feit, dat zij bij verbranding veel asch geven, geen rekening gehouden kan worden. Bij de hydroëering gebruiken het hout en de turf, door hun hoog zuurstofgehalte, veel meer waterstof dan bruinkool en steenkool en omdat tevens het gehalte aan koolstof gering is, geven zij een geringere olie-opbrengst dan de fossiele brandstoffen. De bouwkosten van een fabriek, volgens dit procédé werkend, zijn zeer hoog — ongeveer 150 miljoen Kronen — omdat men rekening moet houden met een capaciteit van minstens 100.000 ton benzine en olie per jaar, waarbij een hoeveelheid hout wordt gebruikt, die — dit ter vergelijking — drie maal zoo groot is, als die, welke in de grootste cellulosefabriek wordt verwerkt.

Bij het Fischer proces wordt een gasmengsel van kooloxyde en waterstof (synthesegas) over een contactmassa geleid bij een temperatuur van 200° C.; zoo ontstaat een oliemengsel, waaruit de benzine gedistilleerd wordt.

Ook hier zullen groote investeringen voor een fabriek vereischt zijn, terwijl de prijs van benzine uit hout en turf, volgens dit procédé vervaardigd, waarschijnlijk hooger zal zijn dan die uit steenkool en bruinkool. Men kan dus zeggen, dat de weg van hout en turf naar benzine lang is en moeilijk te bewandelen

## MAANDCIJFERS.

Indexcijfers van Nederlandsche aandelen. <sup>1)</sup>

Indexcijfers van 12 aandeelengroepen der Amsterdamsche effectenbeurs. Basis 2 Januari 1929 = 100.

De Bank voor Handel en Scheepvaart te Rotterdam zendt ons onderstaand overzicht:

