

# Economisch-Statistische Berichten

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

26<sup>E</sup> JAARGANG

WOENSDAG 26 NOVEMBER 1941

No. 1349

## HOOFDREDACTEUR:

M. F. J. Cool (Rotterdam).

Redactie en Administratie: Pieter de Hoochweg 122, R'dam-W.  
Aangeteekende stukken: Bijkantoor Ruigeplaatweg.  
Telefoon Nr. 35000. Postrekening 8408.

Abonnementsprijs voor het weekblad, waarin tijdelijk is opgenomen het Economisch-Statistisch Maandbericht, franco p. p. in Nederland f 20.85\* per jaar. Buitenland en koloniën f 23.— per jaar. Abonnementen kunnen met elk nummer ingaan en slechts worden beëindigd per ultimo van elk kalenderjaar. Losse nummers 50 cent. Donateurs en leden van het Nederlandsch Economisch Instituut ontvangen het weekblad gratis en genieten een reductie op de verdere publicaties. Adreswijzigingen op te geven aan de Administratie.

Advertenties voorpagina f 0.50 per regel. Andere pagina's f 0.40 per regel. Plaatsing bij abonnement volgens tarief.

## INHOUD: Blz.

Prijspolitiek in Nederland door Dr. A. Winsemius	664
Prijspolitiek en algemeene economische politiek door J. R. M. van den Brink	665
Prijspolitiek en zwevende koopkracht door H. W. J. A. Vredegoor	668
Prijspolitiek en loonpolitiek door H. E. B. Schmalhausen	670
De prijspolitiek in den landbouw door Ir. W. Stehouwer	671
De prijspolitiek ten aanzien van industriele producten door B. Pruyt	679
De prijspolitiek voor den handel door Th. C. Hijzen	676
De prijspolitiek op vervoersgebied door M. W. van Lindt van Erk	678
De prijspolitiek op het gebied der onroerende goederen door F. C. Herinckx en H. W. J. A. Vredegoor	680
Statistieken.	
Wisselkoersen - Bankstaten	682

## GELD- EN KAPITAALMARKT.

Mede dank zij de operaties van de schatkist op de *geldmarkt* is men na de storting op de staatsleening maar voor een uiterst gering bedrag aangewezen geweest op de tijdelijke financiering door De Nederlandsche Bank. De agent van de schatkist heeft op tweeërlei wijze er toe medegewerkt, dat de storting zoo, zonder noemenswaard beroep op de centrale bank vlot kon verlopen. Eerstens namelijk heeft hij callgeld op de markt aangeboden, en vervolgens heeft hij zich bereid verklaard kortlopend schatkistpapier tot 1 December te koopen tegen een rente van  $1\frac{1}{2}$  pCt. Zonder een soortgelijke overbruggingsfinanciering krijgt men bij een consolidatie-operatie altijd een zekere periode van spanning, waarin de banken een beroep moeten doen op de circulatiebank. Immers zij hebben wel ruimschoots voldoende middelen van het karakter van eerste liquiditeiten, maar het schatkistpapier uit de portefeuille vervalt nu eenmaal geleidelijk, en middelen uit dien hoofde zijn op den stortingsdatum slechts ter beschikking voorzoover papier is vervallen tusschen de aankondiging der uitgifte en den stortingsdatum. Een deel van de storting moet dus komen uit papier, dat na den stortingsdatum vervalt. Door de bovenvermelde middelen: callgeld uitzetten en kort papier koopen, heeft nu de schatkist zelve voor de overbruggingsfinanciering gezorgd. Dit kon des te gemakkelijker, omdat immers dit keer maar een betrekkelijk gering bedrag noodig was voor aflossing van rechtstreeks bij de centrale bank ondergebracht schatkistpapier en renteloos voorschot, tezamen rond 70 millioen beloopend. De agent had dus, na afbetaling van het naar schatting 300 millioen groote bedrag aan opgenomen callgeld en aflossing van het debetsaldo bij De Nederlandsche Bank nog circa 130 millioen over, die tijdelijk aan de markt ter beschikking konden worden gesteld. Men verwacht, dat zoo ongeveer begin December, althans in de eerste helft van die maand, de agent pas weer schatkistpapier zal gaan afgeven. Tegen dien tijd is de storting op de consolidatieleening wel „verwerkt”.

De *obligatiemarkt* heeft in de verslagweek uitermate geringe schommelingen vertoond. Het aangeboden materiaal wordt steeds vlot opgenomen. Nog steeds zijn de meeste institutioneele beleggers eerder koopers, waaruit men kan afleiden, dat zij over het algemeen ruimschoots zorg gedragen hadden voor de noodige liquide middelen voor de storting op de staatsleening. De koersfluctuaties bleven, zooals gezegd, uiterst beperkt. De nieuwe leening, die de week opende op  $96\frac{5}{8}$  à  $\frac{7}{8}$  sloot op  $96\frac{7}{8}$ . De gestafelde leening 1938 sloot op  $93\frac{1}{2}$ , na een opening op  $93\frac{1}{2}$ . De meeste stijging vertoonde nog de „spoorwegleening”, die van  $88\frac{13}{16}$  op  $89\frac{9}{16}$  kwam.

De *aandelenmarkt* was deze week wederom gunstig gestemd. De omzetten waren betrekkelijk gering, maar de stemming was vast. Groot waren de koersstijgingen niet, maar de ondertoon was bij voortduring gunstig.

## PRIJSPOLITIEK IN NEDERLAND.

Vóór 10 Mei 1940.

Het uitbreken van den oorlog in September 1939 heeft, door de toen ontstane angst voor schaarschte aan goederen en door de prijsontwrichtende invloeden, die de oorlogstoestand op verschillende gebieden met zich bracht, een volkomen ommekeer gebracht in de prijspolitiek van de overheid, zóóals die voordien werd gevoerd. Het streven werd allereerst om een aantal prijsverhoogingen, waarvan de oorzaken overwegend buiten de landsgrenzen lagen, geleidelijk te doen opnemen in het binnenlandsche prijsstelsel. De bedoeling was deze prijsstijgingen, welke het gevolg waren van gestegen inkoopsprijzen, hogere vrachtkosten en dergelijke invloeden, zoodanig te doen doorwerken op de binnenlandsche prijzen, dat deze — ondanks de gewijzigde verhouding van vraag en aanbod — niet meer opliepen dan in verband met deze externe stijgingen noodzakelijk was. Daarnaast was de wettelijke basis voor een verdergaande prijspolitiek aanwezig en op enkele punten werd dan ook verder gegaan aan dit beperkte doel; in het algemeen was dit evenwel niet noodzakelijk en kon worden volstaan met een doorberekingsmogelijkheid voor hogere kosten.

Daarnaast bevatte de Prijsopdrivings- en Hamsterwet — de wettelijke basis der prijsvoorschriften — bepalingen ten aanzien van het hamstereen, waardoor de koopwoede van het publiek aan banden kon worden gelegd. De opwaartsche druk tegen de prijzen der consumptiegoederen kon hierdoor eenigermate worden weggenomen.

Ná 10 Mei 1940.

De prijspolitiek tot 10 Mei 1940, met als basis de Prijsopdrivings- en Hamsterwet, heeft, in de toen voegerende omstandigheden, vrijwel aan haar doel beantwoord. Toen ons land echter in den oorlog werd betrokken, dwongen de omstandigheden tot veel sneller en straffer doorvoeren van den overheidsinvloed op de prijsvorming.

De vergrooting van de koopkrachtige vraag, gepaard aan een geleidelijke vermindering der goederenhoeveelheid, had tot gevolg het ontstaan van een hoeveelheid onbevredigde koopkracht. Inperking van de consumptie door middel van een beheerschte inflatie kwam, afgezien van de vraag of deze financieel-technisch zou kunnen slagen, niet in aanmerking, omdat het hiermede gepaard gaande achterblijven van loonen en salarissen bij de toch reeds te verwachten, kostentechnisch bepaalde, prijsstijgingen sociaal onverantwoord zou zijn geweest. Bovendien zou het eenige voordeel van een beheerschte inflatie: een uitbreiding van de productie als gevolg van een grootere rentabiliteit, in Nederland practisch niet te verwezenlijken zijn geweest. Hiermede was de richting van goederenpolitiek en prijspolitiek aangegeven, n.l. het verbruik door rantsoeneering insnoeren, prijsverhoogingen zooveel mogelijk tegengaan, en zoodoende de groote hoeveelheid zwevende koopkracht, welke door een scherpe belasting- en vooral leeningpolitiek grootendeels moest worden weggenomen, krachteloos maken. De voorzienings- en rantsoeneeringspolitiek en de prijspolitiek dienden aanmerkelijk te worden verscherpt en voortaan hand in hand te gaan.

De wijze, waarop dit samenspel moet geschieden, laat ik hier buiten beschouwing, evenals de vraag, of het mogelijk is om onder de omstandigheden, waarin ons land kwam te vering, de hoeveelheid goederen aan te brengen te brengen met het beperkte goederenaanbod. Zoolang een overschot aan koopkracht, globaal bezien, op den duur geen anderen weg uit kan dan naar de spaarbank of in de kous, is deze vraag overigens ook nu niet van groot belang.

Voor de prijspolitiek beteekenden de gewijzigde omstandigheden een aanzienlijke uitbreiding van het terrein, terwijl voorts organisatorische voorzieningen en een techniek noodzakelijk waren, waardoor een sterken greep op het prijsniveau gewaarborgd werd.

De techniek was voortaan dat, uitgaande van de stop-prijzen per 9 Mei 1940, voor een verhooging hiervan vrijwel steeds een vergunning noodig was van één der Secretarissen-Generaal.

Zooewel het aantal als de vormen van deze afwijkingen van het niveau van 9 Mei 1940 zijn geleidelijk aan zeer talrijk geworden.

Terwijl de nieuwe techniek reeds aanstonds na den oorlog werd ingevoerd, duurde het tot November 1940 alvorens de organisatie van de prijspolitiek de noodige wijziging onderging. Dit vond plaats met het Besluit No. 218/1940 van 11 November 1940 inzake de benoeming van een „Gemachtigde voor de Prijzen”. Hierbij werd de regeling van de prijzen voor alle goederen en diensten en voor vergoedingen van iederen aard opgedragen aan één centrale instantie, n.l. aan den Gemachtigde voor de Prijzen. Behalve de prijsvorming werd ook de prijsbeheersching — de opsporing en de berechting van overtredingen der prijsvoorschriften — aan den Gemachtigde opgedragen.

In het besluit No. 218/1940 worden deze beide zijden der prijspolitiek als volgt samengevat: „De Gemachtigde heeft tot taak een met het algemeen belang in overeenstemming zijnde prijsvorming te verzekeren”. Het vroegere principe van het tegengaan van prijsopdriving heeft hier dus reeds plaats gemaakt voor meer rechtstreeks ingrijpen in de prijsvorming, welke in overeenstemming moet zijn met het algemeen belang en die naar boven en naar buiten aan geen grens is gebonden. Een scherpe formulering van deze richting in de prijspolitiek vindt men echter eerst in het op 23 Augustus 1941 in het Verordeningenblad verschenen „Prijsvormingsbesluit 1941”, waarin in artikel 1 aan het gezamenlijk bedrijfsleven de plicht wordt opgelegd de prijzen zoodanig vast te stellen, dat zij beantwoorden aan de eischen, die het algemeen belang, in het bijzonder met betrekking tot de oorlogsomstandigheden, stelt.

*De organisatie van prijsvorming en prijsbeheersching.*

Zooals reeds vermeld, werd ook de controle op de naleving der prijsvoorschriften, alsmede de berechting van overtredingen, aan den Gemachtigde voor de Prijzen opgedragen. Hiermede werd de geheele prijspolitiek practisch in één hand gebracht, met als doel onder alle omstandigheden in staat te zijn de naleving der prijsvoorschriften af te dwingen. De prijsbeheersching is het sluitstuk der prijsvorming. De laatste mag nog zo goed zijn, zonder een prijsbeheerschingsapparaat, dat snel en doortastend kan optreden, zal de prijsvorming niet volledig aan haar doel kunnen beantwoorden.

Een nadere uitwerking van de prijsbeheersching vindt men in het „Prijzbeheerschingsbesluit” met als karaktertrekken de administratieve berechting, welke wordt uitgeoefend door de Inspecteurs voor de Prijsbeheersching, en de omkeering van den bewijslast.

Voor de invoering van een administratieve berechting van de prijsvertredingen heeft er toe bijgedragen, dat de Gemachtigde voor de Prijzen spoedig vat kreeg op het prijsverloop. Hierbij was het een gelukkige omstandigheid, dat in de periode van Mei 1940 tot Januari 1941 dat deel van het regeeringsapparaat, dat belast is met de goederenverdeling — met name het Rijksbureau voor de Voedselvoorziening in Oorlogstijd en het Centraal Distributiekantoor — in staat was zijn taak snel aan te vatten. Doordat het meer dan een half jaar duurde, voordat de organisatorische voorzieningen, welke de nieuwe prijspolitiek eischte, werden getroffen, ontstond er a.h.w. een vacuum, dat voor een groot deel opgevuld kon worden door via rantsoeneeringen de vraag in te krimpen en den opwaartschen druk tegen de prijzen te remmen.

De opdracht aan den Gemachtigde voor de Prijzen geschiedde door de zes Secretarissen-Generaal, welke tot dusver ieder op eigen terrein de prijzen zelf regelden, namelijk de Secretarissen-Generaal van de Departementen van Handel, Nijverheid en Scheepvaart, van Landbouw en Visscherij, van Financiën, van Sociale Zaken, van Water-

staat en van Binnenlandsche Zaken. Daarnaast werd het Besluit No. 218/1940 ook ondertekend door den Secretaris-Generaal van het Departement van Justitie, in verband met de aan den Gemachtigde voor de Prijzen gegeven bevoegdheden ten aanzien van de opsporing en de bestraffing van overtredingen en prijsvoorschriften.

In verschillende opzichten kan het Besluit inzake de bevoeging van een Gemachtigde voor de Prijzen een unicum worden genoemd. Bij dit besluit stooten de voordien competente Secretarissen-Generaal hun prijspolitieke bevoegdheden gedeeltelijk af en vindt een centralisatie plaats bij den Gemachtigde voor de Prijzen. Het besluit gaat uit van de gedachte, dat de verscherping der prijspolitiek, alsmede de uniformiteit, bereikt moeten worden via richtlijnen, die door den Gemachtigde worden gegeven, zoodat deze a.h.w. de Departementen van Algemeen Bestuur doorkruist. De wettelijke voorschriften worden echter door de Secretarissen-Generaal uitgevaardigd. Dit houdt practisch in, dat er tusschen de betrokken Secretarissen-Generaal en den Gemachtigde voor de Prijzen ten aanzien van maatregelen op het gebied der prijsvorming eenstemmigheid moet bestaan.

#### *De doeleinden der prijspolitiek.*

De doeleinden der prijspolitiek onder de huidige omstandigheden liggen op tweeërlei terrein, nl. op het gebied der goederenvoorziening en op dat der goederenverdeling.

Bij de goederenvoorziening kan de prijspolitiek ten aanzien van een uitbreiding der productie weinig uitrichten, omdat onze productie onder de tegenwoordige omstandigheden niet noemenswaard voor uitbreiding vatbaar is. Bij de industrie is het hoofdzakelijk het grondstoffen tekort, bij den landbouw het grondtekort, dat deze uitbreiding remt. Slechts op enkele gebieden is het mogelijk geweest onder prijspolitieke maatregelen de voortbrenging te bevorderen. Dit kon b.v. bij de zoetwatervisserij, waar, door een tamelijk gunstige prijszetting, een uitbreiding kon worden tot stand gebracht. Meer resultaten konden worden bereikt waar het ging om een omschakeling van de productie binnen het kader van het bestaande apparaat. Dit kon, om bij enkele voorbeelden te blijven, door den verbouw van aardappelrassen, welke een groot aantal kg. per oppervlakte-eenheid opbrengen, lucratiever te maken dan die van andere soorten. Op industrieel gebied zijn tal van vervangingsartikelen aanvankelijk zelfs in prijs vrijgelaten, waardoor, via de prijzen, het zoeken naar goede producten werd bevorderd. Bij den huizenbouw is tot heden de nieuwbouw practisch vrijgelaten. Op vervoersgebied wordt, waar mogelijk, door het manipuleeren van vrachten het vervoersapparaat op de meest efficiënte wijze benut.

Het belangrijkste doel van de prijspolitiek ligt echter op het terrein der goederenverdeling, dus op dat der inkomensvorming. Deze is — behoudens de loonen — uit den aard van zijn opdracht geheel aan den Gemachtigde voor de Prijzen opgedragen. Geleidelijk heeft een volkomen herziening der inkomens plaats gevonden. Via de prijs- en loonpolitiek moet dit op zoodanige wijze geschieden, dat ieder slechts het inkomen krijgt, dat onder de huidige omstandigheden redelijk moet worden geacht. Eenerzijds heeft de prijspolitiek grooten invloed op de koopkracht der inkomens, anderzijds bepaalt de prijspolitiek het geldinkomen van den kapitaalbezitter (tot heden grootendeels door het beïnvloeden van de vraag- en aanbodfactoren), het geldinkomen van den ondernemer (door middel van een direct ingrijpen in zijn verkoopprijzen), terwijl tenslotte het reële loon van den arbeid door een intensieve samenwerking van loonpolitiek en prijspolitiek wordt geregeld.

Tenslotte zij er nog op gewezen, dat de prijspolitiek binnen het kader van de genoemde doeleinden een aanpassing aan het Deutsche prijsniveau tracht te verwezenlijken. Voor een belangrijk deel vloeit deze aanpassing reeds voort uit de omstandigheid, dat Duitschland verre-

weg onze belangrijkste handelspartner is. Het is eveneens duidelijk, dat een zoodanige aanpassing geleidelijk moet plaats vinden, daar een schoksgewijze ontwikkeling van het prijspeil tot minder gewenschte gevolgen aanleiding zou kunnen geven. Eveneens ligt het voor de hand, dat een aanpassing der prijzen ook een aanpassing der loonen noodzakelijk maakt. Beide kunnen niet los van elkaar worden bezien.

#### *Samenvatting.*

Het bestek van dit artikel laat niet toe verder in te gaan op de principes, die aan de huidige prijspolitiek ten grondslag liggen. Bijna steeds is de prijspolitiek een afwegen van verschillende belangen: belangen van de consumenten tegenover die van het bedrijfsleven, van bepaalde bedrijfstakken tegenover die van andere bedrijfstakken, soms zelfs — bij prijsdiscriminaties, zooals bij boter — belangen van bepaalde groepen consumenten tegenover die van andere consumenten. Dit laatste komt, hoewel men het wellicht niet zou verwachten, in de praktijk der prijsvorming vrij vaak voor. Een typisch voorbeeld hiervan leveren de prijzen voor groenten. Voor deze producten gelden uniforme veilingprijzen, waarop de grossier een vast percentage (12 pCt.) mag leggen, terwijl de winkelier 32½ pCt. op zijn inkoopsprijzen mag nemen. Het gevolg van deze uniforme percentages is, dat de handel de goedkoopere groenten verliesgevend verkoopt, op de duurere soorten en het fruit daarentegen extra verdient. In feite komt dit neer op een prijsdiscriminatie ten gunste van de arbeidersbevolking, welke de goedkoopste groentensoorten gebruikt.

In het algemeen zijn het echter vooral de belangen van het bedrijfsleven — producenten zoowel als handelaren —, die niet steeds in overeenstemming zijn met die van de consumenten. Momentele situaties moeten dikwijls den doorslag geven bij het afwegen van de verschillende belangen, waarbij met name de instandhouding van het bedrijfsleven en de belangen van de kleine verbruikers een rol spelen.

Voorop staat, dat getracht moet worden met behoud van onze volkskracht en van een levensvatbaar bedrijfsleven door deze tijden heen te komen. Aan de zijde van het bedrijfsleven beteekent dit, dat men zich veelal tevreden zal moeten stellen met een vergoeding, die het normale onderhoud toelaat en in staat stelt voor afschrijvingen te reserveeren, den geschoolden arbeid aan te houden en een bescheiden kapitaalvergoeding en winst uit te keeren<sup>1)</sup>.

Voor den consument houdt dit in, dat hij zich in tal van gevallen offers zal moeten getroosten ten behoeve van de instandhouding van het bedrijfsleven, hetgeen op den duur ook zijn belang is.

A. WINSEMIUS.

<sup>1)</sup> Overigens zouden grotere vergoedingen, welke onder de tegenwoordige omstandigheden toch niet kunnen worden uitgekeerd, in den regel slechts beteekenen, dat de ondernemingen de beschikking krijgen over gelden zonder deze aan de versterking van hun apparaat te kunnen besteden.

### PRIJSPOLITIEK EN ALGEMEENE ECONOMISCHE POLITIEK.

De prijspolitiek is een belangrijk onderdeel van de algemeene economische politiek. De laatste wordt beheerscht door de bijzondere omstandigheden, waarin ons land zich bevindt, omstandigheden, die voor een groot deel op één lijn kunnen worden gesteld met die, welke kenmerkend zijn voor een oorlogseconomie. De toestand van bezetting en de blokkade brengen nl. mede, dat voor de productie van consumptiegoederen niet veel méér overblijft dan voor een minimum-voorzieningsniveau noodzakelijk is. Tegenover de afnemng van het reële nationale inkomen staat, als gevolg van de sterk gestegen uitgaven der overheid, een aanzienlijke toeneming van den omvang der geldcirculatie, zoodat de economische ontwikkeling na 10 Mei 1940 kan worden gekarakter-

seerd als een voortschrijdende inkrimping in de goederensfeer en uitzetting in de geldsfeer. Een en ander heeft een groote geldruimte tengevolge, welke haar consequenties heeft voor de te voeren prijs- en financieele politiek.

#### *De algemeene economische politiek.*

Men kan onder de huidige omstandigheden de doeleinden van de algemeene economische politiek samenvatten in drie zeer concrete punten, nl.:

1. de garantie van een minimum-voorzieningsniveau aan alle Nederlanders;
2. de stimuleering van de productie en haar omschakeling;
3. de instandhouding van het Nederlandsche productie-apparaat, opdat dit na den oorlog zijn taak weer volledig zal kunnen vervullen.

Het eerstgenoemde desideratum overtreft de beide andere in belangrijkheid. Het gaat hier immers om het behoud der volkskracht. Alles dient in het werk te worden gesteld om een distributiepakket, dat voldoende is voor de fysieke instandhouding, aan iederen Nederlander te garanderen.

Het tweede punt is — in tegenstelling tot het eerste, dat voornamelijk een verdeelingsvraagstuk is — een productieprobleem. De mogelijkheden tot uitbreiding der productie zijn thans uiteraard zeer beperkt. De omschakeling der productie is echter van groot belang, mede in verband met het eerstgenoemde desideratum. Vooral door rechtstreeksch ingrijpen in de goederensfeer, maar ook door prijspolitieke maatregelen, is op dit gebied belangrijk werk gedaan.

Ook wat het derde desideratum betreft zijn de mogelijkheden niet groot. Weliswaar kan men door het uitsmeren van de beschikbare grond- en hulpstoffen over een zoo groot mogelijk aantal bedrijven en door prijspolitieke maatregelen het bedrijfsleven tot op zekere hoogte in bescherming nemen, zoodat liquiditeitsmoeilijkheden worden voorkomen en aantasting van het bedrijfskapitaal niet in belangrijke mate plaatsvindt, maar aangezien vervanging van versleten kapitaaldeelen in vele gevallen niet mogelijk is en de voorraden als regel niet tot op het oude niveau kunnen worden aangevuld, kan in feite voor de toekomst niet veel worden gedaan. Anders is dit met betrekking tot den geschoolden arbeid. Hier kan, door den arbeider zooveel mogelijk aan zijn bedrijf te binden, nuttig werk worden verricht.

#### *De rantsoeneringspolitiek.*

Uit het bovenstaande volgt, dat, voor zoover het de goederenzijde van het vraagstuk betreft, de rantsoeneringspolitiek onder de huidige omstandigheden het belangrijkste is. De rantsoenering immers, heeft rechtstreeks tot doel de garantie van een minimum-voorzieningsniveau. Zij blijft echter niet beperkt tot de consumptiesfeer, maar plant zich voort tot in de verst verwijderde stadia der productie. De prijspolitiek nu, is het sluitstuk op de rantsoeneringspolitiek. Door leiding te geven aan het prijsvormingsproces tracht de overheid te voorkomen, dat de doeleinden der rantsoenering door ongecontroleerde prijsbewegingen op schadelijke wijze worden doorkruist. De overheid kan zich echter bij haar prijspolitieke maatregelen niet uitsluitend door het consumentenbelang laten leiden. De regeling van de prijzen, d.i. de beïnvloeding van de koopkracht van het geld en daardoor van de hoogte der reële inkomens, beteekent immers tevens een beïnvloeding van de rentabiliteitsverhoudingen in het bedrijfsleven.

#### *De prijspolitiek als onderdeel van de algemeene economische politiek.*

Onder normale omstandigheden wordt de omvang der productie in de onderscheiden bedrijfstakken niet bepaald door technische, maar door economische grenzen. In den evenwichtstoestand is de situatie aldus, dat de minst efficiënte producent in den prijs nog juist een vergoeding

vindt voor zijn kosten en een beloning voor zijn ondernemersarbeid, terwijl de consument, die het onderhavige product het minst waardeert, nog juist genegen is den bovenbedoelden prijs te betalen<sup>1)</sup>.

Onder de huidige omstandigheden ligt de zaak geheel anders. De productie wordt over vrijwel de geheele linie voor een belangrijk deel door technische factoren, verband houdend met de voorziening met grondstoffen, begrensd; dit beteekent, dat een in hooge mate vrij prijsstelsel niet langer een rationeele productie en een rechtvaardige verdeling waarborgt. Bij afwezigheid van overheidsleiding zou de ondernemer onder deze omstandigheden oppermachtig en de consument machteloos zijn. De omstandigheden brengen nl. mede, dat, indien de overheid de verdeling der beschikbare goederenkwantiteiten aan een in hooge mate vrije prijsvorming zou overlaten, de prijzen over vrijwel de geheele linie een zeer sterke stijging zouden vertoonen, zoodat alleen de groep der meest koopkrachtige consumenten haar behoeften zou kunnen bevredigen. Een dergelijke gang van zaken is vanzelfsprekend onaanvaardbaar.

Uitsluitend door de rantsoeneringsregelingen kan het verdeelingsvraagstuk niet worden opgelost, daar de geldinkomens van het overgrote deel der consumenten, speciaal de looninkomens, in hooge mate star zijn. Zooals bekend, gaat immers de huidige politiek van gecontroleerde prijzen hand in hand met een politiek van beheerschte loonen. De rantsoeneringspolitiek kan er dan ook slechts zorg voor dragen, dat het minimum-pakket voor iederen consument zooveel mogelijk aanwezig is; het is de taak der prijspolitiek om de mogelijkheid te scheppen en te behouden, dat de consument de goederen, die voor hem bestemd zijn, ook inderdaad kan kopen. Dit doet zij door de prijsstijgingen, die in het geval van vrije prijsvorming — als gevolg van de gewijzigde verhouding tusschen vraag en aanbod — zouden ontstaan, zooveel mogelijk te voorkomen.

#### *De prijzen beneden het equatiepunt.*

Uit het bovenstaande volgt, dat de thans geoorloofde prijzen vrijwel alle beneden het in de theorie als equatiepunt bekend staande niveau zijn gelegen. De omvang van de vraag wordt door middel van rantsoenering „kunstmatig” verkleind tot dien van het aanbod. Prijsregeling zonder rantsoenering heeft dan ook tot gevolg, dat de vraag het aanbod overtreft; een dergelijke situatie geeft aanleiding tot den bekenden wedloop om de goederen, die zichtbaar wordt in den vorm van files koopgragen voor winkels. Hetzelfde is het geval, wanneer de op de distributiekaarten beschikbaar gestelde kwantiteiten de aanwezige voorraden te boven gaan.

De functie van den prijs heeft, vergeleken met den toestand in normale tijden, een aanzienlijke wijziging ondergaan. Men kan zeggen, dat zij aan belangrijkheid heeft ingeboet. Bij een meer vrije prijsvorming is de prijs immers de belangrijkste regulator van productie en verdeling. Ondernemers en consumenten varen dan vrijwel uitsluitend op het prijzenkompas en de loop van den geldstroom door de volkshuishouding wordt door de vrije prijzen bepaald.

Onder de huidige omstandigheden worden de richting en de omvang der productie slechts in beperkte mate door de prijzen gereguleerd. In bijna alle bedrijfstakken zijn het verwerkingsvoorschriften, die het productiebeeld bepalen. En wat de consumptie betreft, zijn in het meerendeel der gevallen niet de prijzen, maar de rantsoeneringsvoorschriften doorslag gevend. De eenige belangrijke functie, welke voor de prijzen overblijft, is derhalve de reguleering van den geldstroom. Deze heeft, behoudens haar beteekenis voor de rentabiliteit van het bedrijfsleven, een uitgesproken verdeelingskarakter.

<sup>1)</sup> Deze voorstelling van zaken is theoretisch-economisch niet voldoende subtiel; voor het hier aan de orde zijnde vraagstuk is zij echter voldoende.

*Prijspolitiek en „zwarte markt”.*

In ieder stelsel, dat op prijsbeheersching is gebaseerd op een niveau, dat beneden het equatiepunt is gelegen, ontstaat, zoowel bij koopers als verkoopers, de neiging om de wettelijke voorschriften te ontduiken. De koopers krijgen op deze wijze immers de beschikking over een extra hoeveelheid goederen en de verkoopers maken een extra winst. Het behoeft hier verder geen betoog, dat de minder koopkrachtige consumenten door deze illegale practijken worden benadeeld.

De „plaats”, waar de illegale vraag en het illegale aanbod elkander ontmoeten, de zgn. zwarte markt, is uiteraard vrijwel ongeorganiseerd en daardoor zeer verbrokkeld. Prijsdiscriminatie komt derhalve veelvuldig voor. In tegenstelling met de legale prijzen zijn de zwarte marktprijzen echter op het equatiepunt van deze markt gelegen. Dit heeft consequenties voor de hoogte van den prijs. De meening, die men wel eens hoort verkondigen, als zouden zeer hooge zwarte marktprijzen het bewijs zijn van een mislukte prijspolitiek, is dan ook in haar algemeenheid stellig onjuist; zwarte marktprijzen zijn equatieprijzen: hoe kleiner de hoeveelheden, die via de zwarte markt worden verhandeld, hoe hooger de illegale prijzen zullen zijn. Hooge zwarte marktprijzen zijn eerst dan een bewijs van een mislukte prijspolitiek, wanneer de illegaal verhandelde hoeveelheden in verhouding tot den legalen handel een grooten omvang hebben aangenomen. De leiding van en de controle op den goederenstroom dienen derhalve hand in hand te gaan met de prijsvorming en de prijsbeheersching.

*Prijzen en kosten.*

Zooals gezegd, zijn de thans geoorloofde prijzen beneden het equatiepunt gelegen. De vraag dringt zich op, door welke principes de overheid zich bij de vaststelling van den prijs laat leiden, nu het mechanisme van vraag en aanbod deze functie niet langer vervult.

De prijspolitiek is een onderdeel van de algemeene economische politiek. De beginselen, welke aan de prijspolitiek ten grondslag liggen, worden derhalve ontleend aan de hierboven uiteengezette desiderata voor de algemeene economische politiek. Zij zijn de concretisering van wat het algemeen belang onder de huidige bijzondere omstandigheden met betrekking tot de prijsvorming eischt.

Het eerste desideratum beteekent op prijspolitiek gebied, dat het noodzakelijk is, de tendens tot prijsstijging zooveel mogelijk te onderdrukken, zoodat ook de weinig koopkrachtige consument bij voortdurende het rantsoeneringspakket kan bemachtigen. Dit brengt dus met zich het streven tot begrenzing van de prijzen naar boven. Deze grens is vooral van belang met betrekking tot de goederen, welke behooren tot het arbeidersbudget. Men zou hieruit de conclusie kunnen trekken, dat tegen prijsstijging van luxe goederen geen bezwaar behoeft te worden gemaakt. Ten aanzien van sommige luxe goederen, namelijk die, welke uiteraard thans niet worden voortgebracht, en die, welke nagenoeg geen grondstoffen bevatten, zooals antiquiteiten, postzegels en schilderijen, is dit tot op zekere hoogte het geval. Voor alle andere echter, met name die, waarin aanzienlijke hoeveelheden grondstoffen worden verwerkt, is een straffe prijsbeheersching gewenscht; door een sterke prijsstijging dezer categorie zou immers het gevaar ontstaan, dat grondstoffen aan de productie van meer noodzakelijke goederen zouden worden onttrokken.

Het tweede desideratum kan zoowel prijsverhooging als prijsverlaging eischen. Het prijspolitieke aspect van de omschakeling der productie is echter onder de huidige omstandigheden van secundair belang.

Het derde desideratum beteekent op prijspolitiek gebied een begrenzing van de prijzen naar beneden. Steeds zullen de prijzen zóó moeten zijn, dat de onderneming in den prijs een voldoende belooning vindt om het pro-

ductieproces op regelmatige wijze voort te zetten. Dit beteekent, dat de prijzen als regel de kosten moeten dekken.

Hieruit volgt, dat het voor de prijspolitiek een aanzienlijke vereenvoudiging zou beteekenen, wanneer de kosten geen enkele verandering ondergingen. In werkelijkheid zijn echter de kosten uiteraard niet star. In een periode van snelle en diepgaande veranderingen, zooals wij thans medemaken, zijn zij vaak heftig in beweging, welke beweging over vrijwel de geheele linie een opwaartsche is. Er zijn onderscheidene oorzaken voor deze kostenstijgingen aan te wijzen, bijv.:

1. Door het wegvallen van een aanzienlijk gedeelte van den invoer van grond- en hulpstoffen en van productiemiddelen moeten de eindproducten thans in vele gevallen worden verkregen langs nieuwe technische wegen. Deze laatste brengen doorgaans hoogere kosten met zich.