	Banken	Kunstzijde	Industrie	Electriciteit	Handels-ondern.	Mijnbouw	Olie	Rubber	Scheepvaart	Suiker	Tabak	Thee	Totale beurswaarde
Gem. '29	101.9	73.1	119.-	114.4	95.6	88.6	99.1	100.2	95.-	99.9	87.3	92.7	103.2
" '30	94.2	34.1	90.1	100.4	71.6	63.9	93.1	52.1	71.-	76.2	65.5	74.5	84.3
" '31	73.6	22.7	60.7	83.-	52.2	45.9	52.3	48.2	47.1	46.3	45.5	46.3	55.1
" '32	48.3	13.6	45.6	70.7	38.4	33.4	34.1	17.6	29.3	27.-	25.8	30.8	37.-
" '33	51.5	10.7	48.7	80.7	41.-	40.-	41.-	26.7	28.2	27.4	25.4	39.5	40.5
" '34	47.1	16.7	48.1	77.-	37.7	47.3	39.-	40.6	22.2	23.2	26.2	50.2	39.4
" '35	50.-	14.1	52.1	69.9	39.7	49.4	43.8	43.2	23.7	24.4	29.3	47.1	42.-
" '36	56.8	13.9	57.6	78.2	50.2	58.2	73.1	58.7	34.8	37.1	44.8	51.5	55.2
" '37	73.3	26.2	77.8	108.5	78.-	77.-	99.-	101.1	73.6	60.4	59.-	76.4	77.7
" '38	67.-	17.7	75.3	123.7	70.7	72.-	82.7	71.5	65.4	53.9	51.8	67.4	69.-
Jan. '38	71.1	19.2	77.1	118.7	72.5	70.1	90.8	76.-	70.7	54.5	55.1	69.8	73.-
Feb. "	71.-	18.1	78.6	119.1	71.8	71.9	88.-	72.1	68.1	52.-	56.1	68.2	72.2
Mrt. "	69.8	18.-	76.7	118.7	69.7	72.5	82.8	68.2	65.6	50.5	54.6	66.8	69.7
April "	68.1	16.5	75.4	120.6	68.2	68.9	80.7	63.9	63.6	48.8	51.7	64.4	67.7
Mei "	67.4	16.4	75.8	122.2	69.3	69.5	79.3	64.3	64.1	49.1	50.9	63.7	67.4
Juni "	64.-	16.2	75.1	124.2	68.9	71.8	79.9	64.1	62.5	51.7	49.6	64.1	66.8
Juli "	67.8	19.4	76.2	130.7	72.2	75.4	85.4	77.5	66.4	56.3	52.8	68.3	70.6
Aug. "	67.5	19.1	75.7	126.9	72.4	74.9	84.7	76.8	64.5	57.-	52.2	69.2	70.2
Sept. "	64.1	17.5	70.5	121.4	68.3	70.-	80.5	71.9	61.6	54.4	49.-	66.2	66.3
Oct. "	65.7	18.-	74.5	127.4	72.3	73.4	82.8	77.-	67.-	56.5	52.4	70.5	69.2
Nov. "	64.8	17.8	75.1	128.-	72.4	73.1	81.5	75.6	66.7	57.7	50.7	69.8	68.8
Dec. "	63.5	16.8	73.6	127.7	71.1	72.8	78.1	72.6	65.1	58.1	47.3	68.3	67.-
Jan. '39	61.3	16.1	70.3	124.8	68.-	71.6	77.3	67.9	63.4	53.9	44.8	66.4	64.8
Feb. "	59.6	15.3	69.2	122.8	65.8	67.2	76.6	64.9	60.9	51.4	43.-	63.9	63.3
Mrt. "	59.5	16.4	70.3	121.2	66.1	66.1	77.-	65.4	60.9	52.2	40.9	64.5	63.7
Apr. "	55.-	14.7	65.1	108.7	61.9	60.1	71.2	57.6	57.2	49.7	34.6	61.3	58.8
Mei "	57.6	15.8	67.9	116.7	65.4	65.-	74.5	59.7	60.6	53.9	34.4	61.4	61.6
Juni "	57.9	15.7	69.7	120.8	63.8	64.9	76.4	60.8	59.-	54.-	36.2	62.-	62.6
Juli "	56.4	15.4	67.6	121.1	62.3	63.5	74.6	58.6	56.9	51.6	33.1	60.1	60.8
Aug. "	56.-	15.1	67.3	120.9	62.1	62.7	73.2	59.4	56.9	50.6	32.-	59.3	60.1
Sept. "	51.4	12.9	58.4	115.3	63.4	64.7	79.7	71.7	72.6	54.-	29.5	61.-	60.2
Oct. "	47.9	12.4	55.9	107.7	58.5	60.7	69.4	66.7	69.2	51.-	28.4	58.-	55.5
Nov. "	47.5	12.8	56.2	108.3	57.9	62.4	64.6	65.2	66.5	52.1	28.7	59.1	54.3

Indexcijfer der totale beurswaarde 2 Januari 1939 f 3.794.681.000 = 100.

5 Apr.	89.9	3 Mei	88.7	7 Juni	94.9	5 Juli	89.-	2 Aug.	90.8	4 Sept.	91.9	4 Oct.	81.5	1 Nov.	83.1
12 "	85.5	10 "	91.5	14 "	92.7	12 "	89.1	9 "	89.9	11 "	93.8	11 "	81.1	8 "	81.6
19 "	84.-	17 "	90.3	21 "	92.1	19 "	89.9	16 "	89.2	18 "	86.8	18 "	81.-	15 "	79.9
26 "	87.7	24 "	90.7	28 "	90.1	26 "	90.8	23 "	85.7	25 "	83.1	25 "	84.1	22 "	79.3
		31 "	93.6					30 "	88.1				29 "		76.4

<sup>1)</sup> Men zie voor de toelichting op dit overzicht het nummer van E.-S.B. van 12 Febr. 1936, blz. 120.

Nadruk verboden.

en derhalve geen oplossing geeft voor een acuut binnenlandsch benzineprobleem.

Veel gunstiger, daarentegen, staat het met het gebruiken van spiritus als motorbrandstof. In den wereldoorlog 1914—1918 gebruikte men het reeds als zoodanig, doch daarna pas deed men de meeste onderzoeken op dit gebied en het bleek, dat een mengsel van waterlooze spiritus en benzine het geschiktst was als motorbrandstof bij een beperkte mogelijkheid tot benzinegebruik. Is er echter in het geheel geen benzine in het land, dan is een mengsel van spiritus en ether het beste, omdat niet alle motoren op spiritus alléén kunnen loopen en, voorzover dat wél gaat, lastig „aanslaan”. Omdat ether uit spiritus gemaakt kan worden, zal Zweden zich van den benzine-invoer onafhankelijk kunnen maken.

Grondstof voor de spiritusbereiding is hout. Daaruit kan men op verschillende manieren suikeroplossingen verkrijgen, die dan tot alcohol gegist en in spiritus omgezet kunnen worden. Dit kan op twee wijzen geschieden.

Ten eerste kan die versuikering door middel van geconcentreerde of verdunde minerale zuren plaats vinden. Wordt bijv. sterk zoutzuur gebruikt, dan geschiedt de versuikering volkomen (Rheinau-proces). Versuikeringsfabrieken zullen groote hoeveelheden spiritus kunnen vervaardigen, wanneer men bedenkt, dat de productiecapaciteit van iedere eenheid op ongeveer tien millioen liter geschat kan worden. Gaat het er echter om, snel een spiritusfabricage op gang te brengen, dan kan deze methode niet in aanmerking komen, omdat er een paar jaren zouden verlopen, alvorens de eerste liters afgeleverd kunnen worden.

Ten tweede de sulfietcellulosemethode, die als resultaat een gedeeltelijke versuikering van het hout oplevert. De ontstane loog levert na gisting vaierende hoeveelheden alcohol, doch er ontstaan belangrijke verliezen, omdat een groot gedeelte van de loog in de bij het koken gevormde cellulose achterblijft. Toch zal er, bij de huidige grootte van de celluloseproductie, nog een zeer bevredigend kwantum spiritus gemaakt kunnen worden.

Prof. Hügglund, de schrijver van een artikel over deze materie in het kwartaalbericht van Skandinaviska Banken van October 1939, waarin de hier weergegeven feiten worden medegedeeld, heeft een proces gevonden, waarbij de groote verliezen door het koken sterk verminderd worden. Het kookprocédé geschiedt bij zijn methode in twee stadia, waardoor met weinig additioneele kosten de spiritusopbrengst aanzienlijk zal stijgen.

Natuurlijk zou men ook zooveel mogelijk spiritus kunnen fabriceren, door weinig aandacht aan de celstof te schenken, die dan echter door kwaliteitsvermindering onbruikbaar wordt voor de gewone doeleinden, nl. de vervaardiging van papier en kunstzijde. Mogelijkerwijs zou dit residu dan als veevoeder aanwending kunnen vinden.

Het nieuwe kookprocédé is nog niet in de practijk toegepast, maar laboratoriumproeven hebben bewezen,

dat er veel meer spiritus uit hout gehaald kan worden, dan tot nu toe (als bijproduct) het geval was. De zoo verkregen hoeveelheid vloeibare brandstof zou de noodzakelijke civiele behoeften kunnen dekken, terwijl de aanwezige benzine voor militaire doeleinden zou kunnen worden gebruikt.

Uiteraard zal de uit een zoo radicaal kookproces gewonnen spiritus duurder in de productie worden dan volgens de oude methode, want de totale kosten van het bedrijf der sulfietfabrieken en van het hout zullen op de spiritus komen te drukken. Desondanks zal de motoralcohol niet zoo duur worden, dat ze niet met voordeel gebruikt zal kunnen worden.

Omdat tenslotte de voor zulk een vermeerdering van de spiritusproductie noodige uitbreiding en verbouwing der fabrieken betrekkelijk kort zullen duren, lijkt er voor Zweden alle aanleiding te bestaan, om niet bezorgd te zijn voor de voorziening van vloeibare motorbrandstoffen in oorlogstijd.