2. In de meeste gevallen is de prijs der ingevoerde goederen thans hooger dan op 9 Mei 1940.

3. Een vaak belangrijke kostenstijging is het gevolg van de groote vervoersmoeilijkheden; men denke bijv. aan de vervanging van benzine- door generator-tractie.

4. In den agrarischen sector heeft men een aantal prijsverhoogingen kunnen waarnemen, die het gevolg zijn van een correctie der tevoren bestaande wanverhouding tusschen prijzen en kosten.

5. De nieuwe omzetsbelasting ten slotte, welke een aanzienlijk hoogere opbrengst geeft dan de oude, wordt vrijwel geheel op den consument afgewenteld.

*Het vraagstuk der onderbezetting.*

Al deze en soortgelijke kostenstijgingen, die tot een onmiddellijke toeneming van de gelduitgaven der onderneming leiden, worden door de overheid in den regel als geldige redenen tot verhooging van den verkoopprijs aanvaard. Anders is dit echter met de extra lasten, die een gevolg zijn van de inkrimping der productie: de zgn. onderbezetting. De houding der overheid ten aanzien van de onderbezetting is namelijk in het algemeen deze, dat de hieruit voortvloeiende lasten niet op den consument mogen worden afgewenteld. De laatste immers heeft reeds in den vorm van diverse prijsstijgingen een daling van het reële inkomen ondervonden en op deze wijze een deel van den teruggang van het nationale inkomen op zijn schouders genomen. *Het bedrijfsleven zal derhalve zijn aandeel voornamelijk in den vorm van een niet-vergoeding van de lasten der onderbezetting moeten dragen.* Vanzelfsprekend kan aan de bovenomschreven gedragslijn niet onder alle omstandigheden worden vastgehouden. Het is namelijk denkbaar, dat de onderbezetting in een bepaalden bedrijfstak zóó groot is, dat de betrokken ondernemingen op korten termijn in liquiditeitsmoeilijkheden zouden geraken en bij gevolg direct in hun bestaan zouden worden bedreigd. In een dergelijk geval ligt het in de rede, dat, wanneer dit uit anderen hoofde geen bezwaar ontmoet, tot op zekere hoogte van den algemeenen regel wordt afgeweken. De instandhouding van het bedrijfsleven immers vormt mede een der doeleinden van de prijspolitiek.

*Samenvatting.*

Wanneer wij het bovenstaande nog eens overzien, dan blijkt, dat de prijspolitiek der overheid het sluitstuk vormt op de rantsoeneringspolitiek. Daar de loonen zooveel mogelijk stabiel worden gehouden, is de beperking van de prijsstijging tot het strikt noodzakelijke een van de belangrijkste onderdelen van haar taak; daarnaast zal zij, waar dit mogelijk is, trachten tot prijsverlaging te komen. Niet de enkele vastlegging van het prijsniveau op het 9 Mei-peil is derhalve haar doel — dit is, zooals wij zagen, onverwezenlijkbaar —, maar wel het bevorderen van een zoodanige prijsvorming, dat de belangen van alle betrokkenen, gegeven de huidige bijzondere moeilijkheden, op harmonische wijze worden gediend.

J. R. M. VAN DEN BRINK.

## PRIJSPOLITIEK EN ZWEVENDE KOOPKRACHT.

In een artikelenreeks, die de prijspolitiek van de overheid in oorlogstijd tot onderwerp heeft, is een beschouwing over het meest op den voorgrond tredende financieele aspect der prijspolitiek, de zwevende koopkracht, stellig op zijn plaats. Hierop wijst wel de belangstelling, welke het probleem van de zwevende koopkracht sedert het uitbreken van den oorlog — en ook reeds in de periode van oorlogsvoorbereiding — in de economische literatuur heeft ondervonden. De aanleiding tot deze belangstelling wordt, naast de voortdurende stijging der aandelenkoersen op de effectenbeurs, waarvan de zwevende koopkracht als de belangrijkste oorzaak wordt beschouwd, gevormd door de ernstige gevaren, welke men van deze koopkracht vreest met betrekking tot de handhaving van een stabiel prijsniveau.

Inderdaad draagt de zwevende koopkracht elementen in zich, die streven naar ontbinding van het huidige geleide economisch bestel. Teneinde een inzicht in de oorzaken van het ontstaan dezer koopkracht te verkrijgen, is een beschouwing over enkele fundamentele aspecten der oorlogsfinanciering gewenscht. Eerst daarna kan worden nagegaan, op welke wijze het ontstaan van zwevende koopkracht kan worden verhinderd, resp. beperkt, en voorts, welke maatregelen noodzakelijk zijn om de gevaren der zwevende koopkracht te bezweren.

### *De drie methoden tot financiering van overheidsuitgaven.*

Evenals onder normale omstandigheden staan de overheid thans in beginsel een drietal wegen open, waarlangs de financiering van haar uitgaven kan worden bewerkstelligd: belastingheffing, leening en creditcreatie. Bij de keuze tusschen deze drie wegen behoort in een geleid economisch stelsel te worden uitgegaan van de overweging, dat het wenschelijk is door middel van de financieele politiek de monetaire situatie zooveel mogelijk aan te passen aan de situatie in de goederensfeer, zooals die voor een belangrijk deel door de overheid zelf rechtstreeks wordt bepaald. Men kan het ook aldus formuleeren, dat de overheid een politiek van „neutraal geld” dient na te streven, die is aangepast aan de bestaande bijzondere omstandigheden. Een dergelijke politiek eischt een algeheele dekking van alle overheidsuitgaven — dus ook van de in elk jaar betaalde oorlogskosten — uit belastingen en leeningen, wat de laatste betreft met dien verstande, dat zij niet direct of indirect bij banken worden opgenomen. Alleen in dit geval wordt enerzijds aan den consument slechts zooveel koopkracht gelaten als noodig is voor de aanschaffing van het sterk gereduceerde verbruiksgoederenpakket, terwijl anderzijds de producent voor civiele doeleinden niet meer koopkracht overhoudt dan noodzakelijk is voor de aanschaffing van de voor zijn verminderde productie benodigde grondstoffen, hulpstoffen en kapitaalgoederen.

In overeenstemming met dezen gedachtengang was men vóór den oorlog algemeen van meening, dat de oorlogsuitgaven slechts door belastingen en leeningen mogen worden gedekt, in geen geval echter door creditcreatie, zolang de daardoor geschapen geldmiddelen zouden komen te staan tegenover een niet vergrootte of vergrootbare goederenproductie, hetgeen groote gevaren voor de prijsstabiliteit met zich zou brengen.

### *De grenzen van de dekking der gestegen uitgaven, via belastingen en leeningen, uit de loopende besparingen.*

De vraag, die vervolgens dient te worden gesteld, is, op welke wijze de overheid beslag kan leggen op een zoodanig deel van den inkomensstroom als overeenkomt met de koopkracht, welke zij zelf, via haar uitgaven, creëert. Zuiver financieel gezien zou er, in verband met de omstandigheid, dat de oorlogskosten grootendeels op het heden drukken — d.w.z. niet naar believen en afhankelijk

van de wijze, waarop de overheid haar uitgaven financiert, op de toekomst kunnen worden afgewenteld — het meest voor zijn te zeggen, de oorlogsuitgaven geheel uit de opbrengst van belastingen te dekken. Als gevolg van den grooten omvang van het deel van de nationale productie, dat door den Staat in beslag wordt genomen, en het geringere deel, dat voor andere doeleinden beschikbaar blijft, alsmede omdat de Staat voor zijn oorlogsvoering mede een beroep doet op het nationale vermogen, zal een dergelijke financieringswijze in feite evenwel niet geheel kunnen worden doorgevoerd.

In de eerste plaats moet het practisch ondoenlijk worden geacht, voor ieder individu afzonderlijk te bepalen, welk deel van zijn inkomen voor voeding, woning, kleding en dergelijke noodig is, en welk deel aan den Staat behoort te worden afgedragen. Zou men, ter vermindering van deze moeilijkheid, bij een integrale dekking van de bijzondere uitgaven door belastingen, deze naar objectieve maatstaven heffen, dan zou het bestaande belastingstelsel geheel moeten worden hervormd. Groote hardheden voor bepaalde categorieën belastingbetalers zouden hiervan het gevolg zijn. Afgezien van het feit, dat deze belastingpolitiek practisch niet doorvoerbaar zal blijken te zijn, moet zij bovendien om verschillende redenen niet wenschelijk worden geacht. Zij zou immers tot gevolg hebben, dat de prikkel tot grootere inspanning, welke in de mogelijkheid tot vermeerdering van het inkomen is gelegen, geheel zou verdwijnen, hetgeen voor de productie ongetwijfeld funeste gevolgen zou hebben. Bovendien zou de drastische beperking van de koopkracht, waarop een dergelijke belastingheffing neerkomt, leiden tot een ook in oorlogstijd zeer ongewenschte deflatie in dien sector van de volkshuishouding, welke niet bij de oorlogsproductie is betrokken. Het kan dan ook als vaststaand worden beschouwd, dat slechts een deel der bijzondere uitgaven uit belastingen kan worden gedekt en dat een belangrijk deel op andere wijze zal moeten worden gefinancierd.

Evenmin als het mogelijk is de overheidsuitgaven geheel uit belastingen te dekken, zal men echter dat deel der uitgaven, dat niet uit belastingen kan worden bestreden, door emissies van langlopende leeningen integraal uit de loopende besparingen kunnen verkrijgen.

Het is ondenkbaar, dat het deel van het nationale inkomen, dat niet wordt besteed voor de betaling van belastingen en de aanschaffing van de beschikbare consumptiegoederen, vrijwillig geheel in staatsleeningen zal worden belegd. Ook met dwang zal men het gestelde doel slechts tot op zekere hoogte kunnen bereiken, doordat men bij de vaststelling van den inschrijvingsplicht voor ieder individu voor dezelfde moeilijkheden zou komen te staan als bij de algeheele dekking der oorlogsuitgaven uit belastingen.

### *De onvermijdelijkheid van de dekking van een deel der huidige bijzondere uitgaven door creditcreatie en haar consequenties.*

Uit het bovenstaande volgt de belangrijke conclusie, dat, indien de overheidsuitgaven dermate zijn gestegen, dat zij op een zeer aanzienlijk deel van de nationale productie beslag leggen, het nooit zal gelukken om genoemde uitgaven geheel uit belastingen en leeningen te bestrijden; steeds zal dan tevens een beroep moeten worden gedaan op de resteerende financieringsmethode: de creditcreatie. Als regel zal dit geschieden door middel van plaatsing van overheidspapier bij het bankwezen en zich derhalve uiten in een toeneming der totale geldhoeveelheid.

De noodzaak tot het voeren van een in wezen onjuiste financieele politiek, welke noodzaak voortvloeit uit de feitelijke onmogelijkheid en de practische ongewenscht-heid om in oorlogstijd ieder individu zooveel koopkracht af te nemen als overeenkomt met de voor hem specifieke reductie van het materiele levenspeil, heeft tot gevolg, dat gedurende den oorlog de koopkrachtige vraag de hoeveelheid voor civiele doeleinden beschikbare goederen over-

treft, hetgeen noodzakelijkerwijze met een opwaartschen druk tegen het prijsniveau gepaard gaat. Een stijging van prijzen en loonen kan echter thans niet worden toegestaan<sup>1)</sup>. Dit beteekent, dat een hoeveelheid koopkracht niet kan worden aangewend, maar gedwongen is te blijven „zweven”. Deze tevergeefs naar aanwendingsmogelijkheden op zoek zijnde geldmiddelen vormen de zoogenaamde zwevende koopkracht, welke men ook zou kunnen definiëren als het bedrag van de *onvrijwillige* toeneming der liquiditeit of der kasvoorraden van de volkshuishouding.

Het is duidelijk, dat in een vrij economisch stelsel van zwevende koopkracht in bovenbedoelden zin geen sprake kan zijn. Indien de koopkrachtige vraag het beschikbare aanbod overtreft, ontstaat hier een prijsstijging van de schaarsche goederen en diensten tot een zoodanig niveau, dat dit niet meer het geval is en de gestegen geldswaarde van de beschikbare goederen overeenkomt met den omvang van de koopkrachtige vraag. Gedurende den oorlog, tijdens welken, zooals is aangetoond, steeds nieuwe geldmiddelen in omloop moeten worden gebracht, zal dus in een vrij economisch stelsel een onafgebroken prijsstijging — welke nog door loonsverhoogingen in de hand wordt gewerkt — niet kunnen worden voorkomen.

Uit het bovenstaande kan de conclusie worden getrokken, dat in oorlogsomstandigheden de zoogenaamde zwevende koopkracht in een geleid economisch stelsel even onvermijdelijk is als het optreden van inflatie in een vrij economisch bestel. Beide verschijnselen spruiten voort uit dezelfde oorzaak — de onvermijdelijkheid van de financiering van een deel der oorlogsuitgaven door middel van credietcreatie — en komen neer op het in de economische literatuur o.m. uit de hoogconjunctuur bekende phenomeen van „gedwongen sparen”. Het onderscheid is, dat in een geleid economisch stelsel de „spaarder” werkelijk een geldsbedrag in handen houdt, terwijl in een zoogenaamd vrij economisch bestel dit niet het geval is, maar het „bespaarde” bestaat in het meerdere, dat de koper voor een bepaald product moet betalen als gevolg van de prijsstijging. Een ander belangrijk verschil is, dat, terwijl in het geleid economisch stelsel de omschakeling van de productie geheel geschiedt door direct ingrijpen in de goederensfeer en de zwevende koopkracht als een niet te voorkomen begeleidingsverschijnsel kan worden bestempeld, de inflatie onder de vrije werking van vraag en aanbod moet worden beschouwd als een onvermijdelijk hulpmiddel tot beperking van de consumptie en daarmee tevens tot de omschakeling van de productie<sup>2)</sup>.

#### *Andere oorzaken der zwevende koopkracht.*

Behalve als gevolg van credietcreatie door de overheid, welke het ontstaan van zwevende koopkracht in een geleid economisch stelsel onvermijdelijk maakt, kan de zwevende koopkracht nog worden veroorzaakt door een tweetal andere factoren, die weliswaar quantitatief van minder belang zijn, maar toch niet onvermeld mogen blijven, vooral ook, aangezien zij zich beide momenteel in Nederland voordoen. In de eerste plaats kan dan nog worden gewezen op de monetaire gevolgen van een voortdurend overschot op de betalingsbalans. In Nederland speelt deze factor — in casu het surplus in het betalingsverkeer met Duitschland — een rol bij de toeneming der geldcirculatie. Opgemerkt zij, dat, tot de opheffing der Nederlandsch-Duitsche clearing per 1 April jl., genoemd surplus via clearingvoorschotten door de schatkist werd gefinancierd, zoodat tot dien datum feitelijk sprake was van credietcreatie door den Staat<sup>3)</sup>.

<sup>1)</sup> Vergelijk het artikel van J. R. M. v. d. Brink: „Prijspolitiek en algemeene economische politiek”, elders in dit nummer.

<sup>2)</sup> Zie wat dit laatste betreft J. M. Keynes: „A Treatise on Money”, deel II, blz. 170—176.

<sup>3)</sup> Voor een uitvoerige uiteenzetting over deze quaestie zij verwezen naar het artikel van schrijver dezes: „De invloed van de opheffing van de Nederlandsch-Duitsche clearing op de geldmarkt”, in E.-S.B. van 30 Juli jt.

De derde oorzaak van de zwevende koopkracht in Nederland is gelegen in de door de grondstoffenschaarschte tweeegebrachte inkrimping der bedrijvigheid. Zooals bekend, is, om een bepaalde hoeveelheid goederen omzetten te dragen, een quantum geldmiddelen noodig, waarvan de omvang afhankelijk is van de hoogte van het prijsniveau en de omloopsnelheid van het geld. Vertoont de bedrijvigheid een achteruitgang, dan zullen, bij gelijkblijvend prijsniveau, minder geldmiddelen noodig zijn om het gereduceerde handelsvolume te dragen, hetgeen zich in de praktijk minder zal manifesteren in een afneming der geldhoeveelheid dan wel in een vermindering van de omloopsnelheid van het geld. Is deze vermindering te wijten aan een daling der bedrijvigheid, welke door gebrek aan grondstoffen wordt veroorzaakt, zooals in Nederland momenteel het geval is, dan is wederom sprake van zwevende koopkracht, d.w.z. van tevergeefs naar aanwendingsmogelijkheden zoekende geldmiddelen en van een onvrijwillige toeneming der liquiditeit in het economisch leven. (Bij een normale, conjunctureele, daling der bedrijvigheid zal dit uiteraard niet het geval zijn: het euvel is dan juist, dat de geldmiddelen, om welke reden dan ook, géén aanwendingsmogelijkheid zoeken, maar worden opgepot).

#### *De huidige omvang der zwevende koopkracht, in Nederland.*

Bij de bepaling van den huidige omvang der zwevende koopkracht in Nederland stuit men op moeilijkheden. Men mag deze namelijk niet eenvoudig gelijkstellen aan de toeneming van de geldcirculatie, die het gevolg is van de financieele politiek der overheid en het betalingsbalanssurplus. Aangenomen kan immers worden, dat sedert Mei 1940 vrij groote bedragen zilvergeld en bankbiljetten zijn opgepot. Aangezien in dit geval van een vrijwillige vergroting der kasvoorraden en derhalve niet van zwevende koopkracht sprake is, zouden deze bedragen, om den omvang der zwevende koopkracht te bepalen, van de vermeerdering der geldcirculatie moeten worden afgetrokken. Hier staat tegenover de zwevende koopkracht, die het gevolg is van de vermindering der geldomzetten en die zich, zooals is gebleken, niet manifesteert in een toeneming der geldcirculatie, maar in een vermindering der omloopsnelheid van de *bestaande* geldhoeveelheid.

De moeilijkheid is, dat noch de omvang van de opgepotte geldmiddelen, noch die van de zwevende koopkracht, die het gevolg is van de vermindering der bedrijvigheid, kan worden vastgesteld. Men zal evenwel geen belangrijke fout maken, gezien ook de grootte der bedragen waar het hier omgaat, indien men veronderstelt, dat de twee genoemde factoren elkaar momenteel ongeveer compenseeren en de omvang der zwevende koopkracht derhalve nagenoeg gelijk is aan de toeneming der geldcirculatie sedert begin Mei 1940, het tijdstip waarop de geldcreatie door de overheid op de huidige omvangrijke schaal eenerzijds en de goederenschaarschte anderzijds een aanvang namen. Zooals uit den navolgenden staat blijkt, bedraagt deze toeneming rond 2 milliard gulden. Opgemerkt zij, dat de vermeerdering der circulatie van zilvergeld in onderstaande opsomming buiten beschouwing is gelaten, omdat recente cijfers hieromtrent ontbreken en bovendien kan worden aangenomen, dat de sedert Mei 1940 in het verkeer gebrachte munten voor een groot deel zijn opgepot en derhalve geen zwevende koopkracht vormen.

#### *De noodzaak van een krachtige doorvoering der prijs- en rantsoeneringspolitiek in een geleid economisch stelsel in oorlogstijd.*

Het is duidelijk, dat in deze accumulering van zwevende koopkracht een ernstig gevaar schuilt voor de prijsstabiliteit. Bij het overwegen van middelen, waarmee dit gevaar dient te worden bestreden, moet als uitgangspunt worden genomen, dat de zwevende koopkracht, zooals uiteengezet, een onvermijdelijk begeleidingsverschijnsel van het door de overheid geleide economisch leven in oorlogstijd is.

*Celddcirculatie in Nederland (in mill. guldens).*

	eind April '40	eind Oct. '41	toe- neming
Bankbiljettencirculatie . . . .	1166	1947	781
Rekening-courant-saldi Nederl. Bank (excl. Rijk)	228	214	— 14
Crediteuren en deposito's			
4 groote banken . . . . .	523	1017	494
Crediteuren en deposito's overige banken <sup>1)</sup> . . . . .	481	936	455
Saldi Postcheque en Giro-dienst . . . . .	314	542	228
Zilverbons . . . . .	1	102	101
Totaal . . . . .	2713	4758	2045

<sup>1)</sup> Volgens een globale schatting.

Alle pogingen, die beoogen in oorlogstijd het euvel van de zwevende koopkracht in een geleid economisch stelsel (en evenzeer dat van de inflatie in een vrij economisch bestel) te voorkomen, kunnen dan ook worden bestempeld als vechten tegen de bierkaai. De financieele politiek in oorlogstijd kan hoogstens ten doel hebben den omvang der zwevende koopkracht binnen bepaalde grenzen te houden.

Dit kan worden bereikt door de belastingen zoo hoog mogelijk op te voeren, op zooveel mogelijk geldmiddelen door leeningen beslag te leggen en de uitgaven der overheid tot het strikt noodzakelijke te beperken. De zwevende koopkracht, die overblijft, wanneer aan deze voorwaarden is voldaan, moet als onvermijdelijk worden aanvaard, en het is de taak der rantsoeneerings- en prijs-politiek door krachtige maatregelen en zware sancties de gevaren, die zij met zich brengt, te bezweren.

H. W. J. A. VREDEGOOR.

## PRIJSPOLITIEK EN LOONPOLITIEK.

In een periode van stijgende prijzen ontstaat steeds een drang tot loonsverhooging. De stijging van de kosten van levensonderhoud leidt tot een daling van het reële loon, die alleen gecompenseerd zou kunnen worden door een verhooging van de geldloonen. Deze loonsverhooging zou echter voor de ondernemers een stijging van de geldkosten beteekenen, die weer in hoogere prijzen tot uitdrukking moet komen. Deze hoogere prijzen zouden weer nieuwe eischen tot loonsverhooging doen ontstaan, enz., zoodat de bekende vicieuse spiraal zou optreden.

Indien men deze nauwe relatie tusschen prijzen en loonen in het oog houdt, is het duidelijk, dat in de huidige omstandigheden, waarin één der belangrijke doeleinden der prijspolitiek is den consument te beschermen door het tegengaan van ongemotiveerde prijsverhoogingen, de loonpolitiek moet worden gevoerd in nauwe overeenstemming met de prijspolitiek <sup>1)</sup>. Was er geen overeenstemming tusschen beide, dan zou de prijspolitiek een groot deel van haar effect verliezen, daar dan het bovenomschreven spiraalverband tusschen prijzen en loonen zijn invloed zou doen gelden. Volledige beheersching der loonen is een onmisbare voorwaarde voor het succes der prijspolitiek. Daarom is de loonstop in het kader der prijspolitiek onmisbaar.

### *Daling van het reële loon.*

Hoewel, zooals gezegd, de prijspolitiek zich o.m. ten doel stelt den consument te beschermen tegen ongemotiveerde prijsstijging, viel aan een aantal prijsverhoogingen niet te ontkomen, waardoor de kosten van levens-

<sup>1)</sup> Vandaar dat aanvragen om loonsverhooging, die tot prijsverhooging zullen leiden, door het College van Rijksbemiddelaars worden behandeld na overleg met den Gemachtigde voor de Prijzen.

onderhoud een niet onbelangrijke stijging hebben vertoond. Zoo was het, met het oog op de voedselvoorziening, noodzakelijk om de prijzen van een aantal agrarische producten te verhoogen, terwijl, in verband met de verwerking van andere grondstoffen, ook de prijzen van andere artikelen, zooals kleding opliepen. Gedeeltelijk werd deze prijsstijging gecompenseerd door een daling van het verbruik tengevolge van de rantsoeneering van een groot aantal levensmiddelen, kleding, schoeisel, enz.

Tegenover deze stijging van de prijzen van een aantal eerste levensbehoeften staat geen overeenkomstige stijging van de loonen, zoodat het reële loon een daling heeft ondergaan.

Deze daling van het reële loon is een onvermijdelijk gevolg van de daling van het reële nationale inkomen, die door de oorlogsomstandigheden veroorzaakt is. In andere artikelen in deze reeks wordt uitvoerig op den teruggang van het reële nationale inkomen ingegaan, zoodat verdere behandeling van dit punt hier achterwege kan blijven. Wel dient te worden opgemerkt, dat, nu voorraadintering op groote schaal niet langer mogelijk is, de consumptie in overeenstemming moet worden gebracht met het gedaalde nationale inkomen.

De daling van het reële loon is dus primair niet het gevolg van de prijsstijging, maar van de noodzakelijke beperking van de consumptie. Prijsstijging en rantsoeneering zijn slechts twee van de vormen, waarin deze daling zich voordoet.

### *Mogelijke richtlijnen der loonpolitiek.*

Ten opzichte van de ontwikkeling der loonpolitiek kan men drie standpunten innemen:

1e. men kan er van uitgaan, dat iedere loonsverhooging moet worden vermeden, daar repercussies op de prijzen onvermijdelijk zijn;

2e. men kan een algemeene loonsverhooging toepassen;

3e. men kan tenslotte er toe overgaan den druk op de laagste inkomensklassen te verlichten door loonsverhoogingen te beperken tot de minst-gesitueerden.

ad 1. Het standpunt, dat de loonen niet zouden mogen worden verhoogd, valt bij een eenigszins belangrijke stijging van de kosten van levensonderhoud niet te handhaven. Wel is deze stijging merkbaar in alle inkomensklassen, maar zij drukt uit den aard der zaak het zwaarst op de laagstbetaalde groepen, die vrijwel hun geheele inkomen aan noodzakelijke levensbehoeften besteden, en daardoor geen marge hebben om deze stijging op te vangen.

Daar komt nog bij, dat, terwijl voor de beter-gesitueerden rantsoeneering en schaarschte aan bepaalde artikelen een tegenwicht vormen tegen de stijging der prijzen, dit voor de minst-koopkrachtigen in veel mindere mate het geval is. Voor deze laatste groep der bevolking beteekent de rantsoeneering slechts in betrekkelijk geringe mate een consumptiebeperking, daar haar verbruik van verschillende der thans onder de distributiemaatregelen vallende artikelen zich toch reeds op een laag niveau bewoog. Hier is veel meer sprake van een verschuiving in het verbruik van bepaalde artikelen, terwijl deze verschuiving vaak met hoogere uitgaven gepaard gaat. Zoo is het waarschijnlijk, dat de distributie van textielwaren voor de minst-gesitueerden nauwelijks een verbruiksbeperking beteekent. Ook de rantsoenen voor suiker, vleesch en kaas zijn vrij veel hoger dan het vroegere verbruik in deze groep, terwijl anderzijds bijv. het verbruik van vet door de distributie aanzienlijk is gedaald.

Het is in verband hiermede duidelijk, dat de laagste inkomensklassen door de stijging van de kosten van levensonderhoud naar verhouding het zwaarst worden getroffen. Het gevolg van een stabiel houden der geldloonen bij stijging van de kosten van levensonderhoud zou voor deze groepen dan ook zijn, dat zij niet meer in staat zouden zijn hun distributiebonnen tegen levensmiddelen in



te wisselen. Daar de rantsoenen wel een physiologisch minimum vormen, is het duidelijk, dat deze toestand, waarbij breede lagen van de bevolking zich zelfs de allernoodzakelijkste levensbehoeften niet in voldoende hoeveelheden zouden kunnen aanschaffen, niet kan worden aanvaard.

ad 2. Welke gevolgen zou een algemeene loonsverhoging hebben? Het is duidelijk, dat hiermede geen stijging van de totale consumptie zou worden bereikt. Immers de voor consumptie beschikbare hoeveelheid goederen wordt door loonsverhoging niet vergroot. Het eenige, wat men door middel van de loonpolitiek kan bereiken, is een betere *verdeling* van de beschikbare hoeveelheid consumptiegoederen. Een algemeene loonsverhoging is hiertoe een minder geschikt middel, immers men verhoogt wel de koopkracht van de laagste inkomensgroepen, waardoor deze blijvend in staat worden gesteld hun distributiekpakket te kopen, maar gelijktijdig wordt ook de koopkracht van de beter-gepositieerde loontrekkers vergroot. Hierdoor zijn deze in staat een groter deel der niet-gerantsoeneerde artikelen tot zich te trekken. Bovendien zou een algemeene loonsverhoging een kostenverhoging met zich brengen, die weer zou moeten leiden tot het toelaten van een prijsstijging, welke ongeveer de helft van de loonsverhoging zou bedragen, omdat in het algemeen nagenoeg de helft van den kostprijs der eindproducten aan loonbetalingen kan worden toegeschreven. In verband hiermede zouden de loonen wel zeer sterk moeten worden verhoogd om de minst-draagkrachtigen uit de moeilijkheden te helpen. Een binnen de normale perken blijvende verhoging zou hun positie weinig of niet verbeteren. Zou men evenwel tot een sterke algemeene loonsverhoging overgaan, dan zouden door de hieraan verbonden prijsstijging de trekkers van andere dan looninkomens in groote moeilijkheden komen.

ad 3. Het doel van de loonpolitiek is in de huidige omstandigheden om zooveel mogelijk iedereen in staat te stellen een minimum-levensniveau te handhaven, voor zoover zulks met de beschikbare middelen mogelijk is. Dit kan, zooals reeds werd opgemerkt, alleen geschieden door een betere verdeling van de beschikbare goederenhoeveelheden. Het gaat er dus om diegenen, die zich beneden het noodzakelijke minimum-niveau bevinden, in staat te stellen dit te bereiken. Dit zal moeten geschieden ten koste van de meer draagkrachtige groepen, m.a.w. er moet een overheveling van levensbenodigdheden plaats vinden van hen, die zich boven, naar hen, die zich beneden het minimum-voorzieningsniveau bevinden.

Deze overheveling kan plaats vinden in den vorm van loonsverhogingen voor de laagst-betaalde groepen. Deze loonsverhogingen leiden tot hogere prijzen, waardoor het reële inkomen van de beter-gepositieerden wordt aangetast ten bate van diegenen, die in de loonsverhoging hebben gedeeld.

#### *Reeds tot stand gebrachte looncorrecties.*

Indien men bedenkt, dat ongeveer de helft van de Nederlandsche bevolking leeft van een inkomen van minder dan f 1400, dan is het duidelijk, dat de stijging van de kosten van levensonderhoud zeer velen in een moeilijke positie heeft gebracht. Vandaar, dat op de laagste loonen reeds een groot aantal correcties werd toegepast, terwijl tevens de uitkeeringen uit hoofde van de sociale verzekeringen werden verhoogd. Zoo werden de salarissen van het laagst-bezoldigde overheidspersoneel reeds in het begin van dit jaar met 6 pCt. verhoogd, terwijl ook in het particuliere bedrijfsleven aan groote groepen van de laagst-betaalde arbeiders loonsverhoging werd toegekend. Zoowel in den agrarischen als in den industrieelen sector kwamen loonsverhogingen op groote schaal tot stand. Van de eerstbedoelde loonsverhogingen vallen te noemen die voor arbeiders in den land- en tuinbouw, de fruitteelt en de boomkwekerijen, bloembollen-

cultures en veenderijen, van de laatstbedoelde o.m. die in de metaal-, textiel-, leder- en schoenenindustrie en in de steenfabrieken. Het valt te verwachten, dat in de toekomst op groote schaal verdere looncorrecties voor de laagste inkomensgroepen zullen worden toegepast. Ook de geleidelijke aanpassing van ons prijzen- en loonstelsel aan het Duitsche wijst in deze richting.

Men moet zich evenwel realiseeren, dat in de gegeven omstandigheden deze loonsverhogingen slechts zin hebben tot het punt, waarop het voor iederen Nederlander mogelijk is het hem toekomende deel van de ter beschikking staande goederen te kopen. Een verhoging van loonen, die reeds boven dit punt liggen, heeft thans geen zin en zou zelfs, zooals reeds werd opgemerkt, gevaarlijk kunnen zijn.

H. E. B. SCHMALHAUSEN.

## DE PRIJSPOLITIEK IN DEN LANDBOUW.

### *Inleiding.*

De landbouw is één van de weinige gebieden, waarop de overheid zich reeds vóór het uitbreken van den huidige oorlog met prijsvorming heeft beziggehouden.

Dit vond zijn reden in het feit, dat reeds omstreeks 1920 een daling van de prijzen der landbouwproducten plaatsvond, welke werd gevolgd door een scherp prijsval in de jaren 1930, 1931 en volgende. Deze prijsval, welke niet gepaard ging — noch kon gaan — met een gelijktijdige daling der kosten, had tengevolge, dat het rendement van het land- en tuinbouwbedrijf zeer sterk terugliep en er in verschillende gevallen zelfs een negatief resultaat ontstond. De overheid zag zich dientengevolge gesteld voor de keuze tusschen twee mogelijkheden. De eerste was, zich van ieder ingrijpen te onthouden, als gevolg waarvan een aanpassing aan het op dat moment bestaande wereldprijsniveau had moeten plaatsvinden, met een daarmede gepaard gaande ontwrichting van het bedrijf en een verarming van de bevolking op het platteland. De tweede mogelijkheid was het vastleggen van de prijzen op het niveau der Nederlandsche productiekosten, zoodat het in stand blijven van de structuur van den landbouw werd gewaarborgd, onafhankelijk van de prijsontwikkeling buiten onze landsgrenzen. Terecht koos de regeering den laatsten weg, hetgeen dus beteekende, dat de vóór het uitbreken van den oorlog gevoerde landbouwpolitiek er op was gericht om den boer en den tuinder een zekeren minimum-prijs te garandeeren. Deze prijsregeling ging hand in hand met teeltregelingen, in casu productiebeperkingen.