### ONTVANGEN BOEKEN EN BROCHURES.

#### Boeken.

*The development of Keynes' economic theories* door Tj. Greidanus. (Londen 1939; P. S. King & Son Ltd. Prijs 2/-).

*De Nederlandsche belastingwetten* Deel I, door Dr. Mr. H. van Zanten. (Purmerend 1939; J. Muusses. Prijs f 1.50).

*Zur Theorie der Goldwährung* door Dr. Franz Paul Schneider. (Jena 1939; Verlag von Gustav Fischer. Prijs R.M. 7.50).

*De Wieringermeer*. Een studie van het bestuur en beheer der IJselmeerpolders door Dr. W. Huygens. ('s-Gravenhage 1939; Zuid-Hollandsche Uitg. Mij.).

*Weg met de staketselen* door Prof. Dr. S. F. H. J. Berkelbach van der Sprenkel, Prof. R. Casimir, Dr. J. Eykman, Dr. F. H. Fentener van Vlissingen, Prof. Dr. F. C. Gerretson, Prof. Dr. P. Geyl, Prof. Dr. Ir. J. Goudriaan, Mgr. Prof. Dr. Andreas Rinkel, Dr. P. H. Ritter Jr., Prof. Dr. F. Roels, Prof. Mr. Paul Scholten, Prof. Dr. P. Stegenga Azn., Prof. Dr. M. J. A. de Vrijer. (Amsterdam 1939; Scheltens & Giltay).

*Beknopt leer- en leesboek der economie* door J. van Zwijndrecht. (Groningen—Batavia 1939; J. B. Wolters' Uitgevers-Mij. Prijs ingen. f 1.90; geb. f 2.25).

*The 20 years' crisis 1929—1939* door Prof. E. H. Carr. An introduction to the Study of International Relations. (Londen 1939; Macmillan & Co. Ltd. Prijs 10/6).

#### Brochures.

*Wetenschappelijke grondslagen der technocratie* door Dr. H. J. Prins. (Amsterdam 1939; Scheltema & Holkema's Boekh. en Uitg. Mij. N.V. Prijs f 1.25).

*Nederlands Onzijdigheid* (Grondslagen en gevolgen)

### AANVOER VAN GRANEN. (In tons van 1000 kg.)

Artikelen	Rotterdam			Amsterdam			Totaal	
	26 Nov.-3 Dec. 1939	Sedert 1 Jan. 1939	Overeenk. tijdvak 1938	26 Nov.-3 Dec. 1939	Sedert 1 Jan. 1939	Overeenk. tijdvak 1938	1939	1938
Tarwe .....	36.717	733.462	1.403.661	416	73.059	15.825	806.521	1.419.486
Rogge .....	2.600	146.018	211.823	—	3.740	—	149.758	211.823
Boekweit .....	1.589	14.611	16.777	—	—	—	14.611	16.777
Maïs .....	13.923	610.772	1.126.383	—	91.270	84.138	702.042	1.210.521
Gerst .....	2.916	236.653	464.283	—	14.115	23.282	250.768	487.565
Haver .....	—	181.588	206.975	900	3.260	8.462	184.848	215.437
Lijnzaad .....	—	133.690	148.448	—	230.317	204.906	364.007	353.354
Lijnkoek .....	1.900	80.668	52.478	—	150	225	80.818	52.703
Tarwemeel .....	2.673	53.465	53.477	—	5.446	10.117	58.911	63.594
Andere meelsoorten .....	—	19.444	34.327	—	4.912	5.158	24.356	39.485



door Mr. B. M. Telders, hoogleraar te Leiden. ('s-Gravenhage 1939; N.V. Martinus Nijhoff's Uitg. Mij. Prijs f 0.80).

Landbouw Crisispolitiek. Radiovoordrachten gehouden door den Minister van Economische Zaken Mr. M. P. L. Steenberghe. Uitgegeven door het Departement van Economische Zaken. (Den Haag 1939).

Ter oriëntatie in het wetsontwerp tot heffing van een nationale inkomsten- en winstbelasting door W. H. Meijburg. (Amsterdam 1939; L. J. Veen's Uitgevers Mij. N.V. Prijs f 1.—).

STATISTIEKEN.

Laatstbekende noteeringen te Amsterdam en Rotterdam op 1 Dec. 1939 voor telegrafische uitbetaling op:

Table with columns: Gulden per, Pari, Koers, Bank-disconto. Rows include various cities like London, Berlijn, Parijs, Brussel, etc., and their respective exchange rates.

BANKDISCONTO'S.

Table of bank discount rates for various locations including Ned., Bk., Athene, Batavia, Belgrado, Berlijn, Boekarest, Brussel, Boedapest, Calcutta, Dantzig, Helsinki, and Kopenhagen.

1) 1 1/2% bankwissels i.z. verk. Belgische prod. in het buitenland.

OPEN MARKT.

Table of open market exchange rates for Amsterdam, London, Berlin, and New York, showing rates for different dates in 1939.

1) Koers van 1 Dec. en daaraan voorafgaande weken t/m. Vrijdag. 2) 25 Nov. 3) 20/25 Nov.

WISSELKOERSEN.

KOERSEN IN NEDERLAND.

Table of exchange rates in the Netherlands for various cities like New York, London, Berlijn, Parijs, Brussel, and Batavia, with dates from Nov 28 to Dec 1, 1939.

Table of exchange rates for Zwitserland, Praag, Boekarest, Milaan, and Madrid, with dates from Nov 28 to Dec 4, 1939.

Table of exchange rates for Stockholm, Kopenhagen, Oslo, Helsinki, Buenos Aires, and Montreal, with dates from Nov 28 to Dec 4, 1939.

\* Noteering te Amsterdam. \*\* Not. te Rotterdam. 1) Part. opgave. In 't 1ste of 2de No. van iedere maand komt een overzicht voor van een aantal niet wekelijks opgenomen wisselkoersen.

KOERSEN TE NEW YORK. (Cable).

Table of exchange rates at New York for London, Parijs, Berlijn, and Amsterdam, with dates from Nov 28 to Dec 5, 1939.

1) Off. 0.36 vrije markt 0.09. 2) Milreis Goud. 3) Goudpeso. 4) Munteenheid = Rail (= een Kran.) 5) Nom. \*) Not. te A'dam. Ov. not. part. opg.

Table with multiple columns for various commodities: GERST, MAIS, ROGGE, TARWE, BURMA RIJST, BOTER, KAAS, EIEREN. Includes dates from 1927 to 1938 and monthly data for 1939.

\*) In verband met den internationalen toestand geen notering, waardoor ook het berekenen der indexcijfers achterwege moet blijven.

Table with multiple columns for: JUTE, KATOEN, AUSTRALISCHE WOL, JAPAN, ZIJDE, RUBBER. Includes dates from 1927 to 1938 and monthly data for 1939.

Table with multiple columns for: KOPER, LOOD, TIN, IJZER, GIETERIJ-IJZER, ZINK, ZILVER. Includes dates from 1927 to 1938 and monthly data for 1939.



KOERSEN TE LONDEN.

Plaatsen en Landen	Noteerings-eenheden	11 Nov. 1939	18 Nov. 1939	20/25 Nov. '39 Laagste/Hoogste	25 Nov. 1939
Alexandrië..	Piast. p. £	97 1/2	97 1/2	97 1/2	97 1/2
Athene ....	Dr. p. £	535	535	535	535
Bangkok...	Sh. p. tical	—	—	—	—
Budapest ..	Pen. p. £	21.50	21.75	21.75	21.75
Buenos Aires <sup>1</sup>	p. peso p. £	17.25	17.25	17.00	17.50
Calcutta ....	Sh. p. rup.	—	—	—	—
Hongkong ..	Sh. p. \$	1,3	1/3	1/2 1/2	1/3 1/2
Istanbul ....	Piast. p. £	510	505	505	505
Kobe .....	Sh. p. yen	1/2 1/2	1/2 1/2	1/2 1/2	1/2 1/2
Lissabon ....	Escu. p. £	110 1/2	107 1/2	107 1/2	108 1/2
Montevideo ..	d. per £	22 1/2	22 1/2	21 1/2	24
Montreal ....	\$ per £	4.45	4.45	4.43	4.47
Rio d. Janeiro	d. per Mil.	3 1/2	3 1/2	3 1/2	3 1/2
Shanghai ..	d. p. \$	5 1/2	5 1/2	4 1/2	5 1/2
Singapore ..	Sh. p. \$	2/4 1/2	2/4 1/2	2/4 1/2	2/4 1/2
Valparaiso <sup>2)</sup>	\$ per £	110	110	110	110
Warschau ..	Zl. p. £	—	—	—	—