In dit verband is het van belang er op te wijzen, dat prijsbepaling door gezamenlijk overleg van de bedrijfsgenoten in den landbouw niet voorkwam. Dit is verklaarbaar, als men bedenkt, dat voor het ingrijpen van de regeering in 1931 het landbouwbedrijf, wat de prijsvorming betreft, geheel afhankelijk was van de situatie op de wereldmarkt. Bovendien vormde in het bijzonder de opbouw van dezen bedrijfstak uit vele overwegend kleine bedrijven, alsmede het feit, dat de belangen van bijvoorbeeld het akkerbouwbedrijf niet parallel loopen aan die van het veeteeltbedrijf, daarvoor mede een beletsel.

Zodoende heeft de overheid van meet af aan op dit gebied een domineerende rol gespeeld, en groeide er een sterk gecentraliseerde organisatie voor de landbouwpolitiek. Voor het voeren van de prijspolitiek op agrarisch gebied, zooals wij die thans kennen, beschikte men derhalve over een breed uitgebouwde en geconsolideerde organisatie, terwijl tevens tot op zekere hoogte inzicht in de prijzen- en kostenverhoudingen aanwezig was.

### *De doeleinden der prijspolitiek op landbouwgebied onder de huidige omstandigheden.*

Zooals reeds elders in dit nummer werd betoogd<sup>1)</sup>, staat

<sup>1)</sup> Zie het artikel „Prijspolitiek en algemeene economische politiek” door J. R. M. van den Brink op blz. 665 van dit nummer.

onder de huidige omstandigheden de zorg voor den consument op den voorgrond. Deze heeft thans onmiddellijk belang bij:

1. een zoo groot mogelijke productie van consumptiegoederen;
2. de voortbrenging van deze goederen in de juiste verhoudingen;
3. een straffe distributie en
4. een contrôle op de prijzen.

Op niet-agrarisch gebied wordt de stimuleering van de productie voor een belangrijk deel door technische factoren onmogelijk gemaakt. Bovendien heeft daar onder de huidige omstandigheden het hanteeren van de prijzen, teneinde op die wijze een omschakeling van de productie te krijgen, weinig zin. Geheel anders ligt de toestand op landbouwgebied. Hier is de productie in vrij hooge mate flexibel, terwijl prijsmanipuleering een van de geëigende middelen is ter bevordering van productieverhuivingen. Dit is zonder meer duidelijk; de boer en de tuinder zullen steeds geneigd zijn om — rekening houdend met verschillende voor hun bedrijfsvoering bepalende factoren, zooals ligging van de perceelen, vruchtwisseling, kunstmestbehoefte van de gewassen e.d. — het voor hen meest rendabele gewas te verbouwen. Hierbij kan worden gewezen op de uitbreiding van de — voor de voedselvoorziening uiterst belangrijke — gewassen als rogge en aardappelen, welke verband houdt met de prijszetting voor akkerbouwproducten, die in dit voorjaar werd doorgevoerd. Speciaal bij het laatstgenoemde gewas werd de cultuur van de kwantitatief hooge opbrengsten gevende, op zand- en veengrond gekweekte, rassen aangemerkt<sup>2)</sup>.

Een en ander beteekent evenwel, dat in den agrarischen sector van het economische leven een eigenaardige botsing ontstaat tusschen tweeërlei consumentenbelang, t.w. stimuleering van de productie — hetgeen slechts door het geven van een premie<sup>3)</sup> ter aanmoediging van den verbouw van een of meer gewassen is te bereiken — en de rechtstreekse bescherming door middel van lage prijzen.

Het belang van den consument bij lage prijzen ligt voor de hand. Immers naarmate het inkomen geringer is, wordt een grooter deel daarvan aan eerste levensbehoeften besteed. Iedere prijsstijging van voedingsmiddelen heeft, in verband met de politiek van beheerschte loonen, tengevolge, dat de uitgaven voor voeding een hooger percentage zullen uitmaken van het totale budget. Daar steeds een belangrijk deel van dit laatste moet worden uitgegeven aan goederen en diensten, die niet kunnen worden gemist (huishuur, kleding, verwarming, enz.), kan een situatie ontstaan, waarbij het minst-draagkrachtige deel der bevolking niet langer in staat is het voor hem bestemde deel der levensmiddelen te bekostigen. Om deze reden wordt thans op het gebied der voedingsmiddelen *prijstdiscriminatie* toegepast. Hierbij kan o.m. worden gewezen op het ter beschikking stellen van boter aan het minst-draagkrachtige deel van de bevolking tegen een prijs, die f 0.90 per kg beneden den thans als normaal geldenden detailprijs ligt. Een tweede voorbeeld is de vaststelling van een uniforme marge zoowel voor den grossier als voor den detaillist bij den verkoop van groenten en fruit, zoodanig, dat de hogere opbrengst in geld bij de duurere soorten de geringere opbrengst van de overige soorten compenseert<sup>2)</sup>. Ook kan in dit verband nog vermeld worden, dat, teneinde de aardappelen gedurende het geheele jaar tegen ongeveer denzelfden prijs te kunnen verkopen — ondanks het bewaarloon, dat aan den boer wordt betaald — rekening zij ingesteld, die het grootst zijn bij de duurere aardappelsorten, waardoor

het mogelijk wordt de goedkoopere variëteiten binnen het bereik van de groote massa te houden.

Tegenover het belang, dat de consumenten thans hebben bij lage prijzen, staat, als reeds werd aangegeven, het zeer groote belang, zooals ruims productie. Deze laatste eischt, dat de agrarische prijzen een vergoeding van de kosten en een behoorlijke belooning van den ondernemer inhouden. Nu was, zooals boven werd betoogd, vóór September 1939 het rendement in den agrarischen sector — wanneer men dit vergelijkt met bijvoorbeeld dat der industrie — matig tot slecht. Het was derhalve noodzakelijk, dat hier een correctie plaatsvond. Ook het landarbeidersloon eischte dringend herziening. Voegt men hierbij de prijsstijgingen van diverse bedrijfsmiddelen, die in sommige gevallen gepaard gingen met een daling der opbrengsten (bijvoorbeeld de in verband met de krachtvoerschaarschte en het kunstmesttekort gedaalde melkproductie per koe), dan is het duidelijk, dat de handhaving en de stimuleering der productie een niet onbelangrijke verhooging der prijzen noodzakelijk maakten.

*De prijsbepaling in den landbouw in verband met de economische structuur.*

Bij de prijsbepaling in den landbouw komen verschillende moeilijkheden naar voren, die voortvloeien uit de structuur van dezen bedrijfstak. Reeds werd opgemerkt, dat deze is opgebouwd uit een zeer groot aantal, voor het meerendeel betrekkelijk kleine, ondernemingen. Als gevolg van het verschil in grootte, de uiteenlopende geaardheid van den bodem en de klimatologische omstandigheden, loopt de kostenstructuur der bedrijven sterk uiteen. Hierbij kan o.m. worden gewezen op het verschil in productiekosten per eenheid bij de gewassen suikerbieten en tarwe in het Noorden en Zuidwesten des lands. Doordat, in het algemeen genomen, de opbrengst van de bieten in de provincie Zeeland en op de Zuid-Hollandsche eilanden gemiddeld hooger ligt dan die in Groningen, zijn de productiekosten per 1000 kg in het eerstgenoemde gebied lager. Bij tarwe ligt daarentegen, in verband met de verbouwde rassen en de aangewende hoeveelheid stikstofmeststoffen, de situatie juist omgekeerd.

Uit het bovenstaande volgt, dat de som der kosten van een bepaald product voor de verschillende bedrijfstypen, en binnen deze typen voor de individueele bedrijven, sterk uiteenloopt. Het is daarom voor de prijspolitiek op landbouwgebied noodzakelijk, dat men een inzicht heeft in de spreiding der kosten in het totale kostenbeeld.

Tot voor kort steunde de prijsbepaling in den landbouw veelal op tamelijk incidenteel verzamelde ervaringsfeiten en voorts op practisch inzicht. Langzamerhand echter maakt deze plaats voor meer exacte waarneming volgens een geëigende methodiek, welke hierop neer komt, dat, aan de hand van in de practijk verzamelde gegevens omtrent de reële uitgaven in groepen van representatieve bedrijven, de kostprijzen per eenheid der verschillende gewassen in deze groepen worden berekend.

Wegens gebrek aan voldoende, op deze wijze verzamelde, gegevens worden ook de gegevens der landbouwboekhoudbureaux voor dit doel geschikt gemaakt. Van een aantal, geselecteerde, gelijksoortige bedrijven wordt de verhouding tusschen de kosten en de baten per bedrijf vastgesteld, waarna een frequentie-diagram wordt samengesteld, dat het aantal bedrijven weergeeft, dat in de onderscheidene kostengroepen thuis hoort. Door combinatie van de op de eerste wijze verzamelde gegevens, waaruit direct de productiekosten van bijvoorbeeld 100 kg tarwe kunnen worden afgelezen en de spreiding van de onderscheidene kostengroepen, zooals deze blijkt uit de met behulp van de gegevens der landbouwboekhoudbureaux samengestelde frequentie-diagrammen, is het mogelijk om voor de bedrijven, voorkomende in de representatieve grensgroep, den kostprijs van die tarwe te bepalen. Acht men het bijvoorbeeld voor den uitzaai van

<sup>2)</sup> Zie hierover ook het artikel „Prijspolitiek in Nederland” door Dr. A. Winsemius op blz. 664 van dit nummer.

<sup>3)</sup> In dit verband kan ook de aandacht worden gevestigd op de risicopremie, die tot uitdrukking komt in de belooning der visschers bij zeevischvangst.

een voldoende tarwe-areaal noodzakelijk, dat de productie ook in de laatstgenoemde groep wordt voortgezet dan is de kostprijs van de in deze groep geteelde producten vermeerderd met een zekere belooning van den ondernemer, voor de prijsvaststelling bepalend.

De vaststelling van de grensgroep kan niet geheel exact geschieden; overleg moet worden gepleegd met de voor de productie-politiek aangewezen instanties. Nooit zal de grensgroep kunnen samenvallen met het technische grensbedrijf, dit is het bedrijf, waarop nog juist tarwe kan worden verbouwd. Dit immers zou een bepaald gewas verbouwen op een daartoe niet of althans minder geschikten bodem, bijvoorbeeld tarwe op veengrond. Een stimulans tot een zoo economisch mogelijke productie dient steeds behouden te blijven.

De ondernemersbelooning voor de grensgroep wordt dan ook zoodanig vastgesteld, dat hierbij een zekere prikkel tot een zoo efficiënt en rationeel mogelijke productie aanwezig blijft. Alle bedrijven met een gunstiger verhouding tusschen de kosten en de baten zullen dan boven deze ondernemersbelooning een zeker bedrag aan ondernemerswinst ontvangen, bestaande uit het verschil tusschen hun kostprijs en den kostprijs van de bedrijven der representatieve grensgroep.

#### *Vaste en maximumprijzen in den landbouw.*

Zooals bekend, bedient de prijspolitiek zich op landbouwgebied van vaste en maximumprijzen. Dit vindt zijn oorzaak in de bovenomschreven structuur van het landbouwbedrijf. Anders dan de industrie omvat de landbouwproductie als geheel genomen n.l. slechts een betrekkelijk gering aantal producten. Aangezien nu de kosten van de ondernemingen uit de representatieve grensgroep bekend zijn, is het mogelijk voor ieder product een vasten dan wel een maximumprijs aan te geven.

Dit laatste is niet alleen voor den ondernemer, maar ook uit een oogpunt van prijscontrole zeer gewenscht. Juist op het gebied der voedingsmiddelen, waar de drang naar de zwarte markt het grootst is, is vereenvoudiging van de prijscontrole van het allergrootste belang. Bovendien biedt het stelsel van maximumprijzen de mogelijkheid om snel en op eenvoudige wijze tot prijsveranderingen te komen. Dit is in verband met de vaak op korten termijn wisselende marktverhoudingen van belang (wekelijksche vaststelling der groenteprijzen).

Voor den landbouwenden stand biedt het stelsel van vaste prijzen voordeelen. De boer beschikt immers op deze wijze over een groot aantal gegevens voor de opstelling van zijn productieplan. Hij zal dit laatste zoo opstellen, dat het netto-resultaat maximaal is. Zijn de prijzen echter juist vastgesteld, dan biedt zijn productie ook voor de gemeenschap de grootste voordeelen. Prijs-speculaties, die in het verleden vaak onjuist bleken te zijn en die ernstige financiële offers vereischten, zijn hiermede uitgeschakeld.

Het grootste risico, n.l. het oogstrisico, blijft bestaan. Hieraan is niet te ontkomen; in de van overheidswege geleide prijszetting wordt evenwel het normale oogstrisico verdisconteerd, daar bij calculatie van de prijzen per 100 kg. wordt gerekend met den onder normale omstandigheden gemiddeld te verwachten oogst, welke wordt afgeleid uit het oogstverloop gedurende de laatste 10 tot 20 jaren.

Voor den handel is het systeem van vaste prijzen minder aantrekkelijk. Een belangrijk deel van zijn taak bestond immers in het opvangen van prijsverschommelingen. Door de prijsvaststelling in de onderscheidene stadia, welke het product doorloopt, worden de handelsmarges echter rechtstreeks bepaald en daardoor dus deze functie van den handel uitgeschakeld<sup>4)</sup>. Bij een stelsel

<sup>4)</sup> Zie hierover ook het artikel „De prijspolitiek en de handel” door Th. C. Hijzen op blz. 676 van dit nummer.

van vaste prijzen — in het bijzonder onder de huidige omstandigheden — is de taak van den handel veelal vrijwel beperkt tot het louter „doorgeven” van artikelen. De bezetting van de diverse handelsbranches is van grooten invloed op de kosten per eenheid product; wil men tot verlaging der handelsmarges komen, dan zal in vele gevallen saneering van het handels- en distributie-apparaat niet achterwege kunnen blijven.

#### *De prijszetting van productiefactoren.*

In nauw verband met de vaststelling van de prijzen voor landbouwproducten staat die voor de productiemiddelen. Ten einde te voorkomen, dat de verhooging van de prijzen van landbouwproducten een stijging van de koop- en pachtprizen van landbouwgronden tengevolge zou hebben, werden de pachtprizen bij het Pachtprijsopdrivingsbesluit 1940 en de prijzen voor landbouwgronden bij Besluit 219/1940, „houdende regelen met betrekking tot het vervreemden van landbouwgronden”, vastgelegd op het niveau van 1939. Ook andere bedrijfsmiddelen als kunstmeststoffen, voedermiddelen, zaaizaden en pootgoed zijn aan prijsregeling onderworpen. Hetzelfde geldt voor de loonen der landarbeiders, die bij collectieve arbeidsovereenkomst worden vastgesteld, met toestemming van het College van Rijksbemiddelaars, dat hierbij mede rekening houdt met de voor de landbouwproducten vastgestelde prijzen.

#### *Samenvatting.*

Wanneer we het bovenstaande nog eens overzien, dan blijkt, dat de huidige situatie op agrarisch gebied in vele opzichten een beeld vertoont, dat tegenovergesteld is aan dat van vóór het uitbreken van den huidige oorlog. Overtrof toen het aanbod de koopkrachtige vraag, thans is de vraag belangrijk groter dan het aanbod voor binnenlandsche consumptie en kan alleen door een straffe rantsoenering evenwicht worden verkregen. En was er toenmaals een overschot aan landbouwproducten, waardoor het noodzakelijk werd om minimumprijzen te garandeeren, thans is, ter completeering van de distributiemaatregelen, de vaststelling van maximum- of vaste prijzen onontbeerlijk.

Ir. W. STEHOUWER.

## DE PRIJSPOLITIEK TEN AANZIEN VAN INDUSTRIEEL PRODUCTEN.

De reeds oogenblikkelijk na de bezetting van ons land afgekondigde prijzenstop werd op 11 Juli 1940 vervangen door de Prijzenbeschikking 1940 No. I, die door enkele algemeene voorschriften de prijzen bevroor op het niveau van 9 Mei 1940. Deze prijzenstop vormt de basis voor een reeks van sindsdien afgekondigde prijsvoorschriften, daar afwijkingen van het niveau van 9 Mei 1940, zoowel naar boven als naar beneden, vanzelfsprekend onvermijdelijk zijn. Gestegen importprijzen, omschakeling van de productie op andere grondstoffen, wijzigingen in de capaciteit van de installaties bij gebruik van vervangingsgrondstoffen, gestegen kosten van hulpstoffen, gestegen loonen en dergelijke, maakten in verschillende gevallen prijsverhoging onvermijdelijk. In het geval van gedaalde kosten of correctie van een te hooge winstmarge is daarentegen verlaging van de prijzen beneden het niveau van den stopdatum mogelijk.