<sup>1)</sup> Offic. not. 15 laten, gem. not., welke imp. hebben te betalen 15 Nov. 1938 17.13. <sup>2)</sup> 90 dg. Vanaf 13 Dec. 1937 laatste „export” noteering.

ZILVERPRIJS

GOUDPRIJS

	Londen <sup>1)</sup>	N. York <sup>2)</sup>	A'dam <sup>3)</sup>	Londen <sup>4)</sup>
28 Nov. 1939..	23 1/2	34 1/2	28 Nov. 1939..	2075 168/-
29 „ 1939..	23 3/4	34 1/2	29 „ 1939..	2070 168/-
30 „ 1939..	23 1/2	34 1/2	30 „ 1939..	2070 168/-
1 Dec. 1939..	23 1/2	34 1/2	1 Dec. 1939..	2060 168/-
2 „ 1939..	23 1/2	—	2 „ 1939..	2060 168/-
4 „ 1939..	23 1/2	34 1/2	4 „ 1939..	2060 168/-
5 Dec. 1938..	20	42 1/2	5 Dec. 1938..	2075 148/3 1/2
23 Aug. 1939..	18 1/2	37 1/2	23 Aug. 1939..	2110 148/6 1/2

<sup>1)</sup> In pence p. oz. stand. <sup>2)</sup> Foreign silver in \$c. p. oz. fine. <sup>3)</sup> In gulden per Kg. 1000/1000. <sup>4)</sup> In sh. p. oz. fine.

STAND VAN 's RIJKS KAS.

Vorderingen	23 Nov. 1939	30 Nov. 1939
Saldo van 's Rijks Schatkist bij de Nederlandsche Bank .....	f —	f —
Saldo b. d. Bank voor Ned. Gemeenten Voorschotten op ultimo October 1939 a/d. gemeent. verstr. op a. haar uit te keeren hoofds. der pers. bel., aand. in de hoofds. der grondbel. en der gem. fondsb. alsmede op. op die belastingen en op de vermogensbelasting Voorschotten aan Ned.-Indië .....	f 85.960,14	f 719.198,55
Idem aan Suriname .....	„ 81.630.777,72	„ 76.613.659,64
Kasvord. weg. creditverstr. a/h. buitenl. Daggeldleeningen tegen onderpand ..	„ 11.377.094,51	„ 11.477.692,64
Saldo der postrek. v. Rijkscomptabelen Vord. op het Alg. Burg. Pensioen. <sup>1)</sup> ..	„ 88.407.385,85	„ 90.616.947,35
Vord. op andere Staatsbedrijven <sup>1)</sup> .....	„ 69.038.734,33	„ 51.167.311,77
	„ 19.497.318,48	„ 20.277.561,61