De Prijzenbeschikking 1940 No. I liet de mogelijkheid tot het vaststellen van prijzen boven het niveau van 9 Mei 1940 reeds aanstonds open. Eerst door de afkondiging van het Prijsvormingsbesluit 1941, dat op 28 Augustus jl. in werking is getreden, is in verschillende gevallen den ondernemer de verplichting opgelegd tot prijsverlaging

over te gaan. Indien, door welke omstandigheid dan ook, bepaalde prijzen op 9 Mei 1940 abnormaal hoge winsten toelieten, zou het onder de huidige omstandigheden niet gerechtvaardigd zijn deze prijzen onveranderd te handhaven. Ook indien, als gevolg van verlaging van den prijs na den stopdatum, de bestaande prijzen voor den fabrikant niet te verantwoorden winsten opleveren, is het uit een oogpunt van algemeen belang noodzakelijk, dat deze prijzen worden verlaagd. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn, indien de kosten per eenheid product door omzetvergroting lager geworden zijn. Vermindering van verkoopkosten, of van welke andere kostenfactor dan ook, werkt in dezelfde richting. Het prijsvormingsbesluit legt in deze gevallen den fabrikant de verplichting op zelfstandig tot prijsverlaging over te gaan. Vooral indien het producten betreft, welke in eerste levensbehoeften voorzien, zijn dergelijke prijsverlagingen van groot belang. De eerste uitvoeringsbeschikking, die op het prijsvormingsbesluit is gegeven, vestigt op dit punt sterk de aandacht, door er op te wijzen, dat de prijsverlagingen in de eerste plaats betrekking zullen moeten hebben op artikelen, die van belang zijn voor het levensonderhoud.

#### *Structuur van de industrie.*

De kostenstructuur van de industrie drukt in hooge mate haar stempel op de voor de verschillende producten afgekondigde prijsvoorschriften. Het is daarom van belang, op enkele kenmerken van deze structuur te wijzen, alvorens tot een bespreking van de bij de prijspolitiek gevolgde techniek over te gaan.

Bij een beschouwing van de kostenstructuur van de industrie valt in vele gevallen reeds vóór den oorlog het groote aandeel van de vaste kosten in den kostprijs op. Bovendien zijn thans, door verschillende overheidsmaatregelen, een aantal kosten, die vroeger in hoofdzaak variabel waren, vast geworden. In dit verband kan bijvoorbeeld worden gewezen op het verbod tot ontslag van werknemers en op de verboden tot aantasting van de loonnormen. Bij een teruggang van den bezettingsgraad, zooals thans allereerste valt waar te nemen, wordt de industrie door deze verstarring van de kostenstructuur voor ernstige problemen geplaatst. Anderzijds is de industrie, langer dan bijvoorbeeld de detailhandel, in staat met een relatief lagen prijs genoeg te nemen door het groote aandeel, dat die vaste kosten, welke geen „out of pocket expenses” zijn, in den totalen kostprijs hebben. Over het algemeen is ook het weerstandsvermogen van de industrie grooter dan dat van den detailhandel, doordat bij de eerstgenoemde in het verleden meer of minder belangrijke reserves zijn gevormd.

Een ander kenmerk van de Nederlandsche industrieele productie betreft den aard van de vervaardigde goederen. De door de Nederlandsche industrie geproduceerde goederen dragen, althans over het algemeen, het karakter van kwaliteitsproducten. Een zeer groot aantal artikelen, met onderling meer of minder belangrijke afwijkingen, wordt op de markt gebracht. Massa-fabricage komt eerst in de tweede plaats voor. Per bedrijf loopen de kosten, verbonden aan de productie van eenigermate vergelijkbare artikelen, dan ook dikwijls sterk uiteen.

Door dit gebrek aan normalisatie was het prijzenbeeld op 9 Mei 1940 uiterst gecompliceerd. De grondstoffenschaarschte en de overheidsmaatregelen, die daarvan het gevolg zijn geweest, hebben hierin den laatsten tijd nog slechts op beperkte schaal verandering kunnen brengen.

#### *Techniek van de prijspolitiek.*

De verschillende vormen, waarin, ter vervanging van den prijzenstop, voor verschillende artikelen prijsvoorschriften zijn gegeven, hangen nauw samen met de mate, waarin de hierboven geschetste omstandigheden zich in den betrokken bedrijfstak voordoen. Zoolvel uit een oogpunt van prijscontrole als uit een oogpunt van rechts-

zekerheid voor den fabrikant, zijn voorschriften in den vorm van algemeen geldende *maximumprijzen* ten zeerste gewenscht. In vele gevallen echter maakt de structuur van den betrokken bedrijfstak het geven van dergelijke voorschriften onmogelijk, zoodat men naar andere middelen heeft moeten omzien, zich daarbij steeds afvragend, of de ontworpen prijsregelingen aansluiten bij de bijzondere omstandigheden in den betrokken tak van bedrijf.

Het voorafgaande kan het best worden verduidelijkt aan de hand van enkele voorbeelden.

In de katoen-weverijen worden duizenden verschillende artikelen, die kwalitatief van elkaar verschillen, geproduceerd. De wijze van fabricage in de verschillende bedrijven — en daardoor de kostenstructuur — vertoont echter een redelijke mate van uniformiteit. Het is daardoor mogelijk te bepalen, wat het kosten-niveau van de „representative firm” is; door het groote aantal artikelen en de wijzigingen, die daarin steeds optreden, kunnen echter geen uniforme maximumprijzen worden vastgesteld. De oplossing is hier gevonden in het geven van een tweetal *calculatiebeschikkingen*, die bepalen, welke factoren de fabrikanten in hun kostprijsberekeningen mogen opnemen en tot welke bedragen zij dit mogen doen. Door deze kostprijzen te vermeerderen met een voorgeschreven winstopslag vinden zij hun verkoopprijzen. De voorgeschreven tarieven zijn gebaseerd op de kosten van het gemiddelde, goed geleide, bedrijf.

In de lederindustrie zijn geen twee stukken leder aan elkaar gelijk, daar geen twee gelijke huiden worden aangetroffen. Bovendien loopen de kosten van de verschillende niveaus zoodanig uiteen, dat hierin geen representatief niveau wordt aangetoond. Hierin deen bedrijfstak is daarom een calculatieschema voorgeschreven, waarbij slechts is aangegeven, welke factoren bij de kostprijsberekening in aanmerking mogen worden genomen. Iedere fabrikant moet aan de hand van zijn individuele kostencijfers in een bepaald basisjaar, rekening houdend met de door het schema gegeven richtlijnen, dit schema invullen. Deze methode leidt tot een veel geringere mate van uniformiteit in de te berekenen prijzen dan het calculatieschema met vaste tarieven. Ook de controle op de juistheid van de in rekening gebrachte prijzen is zeer bezwaarlijk. De structuur van den bedrijfstak dwingt echter tot deze oplossing.

Bij de fabricage van eenheidsrijwielbanden is sprake van een beperkt aantal volkomen vergelijkbare producten, terwijl bovendien voldoende uniformiteit in fabricagekosten bij de verschillende fabrieken aanwezig is om daarin een representatief niveau te kunnen vaststellen. In dit geval is tot het vaststellen van *uniforme maximumprijzen* overgegaan.

Weer anders staat het bij de fabricage van radio-apparaten. De in Nederland geproduceerde radio-apparaten verschillen onderling zoo sterk, dat daarvoor geen uniforme maximumprijzen kunnen worden vastgesteld. Ook de kostenstructuur is bij de betrokken fabrieken zeer verschillend. Daar het hier echter om een beperkt aantal apparaten gaat, was het mogelijk, per bedrijf voor ieder apparaat een *specialen maximumprijs* vast te stellen en op die wijze toch het geheele complex ineens te regelen.

Ook kan zich het geval voordoen, dat weliswaar sprake is van een uniform artikel, doch dat de kostprijzen van de verschillende bedrijven zoodanig uiteenloopen, dat het vaststellen van een uniformen prijs voor den eenen fabrikant een groot verlies en voor den anderen fabrikant een groote winst zou beteekenen. Als voorbeeld kan worden genoemd het artikel asfalt. Het vaststellen van verschillende maximumprijzen voor éénzelfde product is op verschillende gronden niet gewenscht. In dit geval is daarom een *uniforme maximumprijs* vastgesteld op basis van den *sommigen gemiddelden kostprijs*, waarbij de te hooge winst van sommige bedrijven door middel van een „pool” wordt aangewend tot dekking van de verliezen van andere bedrijven.

De groote variatie in de vervaardigde artikelen is oorzak geweest, dat, naast de hierboven behandelde voorschriften, die een bedrijfstak of een bepaald artikel omvatten, een groot aantal *individueele toestemmingen tot prijsverhoging* moest worden gegeven. Dit in scherpe tegenstelling tot de voorschriften ten aanzien van de landbouwproducten.

Uit het bovenstaande blijkt, dat bij ieder prijsvoorschrift gelet moet worden op de bijzondere omstandigheden, die in den betrokken bedrijfstak gelden, terwijl tevens met de wenschen van de met de prijscontrole belaste instanties rekening dient te worden gehouden.

#### *Differentieele rente.*

Enkele vraagstukken, die zich voordoen in verband met de verschillende vormen, waarin prijsvoorschriften worden gegeven, verdienen de aandacht. Ik denk hierbij in het bijzonder aan uniforme maximumprijsvoorschriften en aan calculatieschema's met vaste tarieven.

Beide vormen hebben, uit een oogpunt van economische politiek beschouwd, boven prijsvaststelling per onderneming het belangrijke voordeel, dat zij het efficiënte, goed geleide bedrijf de mogelijkheid tot het behalen van een extra winst open laten. De uniforme maximumprijzen en de tarieven van een calculatieschema immers worden vastgesteld op basis van de kosten van de „representative firm”. Heeft een bepaald bedrijf lagere kosten dan de „representative firm”, of weet het door rationalisatie tot lagere kosten te komen, dan vindt de ondernemer daarvoor een beloning in den vorm van een hogere winst dan bij de vaststelling van de prijsvoorschriften is voorzien. Door op deze wijze de mogelijkheid tot het behalen van een differentieel inkomen open te laten, blijft een prikkel tot het verhoogen van de efficiency bestaan.

#### *Productieverschuivingen.*

Een calculatieschema, opgebouwd uit een aantal vaste tarieven voor iedere bewerking, die men de grondstoffen laat ondergaan, sluit echter ook een gevaar in, n.l. dat ongewenschte productieverschuivingen kunnen plaats vinden.

Zelfs het meest gedetailleerde schema kan niet verhinderen, dat het eene artikel meer winst oplevert dan het andere. Bij de beperkte grondstoffenvoorziening zal de fabrikant er dan uiteraard toe overgaan, bij voorkeur die artikelen te produceeren, die „gunstig in de calculatie liggen”.

Langs den weg van prijsvoorschriften is een dergelijke ontwikkeling niet, of slechts na lang zoeken en tasten, op te lossen. Verwerkingsvoorschriften moeten hier de productie in de juiste banen leiden. Zoo is een voortdurende samenwerking tusschen prijsvormende en goederendistribuerende instanties een gebiedende eisch.

#### *Kostenstijging niet altijd een voldoende grond om prijsverhoging toe te staan.*

Thans rijst de vraag, welke voor de overheid de criteria zijn voor het toestaan van afwijkingen op den prijzenstop, voorzoover die betrekking heeft op industriële producten.

Uitgangspunt bij de beoordeeling van de vraag, of een bepaalde prijsverhoging kan worden toegestaan, vormen als regel de kostprijscalculaties. Een verhoging van kosten na den stopdatum is echter niet altijd een voldoende reden om een prijsverhoging toe te staan.

In de eerste plaats wordt nagegaan of de kostenverhoging niet geheel of gedeeltelijk kan worden opgevangen door een verkleining van de winstmarge. In een groot deel van de gevallen is dit inderdaad mogelijk gebleken, waardoor de prijsstijgende tendenz kon worden geremd.

Een ander middel, waarmede de prijsstijging van een bepaald product kan worden geremd, is gelegen in een verschillende behandeling van het volksartikel en het luxevoed. Indien een fabrikant bijvoorbeeld een aantal

eenvoudige en daarnaast een aantal meer luxe artikelen maakt, kan een te lage prijs voor de eenvoudige artikelen worden gecompenseerd door een prijsverhoging op het luxe product, waarbij uiteraard, bijvoorbeeld door een quotaregeling, moet worden gewaakt voor een ongewenschte verschuiving van de productie naar dat product, dat meer winst oplevert.

Dat de kostprijsberekening niet allesbeheerschend is, blijkt ook duidelijk uit het volgende voorbeeld. Kalkammonsalpeter wordt tegen een hooger prijs verkocht dan door de kosten wordt gerechtvaardigd. De op die wijze te veel ontvangen bedragen worden gestort in een fonds, waaruit de producenten van zwavelzure ammoniak en kalksalpeter een uitkeering ontvangen, omdat zij beneden hun kostprijs verkoopen. Hierdoor is bereikt, dat de verkoopprijzen van de genoemde kunstmestsoorten afgestemd zijn op de gebruikswaarde, terwijl de fabrikanten een vergoeding ontvangen overeenkomstig hun kostprijzen.

#### *Kostprijsberekening.*

Zoals reeds werd gezegd, vormen de kostprijscalculaties als regel het uitgangspunt, indien tot het vaststellen van prijzen, die afwijken van den stopprijs, wordt overgegaan.

Na de verschillende officieele mededeelingen, die den laatsten tijd op dit gebied zijn verschenen, is het niet noodig hier thans nog diep op in te gaan. Slechts enkele opmerkingen zou ik nog willen maken.

In het algemeen zal men goed doen, bij de beoordeeling van de op dit gebied gegeven richtlijnen voor oogen te houden, dat het doel, dat men zich bij de kostprijsberekening stelt, bepalend is voor den inhoud van het kostenbegrip.

Duidelijk blijkt dit bijvoorbeeld bij de controverse: vervangingswaarde — historische kostprijs. Vele bedrijven waren er in de afgelopen jaren toe overgegaan, het vervangingswaarde-beginsel in de practijk toe te passen bij de bepaling van hun verkoopprijzen. Het is dan ook begrijpelijk, dat bij de vrij snelle prijsstijging, die vooral in het eerste driekwart jaar na Mei 1940 optrad, van de zijde van de fabrikanten verzet werd aangeteekend tegen het standpunt van de instanties belast met het toezicht op de prijsvorming, dat slechts de historische uitgaafprijs als kostenfactor kon worden aanvaard.

Nog afgezien van het feit, dat vervanging onder de huidige omstandigheden vaak onmogelijk is, waardoor de basis van de vervangingswaarde-theorie komt te vervallen, is het duidelijk, dat het doel, waarvoor de betrokken calculaties moeten dienen, het verwerpen van de vervangingswaarde-gedachte eischt. De cumulatieve werking van iedere toegestane prijsverhoging zou bij aanvaarding van genoemd beginsel tot ruineuze gevolgen voor het prijspeil leiden. Het door het doel van de prijspolitiek aangegeven „plafond” zou in dit geval ongetwijfeld reeds lang zijn gepasseerd<sup>1)</sup>.

Een tweede punt, dat nog de aandacht verdient, is het vraagstuk van de *onderbezetting*. De stelling, dat men zich bij de kostprijsberekening dient te baseeren op de normale bezetting en niet op de feitelijke bezetting, ontmoet over het algemeen weinig principieele critiek. In hoofdzaak richten de bezwaren zich er tegen, dat ook dat gedeelte van de onderbezettingsverliezen, dat als „out of pocket expenses” kan worden aangemerkt, in het algemeen niet in de kostprijsberekening mag worden opgenomen, temeer daar men meent, dat de gevolgen hiervan voor de ontwikkeling van het prijspeil niet zoo ernstig zouden zijn<sup>2)</sup>.

Hierbij dient men echter niet uit het oog te verliezen, dat bij teruglopende bezetting, het bedrag van bovenbedoelde „out of pocket expenses” toeneemt, terwijl de

<sup>1)</sup> Zie hiervoor nader het artikel „De eerste fase in de huidige prijspolitiek”, door G. Brouwers, in E.-S.B. van 21 Mei j.l., blz. 316/7.

<sup>2)</sup> Zie hierover o.a. Polak „Onzuivere kostprijsberekening als duurtfactor”, Bedrijfseconomische Studiën, blz. 292.

omzet, waarover dit bedrag zou moeten worden omgeslagen, een tegengesteld verloop te zien geeft. Per eenheid product zou hierdoor op den duur een prijsverhooging noodzakelijk worden, die het bereiken van het doel van de prijspolitiek spoedig illusoir zou maken. Overigens zou ook op bedrijfseconomische gronden het incalculeren van deze „out of pocket expenses” moeilijk verdedigbaar zijn, daar zij geen kosten, doch verliezen zijn.

#### *Vervangingsgrondstoffen.*

Enkele problemen, die zich voordoen bij het gebruik van vervangingsgrondstoffen, verdienen tenslotte nog de aandacht. Voorzover men in het vinden van deze grondstoffen is geslaagd, komen direct nieuwe moeilijkheden naar voren. Niet alleen is het aanbod van vervangingsgrondstoffen in den regel niet van dien aard, dat het gebrek aan grondstoffen hierdoor geheel wordt opgeheven, doch ook de verwerking plaatst den ondernemer voor vraagstukken, die hij tot nu toe niet kende. Nieuwe machines moeten worden aangeschaft, oude machines moeten voor de verwerking van de vervangingsgrondstoffen geschikt worden gemaakt, arbeiders moeten met het nieuwe procédé vertrouwd raken, enz.

Nu doet zich bijvoorbeeld de vraag voor, in welk tempo de nieuw aangeschafte machines mogen worden afgeschreven. Een „juiste” oplossing is hier niet te vinden. Om te beginnen staat niet vast, hoe lang de gebruiksduur zal zijn, doordat de duur van den oorlog en van de eventuele grondstoffenschaarschte daarna niet bekend is. Bovendien staat niet vast, of en in hoeverre de betrokken machines na den oorlog waardeloos zullen zijn, daar zij wellicht, zij het na verandering, nog in eigen of anderen bedrijf noodzakelijk, dat tegen een al te voorzichtige schatting van den duur der nuttige aanwending wordt gemaakt.

Dikwijls wordt ook de capaciteit van de bestaande installaties door het gebruik van vervangingsgrondstoffen ongunstig beïnvloed. De productiemoeite is bij verwerking van sommige vervangingsgrondstoffen grooter dan vroeger. Als voorbeeld kan worden genoemd de grootere draadbreek, die in de textielindustrie ontstaat bij de verwerking van papieren in plaats van wollen garens.

Bij de kostprijscalculatie wordt in die gevallen uitgegaan van de normale capaciteit van het bedrijf bij verwerking van de nieuwe grondstoffen. In tegenstelling tot de onderbezettingen, „verliezen” is hier immers sprake van een verhooging van „kosten”, daar er een oorzakelijk verband bestaat met de huidige productie. Vanzelfsprekend wordt echter ook in dit geval de limiet van de te verleenen prijsverhoging uiteindelijk bepaald door het doel van de prijspolitiek voor het betreffende artikel.

B. PRUYT.

## DE PRIJSPOLITIEK VOOR DEN HANDEL.

De prijspolitiek op het gebied van den handel wijkt, wat de uitwerking der algemeene beginselen betreft, op verschillende punten af van die op het gebied van de productie. Dit is een gevolg van het verschil in structuur in beide sectoren van het economische leven.

#### *De structuur van den handel.*

De handel is opgebouwd uit een groot aantal, voor het merendeel kleine, ondernemingen. Dit brengt met zich, dat de behandeling van individueele gevallen — iets wat op industrieel gebied veelvuldig voorkomt — tot het uiterste moet worden beperkt.

Dit laatste nu was juist op dit gebied op bevredigende wijze mogelijk door de geringe gecompliceerdheid en de vrij groote uniformiteit van den kostenopbouw. Het grootste deel van den kostprijs wordt hier immers gevormd door den inkoopprijs, die uiteraard een variabel kostprijs-element is. De overige kosten zijn in den groothandel en de

grossierderij in sterkere mate variabel dan in den detailhandel, waar de kosten van het vaste verkoopapparaat een relatief belangrijke rol spelen. De vaste kosten zijn voorts in den handel nog in zooverre van een ander karakter dan die in de industrie, dat zij in de meeste gevallen tevens voor het overgrote deel vaste lasten, „out of pocket expenses”, zijn. Dit laatste is met betrekking tot het vraagstuk van de onderbezetting van belang.

Als derde verschilpunt met de productie-ondernemingen is te noemen het vermogen van den handel om zich in betrekkelijk korten tijd en zonder veel kosten op den verkoop van andere artikelen om te schakelen. Dit is van groot belang voor den overgang op vervangingsartikelen.

Tenslotte liggen — althans in meer normale tijden — de concurrentieverhoudingen op het gebied van den handel eenigszins anders dan bijvoorbeeld op dat van de industrie. Het monopolioïde karakter, dat vrijwel elke moderne industriele onderneming heeft, is bij de handelsonderneming in veel mindere mate aanwezig, zoodat hier de latente concurrentie grooter is. De prijspolitiek heeft zich op dit gebied dan ook in eenige gevallen bediend van vaste prijzen met de bedoeling een begrenzing van den prijs niet alleen naar boven, maar ook naar beneden, te bereiken.

#### *De prijspolitiek ten opzichte van den handel.*

Het ligt voor de hand, dat in het beginstadium der prijspolitiek de aandacht in de eerste plaats uitging naar den productiesector, omdat de prijsverhoogende factoren in eerste instantie voor het overgrote deel daar optraden. Met betrekking tot den handel werd volstaan met een algemeene volmacht tot doorberekening, waarbij de handelsmarges vastgelegd. Men vindt deze regeling in de Detailprijzenbeschikking van 11 Juli 1940 en de Prijzenbeschikking Invoergoederen No. 1 van 29 October 1940. Wat den groothandel in artikelen van binnenlandschen oorsprong betreft, werden soortgelijke regelingen getroffen in de Prijzenbeschikkingen, waarbij de verkoopprijzen voor de industrie werden vastgesteld; in de meeste gevallen werd namelijk in deze beschikkingen een doorberekeningsclausule voor wederverkoopten opgenomen (zie bijvoorbeeld de calculatiebeschikkingen voor bont- en witweverijen). Door deze volmacht tot doorberekening werd voorkomen, dat een prijsverhooging door den producent een stroom van verzoeken van de zijde van den handel ten gevolge zou hebben. Op deze wijze kon overbelasting van het overheidsapparaat worden vermeden.

Met de bovenbeschreven algemeene regelingen kon uiteraard niet worden volstaan. De diverse branches, te beginnen met de meest belangrijke, dienden afzonderlijk onder de loupe te worden genomen. Alleen op deze wijze kon aan de typische verhoudingen op de desbetreffende gebieden recht worden gedaan. Zoo werden bijvoorbeeld de broodprijzen geregeld door middel van een stelsel van vaste prijzen, met als doel zoowel ongemotiveerde prijsverhoogingen als een toekomstigen „broodoorlog” te voorkomen. Ook de marges in den groenten- en fruithandel zijn voor alle stadia van het distributieproces vastgesteld. De regelingen voor zee- en riviervis, mosselen en garnalen kunnen eveneens als voorbeeld worden aangehaald. Verder kan nog worden gewezen op het artikel klompen, een industrieproduct, waarvoor zoowel de producenten als de handelsprijzen werden vastgelegd. Bij al deze en dergelijke regelingen gaat het er ten slotte om, tot een onder de huidige omstandigheden billijke vaststelling van de handelsmarges te komen, hetzij door directe vastlegging der marge, hetzij door regeling van opeenvolgende prijzen.

#### *De handelsmarges.*

De handelsmarge, d.i. het verschil tusschen den in- en verkoopprijs van den handelaar, valt uiteen in twee deelen:

de vergoeding voor gemaakte kosten en de winst. De vaststelling door den handel vond in den regel niet plaats na exacte kostprijsberekening, maar min of meer traditioneel in den vorm van vaste percentages. Het was dan ook niet te verwonderen, dat de handel ook onder de huidige omstandigheden aan het beginsel van procentueele margeberekening wenschte vast te houden. En het is evenzeer duidelijk, dat de overheid dezen wensch niet kon inwilligen; de handelsmarges werden vastgelegd op de hoogte van het door den handelaar ontvangen *geldbedrag* per 9 Mei. Zooals boven reeds werd betoogd, bleek het na verloop van tijd echter gewenscht de handelsmarges nader te bezien en meer gedetailleerd te regelen. Deze herziening was om tweeërlei redenen gewenscht:

1. in vele gevallen was er na 10 Mei 1940 een belangrijke verandering in de kosten van den handel opgetreden; en

2. in alle gevallen was de winststopslag per 9 Mei — een willekeurigen datum — gefixeerd.

Ad. 1. Een deel der kosten is sedert den aanvangsdatum van den prijzenstop weinig of niet veranderd: bijvoorbeeld de huren en tot op zekere hoogte de loonen. Een ander deel is eenigermate of belangrijk gestegen: bijvoorbeeld de kosten van brandstoffen en verpakkingsmateriaal; in den regel zullen deze kosten echter slechts een betrekkelijk klein deel van het totaal uitmaken. Een belangrijk deel der kosten tenslotte is gedaald. In dit verband kunnen worden genoemd: de kosten van reclame en assortimentvorming, de servicekosten en het risico van onverkoopte voorraden.

Als geheel genomen kan men zeggen, dat de kosten van den handel in vele gevallen zijn gedaald <sup>1)</sup>. Dit behoeft niet te verwonderen, wanneer men let op de belangrijke wijziging, die als gevolg van de huidige overheidsbemoeienis met de prijsvorming in de functies van den handel <sup>2)</sup> is ingetreden. Deze laatste immers vond een belangrijk deel van zijn taak in het opvangen van prijschommelingen. Grillige prijsbewegingen als gevolg van abrupte wijzigingen in vraag en aanbod zijn in het huidige systeem van gebonden prijzen echter niet meer mogelijk. Het speculatieve element in de functie van den handel is daardoor voor een goed deel verdwenen. Dit geldt in het bijzonder voor den groothandel en de grossierderij; de kleinhandel had, ook in normale tijden, reeds in veel hogere mate een zuiver distributief karakter. Ook de taak van den handel met betrekking tot het pousseeren van nieuwe artikelen is onder de huidige omstandigheden, als gevolg van de groote zuigkracht van de vraag, van minder beteekenis geworden.

Ad 2. Met betrekking tot dit punt was de vraag van belang, in hoeverre de vastlegging der handelsmarges, die tevens vastlegging der winststopslagen beteekende, bezien in het licht van de huidige omstandigheden, verantwoord kon worden genoemd. Deze vraag klemde te meer, wanneer men bedenkt, dat de onmiddellijk aan den stopdatum voorafgaande periode voor ons land al niet normaal was. Voor vele artikelen overtrof toen reeds de vraag het aanbod in vrij belangrijke mate. Daar de prijsregeling onder vigeur van de Prijsopdrijvings- en Hamsterwet niet zoo stringent was als onder den lateren prijzenstop, mag men aannemen, dat in deze periode onderscheidene marges niet onaanzienlijk werden verhoogd. Teneinde tot verantwoorde winststopslagen te komen is het dan ook gewenscht, dat de situatie van branche tot branche wordt bezien.

De regeling der handelsmarges per branche brengt een belangrijk nieuw element met zich, nl. de *uniforme* marge. De opslag voor kosten en winst wordt vastgelegd op een representatief niveau. Dit beteekent, dat het goed geleide bedrijf, dat beneden het normale kostenbedrag blijft,

<sup>1)</sup> Hierbij wordt het vraagstuk van de onderbezetting buiten beschouwing gelaten. (Zie de voorlaatste paragraaf van dit artikel).

<sup>2)</sup> Zie hierover ook het artikel van ir. W. Stehouwer „De prijs-politiek in den landbouw” in dit nummer, blz. 674 e.v.

een extra belooning ontvangt, doch dat daarentegen het slecht geleide bedrijf, door zijn relatief hooge kosten, het winstbedrag ziet inkrimpen. Aan de uniforme margeregeling kan echter ook een nadeel vastzitten; met de structuurverschillen der betrokken ondernemingen kan namelijk niet altijd voldoende rekening worden gehouden. Nu moet men er zich in dit verband voor hoeden, voor structuurverschillen aan te zien, wat in werkelijkheid verschillen in efficiency zijn. Maar ook wanneer men hiermede rekening houdt, blijven afwijkingen tusschen de diverse ondernemingen bestaan. Het is zaak, dat bij de margeregeling met kostenverschillen van dezen aard zooveel mogelijk wordt rekening gehouden. In dit verband kan o.m. worden gewezen op de rayonincheidingen met betrekking tot de prijsregeling van brood, melk en turf.

Bij al deze margeregelingen per branche zal men, vooral met het oog op duurzame resultaten, in verschillende gevallen niet aan saneerende maatregelen boven het gebied der prijspolitiek in engeren zin uitgaande kunnen ontkomen.

#### *De onderbezetting op het gebied van den handel.*

De algemeene regel, die op prijspolitiek gebied met betrekking tot de onderbezetting wordt aangehouden, vindt eveneens ten aanzien van den handel toepassing. Ook hier mogen verliezen door onderbezetting niet op den consument worden afgewenteld.

De mate van onderbezetting is in de onderscheidene branches zeer verschillend. Zoo is zij bijvoorbeeld in het slagersbedrijf aanzienlijk, terwijl anderzijds de kruidenier een flinke compensatie vindt in den verkoop van veleerlei vervangingsproducten. Beziet men den handel als geheel, dan moet echter een zekere onderbezettingsgraad worden geconstateerd. De verliezen, die hieruit voortvloeien, moeten als regel door de ondernemingen worden gedragen. De handel zal in dezen vorm zijn aandeel in de huidige daling van het nationale inkomen moeten dragen.

De lasten der onderbezetting drukken niet op alle branches van den handel even zwaar. Dit is een gevolg van de reeds eerder beschreven verschillen in de kostenstructuur. In het algemeen kan men zeggen, dat de gevolgen voor den groothandel en de grossierderij minder ernstig zullen zijn, dan voor den detailhandel. Het ligt dan ook voor de hand, dat bij de vaststelling der marges in voorkomende gevallen hiermede werd rekening gehouden.

#### *Techniek en contrôle.*

Een belangrijk punt van overweging bij de keuze van de techniek is de contrôlemogelijkheid. Zonder een scherpe contrôle en een strenge sanctie op overtredingen zal iedere regeling een fictie blijven. Om deze reden moeten overwegingen, die op zich zelf genomen van belang zijn, bij het treffen van regelingen in sommige gevallen worden verwaarloosd.

Uit een oogpunt van contrôle zijn maximumprijzen het meest verkieselijk; in dit geval immers kent ook de consument de toelaatbare prijzen. Door het Prijsaanduidingsbesluit is voorts contrôle voortdurend en op eenvoudige wijze mogelijk. Het systeem van vaste en maximumprijzen is echter alleen mogelijk, wanneer het betrekkelijk weinige, niet veel in kwaliteit uiteenlopende, producten betreft. In alle andere gevallen moet met een margeregeling worden volstaan. In elk afzonderlijk geval hangt het van de omstandigheden af, of met betrekking tot de laatste wordt gebruik gemaakt van fixatie van een geldbedrag of vaststelling van een percentage.

Th. C. HIJZEN.

## DE PRIJSPOLITIEK OP VERVOERSGEBIED.

Het Nederlandsche vervoerwezen werd vóór Mei 1940 gekenmerkt door een te groote capaciteit eenerzijds en een gebrek aan organisatie en coördinatie anderzijds.

Wat het eerste punt betreft is de situatie na 10 Mei grondig gewijzigd. Tengevolge van brandstofschaarschte en vordering van materieel, is het teveel in een tekort omgeslagen. Hierdoor ontstond de eigenaardige situatie, dat sommige ondernemingen, als geheel gezien, beneden hun normale capaciteit werken, terwijl, wanneer men het vervoer per in gebruik zijnd vervoermiddel beschouwt, eerder van overbezetting sprake is.

### *Organisatie als voorwaarde voor prijsregeling.*

Het tweede punt — gebrek aan organisatie en coördinatie — is ook thans nog actueel. Wanneer men immers tot een sluitende overheidsregeling op prijspolitiek gebied wil komen, is het noodzakelijk, dat in den betrokken bedrijfstak een zekere mate van organisatie aanwezig is. Dit geldt in het bijzonder voor het vervoerwezen, waar de samenhang tusschen de verschillende takken van vervoer zeer groot is. Dit blijkt duidelijk, wanneer men bedenkt, dat de binnenvaart in het verleden haar tarieven op de spoor- en tramwegen moest afstemmen en ook de autobus haar tarieven grotendeels op het railvervoer moest oriënteren. Het vervoer per vrachtauto, dat in de periode van neergaande conjunctuur na 1930 sterk toenam, dwong aan den anderen kant de oudere vervoermiddelen, hun tarieven op de auto af te stemmen.

Het is duidelijk, dat prijspolitiek met betrekking tot een zoo ingewikkelde materie niet zonder een sluitende organisatie mogelijk is. Het is dan ook geen toeval, dat op dit gebied prijsregeling en organisatorische maatregelen reeds in het verleden parallel liepen. Bij het ingrijpen van de overheid in de „wilde” binnenvaart in 1933 werden „bevrachtings-commissies” belast met het toezicht op de vervoersvoorwaarden en uit dit toezicht groeide in den loop der jaren een bepaald tarief. Hetzelfde geldt ten aanzien van de regelen, die de „Wet Autovervoer Personen” voor autobussen stelde: tariefstelling werd een integreerend deel der concessie. De ontwikkeling na Mei 1940 is soortgelijk. In het zgn. „wilde” vrachtautovoer ontstond namelijk eerst een tarief, nadat de „Autobevrachtingsdienst” in werking was getreden en in de internationale binnenvaart, nadat den schippers de plicht was opgelegd om voor hun bevrachtungen de bemiddeling van de bedrijfsorganisatie in te roepen. Het is waarschijnlijk, dat deze ontwikkeling in de toekomst voortgang zal vinden. Zoo is het zeer goed mogelijk, dat tariefstelling voor lijn- en bodediensten eerst mogelijk zal blijken, nadat een concessiestelsel, zooals dit voor autobussen bestaat, in het leven zal zijn geroepen.