Verplichtingen

Voorschot door de Ned. Bank ingev. art. 16 van haar octrooi verstrekt..	f 15.000.000,—	f 15.000.090,—
Voorschot door de Ned. Bank in rekening-courant verstrekt .....	„ 1.728.485,98	„ 3.123.821,08
Schatkistbiljetten in omloop .....	„ 99.914.000,—	„ 99.914.000,—
Schatkistpromessen in omloop .....	„ 300.800.000,— <sup>2)</sup>	„ 342.800.000,— <sup>2)</sup>
Zilverbons in omloop .....	„ 1.067.118,—	„ 1.067.009,50
Daggeldleeningen .....	„ 10.000.000,—	„ 10.000.000,—
Schuld op ultimo October 1939 a/d. gem. weg. a. h. uit te keeren hoofds. d. pers. bel., aand. i. d. hoofds. d. grondb. e. d. gem. fondsb. alsmede op. op die bel. en op de vermogensbelasting..	„ 13.528.247,74	„ 13.528.247,74
Schuld aan Curaçao <sup>1)</sup> .....	„ 1.764.574,96	„ 1.764.702,40
Schuld aan het Alg. Burg. Pensioen. <sup>1)</sup>	„ 521.027,87	„ 564.699,73
Id. a. h. Staatsbedr. der P. T. en T. <sup>1)</sup>	„ 197.368.126,93	„ 172.603.955,17
Id. aan andere Staatsbedrijven <sup>1)</sup> .....	„ 20.017.397,59	„ 20.017.397,99
Id. aan diverse instellingen <sup>1)</sup> .....	„ 330.754.695,59	„ 325.570.685,56
<sup>1)</sup> In regk.-crt. met 's Rijks Schatkist. <sup>2)</sup> Rechtstreeks bij de Nederlandsche Bank geplaatst f 30.000.000,—.		Idem f 68.000.000,—.

NEDERLANDSCH-INDISCHE VLOTTENDE SCHULD.

	25 Nov. 1939	2 Dec. 1939
Vorderingen:		
Saldo Javasche Bank .....	f —	f 371.000,—
Saldo b. d. Postchèque- en Girodienst	f 945.000,—	„ 3.823.000,—
Saldo Indisch Muntfonds .....	—	—
Verplichtingen:		
Voorschot 's Rijks kas e.a. Rijksinstell.	„ 82.381.000,—	„ 76.480.000,—
Schatkistpromessen in omloop .....	„ 30.000.000,—	„ 30.000.000,—
Schuld a. d. Indische Pensioenfondsen	„ 20.000.000,—	„ 20.000.000,—
Schuld aan het Ned.-Ind. Muntfonds..	„ 2.824.000,—	„ —
Idem aan de Ned.-Ind. Postspaarbank.	„ 20.000,—	„ 13.000,—
Belegde kasmiddelen Zelfbesturen...	„ 1.030.000,—	„ 1.030.000,—
Voorschot van de Javasche Bank .....	„ 1.165.000,—	„ 742.000,—

SURINAAMSCH-INDISCHE BANK.

Voornaamste posten in duizenden gulden.

Data	Metaal	Circulatie	Andere opeischb. schulden	Discont.	Div. reke-ningen <sup>1)</sup>
14 Oct. 1939..	906	1.148	607	540	1.490
7 „ 1939..	877	1.167	675	547	1.463
30 Sept. 1939..	893	1.259	519	552	1.436
23 „ 1939..	927	1.156	529	547	1.391
16 „ 1939..	874	1.177	546	546	1.420
19 Aug. 1939..	886	1.176	586	552	1.373

<sup>1)</sup> Sluftp. der activa.

NEDERLANDSCHE BANK.

Verkorte Balans op 4 December 1939.

Activa.		
Binnenl. Wis- sels, Prom., enz. in disc.	Hfdbk. f 44.926.709,67 Bijbnk. „ 835.208,36 Ag. sch. „ 2.443.646,94	f 48.205.564,97
Papier o. h. Buitenl.	f 1.575.000,—	
Af: Verkocht maar voor debk. nog niet afgel.	„ —	1.575.000,—
Beleeningen	Hfdbk. f 173.341.411,72 <sup>1)</sup> incl. vrsch. Bijbnk. „ 5.392.941,71 in rek.-crt. Ag. sch. „ 40.852.444,38 op onderp. f 219.586.797,81	
Op Effecten enz. ..	f 215.217.974,09 <sup>1)</sup>	
Op Goederen en Ceel. ..	„ 4.368.823,72	219.586.797,81 <sup>1)</sup>
Voorschotten a. h. Rijk .....	„ —	13.125.652,76
Munt, Goud .....	f 105.497.605,—	
Muntmat., Goud ..	„ 918.087.062,28	
	f 1.023.584.667,28	
Munt, Zilver, enz. ..	„ 10.273.462,07	
Muntmat., Zilver. ..	„ —	1.033.858.129,35
Belegging van kapitaal, reserves en pensioenfondsen .....	„ —	43.812.273,15
Gebouwen en Meub. der Bank .....	„ —	4.580.000,—
Diverse rekeningen .....	„ —	29.721.462,55
Staat d. Nederl. (Wetv. 27, 5, '32, S. No. 221) ..	„ —	7.629.955,16
		f 1.402.094.835,75

Passiva.

Kapitaal .....	f 20.000.000,—
Reservefondsen .....	„ 4.277.243,54
Bijzondere reserve .....	„ 7.756.940,37
Pensioenfondsen .....	„ 11.977.297,98
Bankbiljetten in omloop .....	„ 1.157.738.330,—
Bankassignatiën in omloop .....	„ 71.281,73
Rek.-Cour. { Het Rijk f — saldo's: { Anderen „ 195.196.013,38	„ 195.196.013,38
Diverse rekeningen .....	„ 5.077.728,75
	f 1.402.094.835,75
Beschikbaar metaalsaldo .....	f 492.628.237,37
Minder bedrag aan bankbiljetten in omloop dan waartoe de Bank gerechtigd is ..	„ 1.231.570.590,—
Schatkistpapier, rechtstreeks bij de Bank ondergebracht .....	„ 38.000.000,—

<sup>1)</sup> Waarvan 15 Maart 1933, Staatsblad No. 99) .....

Voornaamste posten in duizenden gulden.

Data	Goud		Circulatie	Andere opeischb. schulden	Beschikb. metaal-saldo	Dek-kings-perc.
	Munt	Muntmat.				
4 Dec. '39	105498	918 087	1.157.738	195.267	492.628	73
27 Nov. '39	105498	923.100	1.143.478	250.118	482.203	75
21 Aug. '39	105958	1.023.467	1.011.582	401.626	590.049	79,9
Data	Totaal bedrag disconto's	Schatkist-promessen rechtstreeks	Beleeningen	Papier op het buitenl.	Diverse reke-ningen <sup>1)</sup>	
4 Dec. 1939	48.206	38.000	219.587	1.575	29.721	
27 Nov. 1939	75.871	59.000	222.668	1.575	31.610	
21 Aug. 1939	21.297	—	214.812	1.575	11.581	

<sup>1)</sup> Onder de activa.

JAVASCHE BANK.

Data	Goud	Zilver	Circulatie	Andere opeischb. schulden	Beschikb. metaal-saldo
2 Dec. '39 <sup>2)</sup>	146.270	—	194.880	89.880	32.366
25 Nov. '39 <sup>2)</sup>	144.700	—	194.560	92.850	29.736
7 Oct. '39	128.676	17.986	205.348	74.742	34.626
30 Sept. '39	128.676	18.204	199.347	75.764	36.836
19 Aug. '39	128.676	19.235	198.914	72.384	39.392
Data	Wissels, buiten N.-Ind. betaalb.	Dis-conto's	Beleeningen	Diverse reke-ningen <sup>1)</sup>	Dek-kings-percentage
2 Dec. '39 <sup>2)</sup>	15.730	82.730	—	53.610	51
25 Nov. '39 <sup>2)</sup>	18.840	83.390	—	54.020	50
7 Oct. 1939	10.827	14.100	53.220	53.956	52
30 Sept. 1939	9.491	13.763	56.634	50.710	50
19 Aug. 1939	9.300	13.890	48.920	519.42	55

<sup>1)</sup> Sluftp. activa. <sup>2)</sup> Cijfers telegrafisch ontvangen.