### *Structuur van het vervoerwezen.*

Zoodra men wenscht te komen tot een verfijning der prijspolitiek op een bepaald gebied, is het zaak, dat met de typische structuur van den betrokken bedrijfstak en met de structuurverschillen binnen dezen bedrijfstak rekening wordt gehouden. Historisch gegroeide verhoudingen, regionale toestanden en verschillen in kostenopbouw en financieringsmethode stellen alle hun eischen aan de prijspolitiek.

De geografische gesteldheid van een bepaald gebied is van grooten invloed op de wijze van vervoer. In Zeeland overheerscht het watervoer, in den Achterhoek en op de Veluwe floreert het vervoer langs den weg en per rail. In van oudsher waterrijke gebieden, zooals West-Friesland, Friesland en Groningen, doet zich de paradoxale toestand voor, dat het watervoer, doordat de kanalen technisch zijn verouderd — de exploitatie geschiedt niet door het Rijk, er worden hoge kanaal- en sluisrechten geheven — duurder is dan in streken, waar de laatste dertig jaren kanalen zijn gegraven. Het is begrijpelijk;

dat de geldende vervoerprijzen deze regionale verschillen weerspiegelen, en dat men bij tariefstelling tot op zekere hoogte hiermede moet rekening houden.

Zooals reeds werd opgemerkt, is er een nauwe samenhang tusschen de verschillende takken van vervoer, in het bijzonder wat de tarieven betreft. Wat den opbouw der kosten aangaat, is er echter de grootste verscheidenheid. Spoor- en trambedrijven worden gekenmerkt door hoge vaste kosten; met name de afschrijvingen zijn hoog door het economisch snel verouderen van het materieel. De binnenvaart, die eveneens kapitaalintensief is, heeft daarentegen een in verhouding lager bedrag aan vaste kosten; afschrijvingen kunnen hier vrijwel steeds overeenkomstig de technische slijtage plaatsvinden. In het vrachtautobedrijf is de kapitaalintensiteit betrekkelijk gering, zoodat de variabele kosten de vaste overtreffen. Zoodra echter, zooals in dezen tijd het geval is, de gebruiksiteit aanzienlijk geringer wordt (bijvoorbeeld door brandstofschaarschte), gaan de vaste kosten per eenheid prestatie (tonkilometer) een belangrijke rol spelen.

Ook de financiering der verschillende vervoerbedrijven loopt sterk uiteen. Dit hangt samen met de groote verscheidenheid aan bedrijfstypen en ondernemingsvormen.

Zowel in de binnenvaart als in het vrachtautobedrijf overheerscht de onderneming met één vaartuig, respectievelijk één auto. Bij deze kleine ondernemingen bestaat doorgaans gebrek aan eigen kapitaal; de reserves zijn, voorzoover aanwezig, veelal onvoldoende en het financieele weerstandsvermogen is zeer gering. De financiering vindt, voorzoover het de auto's betreft, doorgaans plaats met behulp van een afbetalingssysteem, en wat de schepen aangaat, door middel van hypotheek. Deze situatie brengt mede, dat genoemde bedrijven somtijds niet in staat zijn de lasten der onderbezetting geheel voor hun rekening te nemen.

Het personenvervoer langs den weg wordt verzorgd door middelgrote ondernemingen, die in den loop der jaren, door de opkomst van het autobusverkeer, behoorlijke reserves hebben kunnen vormen. Door tijdig ingrijpen van de overheid werd overmatige concurrentie in dezen vervoerstak vermeden, zoodat deze reserves in den regel behouden konden blijven. Gedurende het laatste jaar doet zich in het autobusbedrijf een sterke tendens tot concentratie voor. Kapitaalkrachtige ondernemingen getroosten zich hoge uitgaven om „concessies” op te koopen. Van prijspolitiek standpunt is hierbij een belangrijke vraag, of en in hoeverre deze uitgaven in de tarieven tot uitdrukking mogen komen.

### *De gevoerde prijspolitiek.*

Door de vermindering van de vervoersgelegenheid ontstond al dadelijk na 10 Mei 1940 een tendens tot prijsstijging. Aangezien de invloed van de transportkosten op de prijzen van vrachtgevoelige goederen, zooals aardappelen, groenten en melk, groot is, was op dit gebied groote waakzaamheid geboden. Naast de bovenvermelde tendens tot prijsstijging, die louter een gevolg is van de gewijzigde verhouding tusschen vraag en aanbod, en die dan ook onschadelijk moest worden gemaakt, viel echter na bovengenoemden datum een aantal kostenstijgingen waar te nemen, waarmede de prijspolitiek moest rekening houden. Als voornaamste hiervan kunnen worden genoemd:

1. de sterke stijging van de prijzen van vloeibare brandstoffen (ruwe olie voor de schepen, benzine voor de motorrijtuigen) en van reparatie-materiaal (onderdeelen voor machines en motoren, voor carrosserieën en schepen), waardoor de variabele kosten toenemen;

2. de schaarschte aan vloeibare brandstoffen, waardoor de gebruiksiteit der vervoermiddelen is afgenomen en de vaste kosten relatief belangrijker werden (onderbezetting);

3. de noodzaak om motorrijtuigen met installaties voor vervangingsbrandstoffen (generatoren, persgas-installaties) uit te rusten, waardoor de vaste kosten met 30 tot 60 pCt stegen;



4. de onmogelijkheid om tot vervanging van verouderd materieel over te gaan, waardoor op hun beurt de reparatiekosten weer toenemen;

5. het noodgedwongen wederom in gebruik nemen van technisch verouderde vervoermiddelen, zooals tram- en paardenwagens.

De techniek van de prijspolitiek op vervoersgebied was, evenals in de overige sectoren van het economisch leven, aanvankelijk een prijzenstop met de mogelijkheid van toestemming tot prijsverhoging. Een speciale regeling kwam tot stand in den vorm van het „Vervoerprijsbesluit” van December 1940. De geheele verdere ontwikkeling der prijspolitiek op vervoersgebied moet worden gezien als een uitbouw van het „Vervoerprijsbesluit”, waarbij met de verschillen in structuur van de diverse takken van vervoer werd rekening gehouden. Het „Vervoerprijsbesluit” opent namelijk de mogelijkheid om op den duur tot een tarievenstelsel voor het geheele vervoer te geraken.

Zooals reeds werd opgemerkt, is dit laatste eerst mogelijk, wanneer een bevredigende organisatie en coördinatie aanwezig zijn, en hieraan ontbrak het juist op vervoersgebied. Men mag echter aannemen, dat de huidige ontwikkeling zal blijven gaan in de richting van een toenemende organisatie en coördinatie met daarop aansluitende tariefstelling. Een moeilijkheid bij dit alles is de groote wijziging, welke de goederenstroom onder invloed van de huidige omstandigheden heeft ondergaan (uitvallen van Rotterdam als belangrijkste overslaghaven; toenemende beteekenis van Delfzijl; extra turfvervoer vanuit Drente naar andere deelen des lands, enz.). Bovendien kwam een tariefstelsel, behalve bij het railverkeer vóór Mei 1940, niet voor, zoodat een betrouwbare basis voor den opbouw der vervoerprijzen ontbrak.

#### *Het vaststellen van bindende tarieven.*

Zooals hierboven reeds werd opgemerkt, is het doel der prijspolitiek op vervoersgebied — althans in het meerendeel der gevallen — te komen tot bindende tarieven. Op deze wijze kan zoowel overmatige concurrentie als een ongecontroleerde beweging der vervoerprijzen naar boven worden voorkomen. Ook de uitvoering van organisatorische maatregelen en de controle worden door de uniformiteit der tarieven vergemakkelijkt. Waar bindende tarieven niet of nog niet mogelijk bleken, moest echter met vaststelling van maximumprijzen worden volstaan.

In eenige bedrijfstakken heeft het stellen van bindende of maximum-tarieven nog niet plaatsgevonden. Hier worden individueele vergunningen tot prijsverhoging verleend. De invoering van calculatieschema's met aangegeven kostprijfactoren was op vervoersgebied niet mogelijk, als gevolg van de zeer uiteenlopende structuur der bedrijven en het groote aantal ondernemingen (o.a. circa 1000 beurtvaartondernemingen); hierdoor zou controle vrijwel onmogelijk zijn. Bovendien is het inzicht in de kostenverhoudingen in verschillende vervoers-takken nog onvoldoende, terwijl comptabel begrip bij vele bedrijfsgeenoten nog niet in voldoende mate aanwezig is.

Het invoeren van bindende of maximum-tarieven beteekent nog niet, dat de vervoerprijzen in het geheele land hierdoor geuniformeerd zijn. Met regionale verschillen werd bij voorkomen van daartoe nopende omstandigheden rekening gehouden. Zoo zijn zoowel de tarieven van de wilde binnenvaart als die van de sleepvaart gevarieerd naar het district waarin, of het traject waarop, wordt gevaren. Bij het „wilde” vrachtautovoer (vervoer via den „Autobevrachtingsdienst”) werd daarentegen met de verschillen in de kosten, welke tusschen de exploitatie van auto's in de groote steden en die op het platteland merkbaar zijn, geen rekening gehouden, daar hierdoor het tarief, dat vooral voor vervoer op den langen afstand geldt, te gecompliceerd en daardoor moeilijk hanteerbaar zou worden.

#### *Methoden van tariefstelling.*

Omtrent de wijze, waarop de tarieven worden berekend, kan het volgende worden opgemerkt.

De eerste en meest perfecte methode is het opstellen van de kostprijscalculatie eener representatieve onderneming, op grond waarvan het tarief wordt bepaald. Dit is evenwel in vele gevallen bezwaarlijk, wegens het totaal ontbreken van een administratie in sommige vervoerssectoren. De particuliere schipper bijvoorbeeld pleegt geen boekhouding te voeren.

Voor het vrachtautovoer op den langen afstand is als volgt tewerkgegaan. Als kostenverhoogende factoren werden in de eerste plaats de hogere kosten voor de vloeibare brandstoffen en voor het reparatiemateriaal in de berekening opgenomen. Voorts werd rekening gehouden met de schaarschte aan vloeibare brandstoffen, tengevolge waarvan de capaciteit der vrachtautobedrijven met 50 tot 75 pCt. terugliep. Het gedeeltelijk incalculeren van deze onderbezetting was noodzakelijk, omdat in deze bedrijven, zooals reeds is vermeld — geen reserves aanwezig waren. Het uitrusten van een vrachtauto met een installatie voor vervangingsbrandstof werd niet in rekening gebracht, daar met deze installaties een groot aantal kilometers kan worden afgelegd, zoodat van onderbezetting niet kan worden gesproken.

Op grond van soortgelijke beginselen werd het tarief voor *huurauto's* bepaald.

Bij de vaststelling van het tarief voor *sleepboten* werd eveneens uitgegaan van een algemeene kostprijscalculatie, maar zooals reeds eerder werd uiteengezet, moest men hier met regionale verschillen in sterke mate rekening houden.

Een tweede methode om tot tariefstelling te komen, is het berekenen van den omvang van de kostenstijging sedert Mei 1940 en het verlenen van een zekeren toeslag op de bestaande vervoerprijzen, overeenkomstig den omvang der kostenstijging. Deze methode werd gevolgd in de „wilde” binnenvaart, de Rijnvaart en het railverkeer.

Omtrent de werkelijke kosten van den particulieren schipper in de *wilde binnenvaart* en in de *Rijnvaart* waren geen betrouwbare gegevens beschikbaar, terwijl deze uit den aard der zaak slechts na een uitgebreid en tijdroovend onderzoek zouden kunnen worden verkregen. Voorloopig moest dus worden volstaan met het afwegen van de kostenverhoogende factoren tegen de grotere gebruiksintensiteit van de schepen, waarbij o.a. de sterk verminderde gemiddelde wachttijd een indicatie was.

Bij de *spoorwegen* moest, behalve met een algemeene stijging van materiaal- en brandstofkosten, worden rekening gehouden met vastgelegde verplichtingen om, ondanks het ontbreken van een deel van het rollend materieel, de afschrijvingen op een bepaalde wijze te doen geschieden. Hier werd een vervoerprijsverhoging ingevoerd, die slechts voorzag in de dekking van de door de bijzondere omstandigheden veroorzaakte verliezen, doch niet van die, welke een gevolg zijn van de financieele structuur der spoorwegen.

Een derde, van de vorige eenigszins afwijkende, methode werd voor de *binnenbeurtvaart* gevolgd. Hierbij werd uitgegaan van de gemiddelde hoogte van den vervoerprijs op een bepaald tijdstip, waarboven een plafond van maximumprijzen werd geschoven. Aangenomen werd, dat op dat bepaalde tijdstip de kostenstijging reeds in de prijzen was verdisconteerd. Met de bij dezen tak van vervoer sterk op den voorgrond tredende regionale verschillen werd bij de uitwerking van dit omvangrijke tarief uiteraard rekening gehouden.

De tweede en derde methode worden dus slechts gevolgd, indien het voorshands niet mogelijk is de eerste methode toe te passen. Zoodra het daarentegen mogelijk is betrouwbare kostprijscalculaties op te stellen, wordt tot het vaststellen van bindende vervoerprijzen op uniforme basis overgegaan.

M. W. VAN LINDT VAN ERK.

## DE PRIJSPOLITIEK OP HET GEBIED DER ONROERENDE GOEDEREN.

De maatregelen, die de overheid heeft getroffen ten aanzien van de prijzen van onroerende goederen, kunnen worden onderscheiden in die op het gebied van landbouwgronden en die, welke betrekking hebben op gebouwd eigendom. In dit artikel zal worden begonnen met een beschouwing omtrent de op eerstgenoemd gebied gegeven voorschriften; daarna zullen de problemen, die verband houden met de prijsregeling op het gebied van den gebouwd eigendom, onder de loupe worden genomen.

### I. De prijspolitiek ten aanzien van de landbouwgronden.

Zoals elders in dit nummer is uiteengezet<sup>1)</sup>, heeft de overheid zich genoodzaakt gezien de prijzen van landbouwproducten vrij belangrijk te verhoogen. Het gevaar was niet denkbeeldig, dat de hogere prijzen der producten niet aan den bewerker van den bodem, maar, althans voor een deel, aan den verpachter ten goede zouden komen, die op deze wijze een onbedoelde en niet gerechtvaardigde inkomensvergrooting ten koste van den consument zou verkrijgen. Er is namelijk in ons land, waar de verpachter, in verband met het bestaande gebrek aan grond, in een relatief sterke positie verkeert, een nauw verband tusschen de ontwikkeling der pachten en de opbrengst der producten.

Teneinde de verwezenlijking van het doel der agrarische prijzenpolitiek te waarborgen, werd daarom op 17 Augustus 1940 het Pachtprijsopdrivingsbesluit afgekondigd, krachtens hetwelk de pachten op het niveau van de eerste acht maanden van 1939 werden gefixeerd. Niettegenstaande hierdoor aan de stijging van de pachten een einde werd gemaakt, zette die van de verkoopprijzen van landbouwgronden zich verder voort. De oorzaken van deze omstandigheden in het leven geroepen overvloed van beleggingzoekende middelen, alsmede een zekere vrees voor inflatie, waren verantwoordelijk voor deze ontwikkeling, die de grondprijzen opdreef tot een niveau, dat niet meer in een redelijke verhouding stond tot de opbrengst van den bodem.

Aan dezen ongewenschten gang van zaken, die op den duur zekere gevaren voor de stabiliteit der pachten met zich zou hebben gebracht, werd een einde gemaakt door de afkondiging van het Besluit van 30 November 1940, houdende regelen met betrekking tot het vervreemden van landbouwgronden. Dit besluit hield o.m. een beperking in van den verkoopprijs tot het peil van 1939, terwijl volgens een uitvoeringsbesluit van 30 Januari 1941 de verkoopprijs binnen dit raam werd gebonden aan de opbrengst van den grond, door de bepaling, dat hij nimmer belangrijk hooger mag liggen dan de opbrengstwaarde van het object.

### II. De prijspolitiek ten aanzien van het huizenbezit.

#### a. de positie van den huurder.

Een van de belangrijkste onderdeelen der prijspolitiek ligt ongetwijfeld op het gebied van de huishuren. De huishuur immers vormt een zeer voornamen post op het budget van het minst draagkrachtige deel der bevolking. Van de lage inkomsten van de groote steden werd veelal 25 pCt. of meer aan huishuur uitgegeven, terwijl, volgens een door het Bureau van Statistiek der gemeente Amsterdam in 1934/35 ingesteld onderzoek, werklozen met een gemiddeld inkomen van f 990.— per jaar destijds zelfs 31 pCt. van dit bedrag aan huishuur besteedden.

Het streven van de overheid is er derhalve van den aanvang af op gericht geweest, een stijging van dit belangrijke onderdeel van de uitgaven der minder draagkrachtigen te voorkomen. Dit was te meer noodzakelijk, aangezien de positie van breedte lagen der bevolking ge-

leidelijk moeilijker was geworden als gevolg van het feit, dat de door de omstandigheden onvermijdelijke toeneming der productiekosten een vrij scherpe stijging van andere onderdeelen van de kosten van levensonderhoud onafwendbaar maakte.

De noodzaak tot ingrijpen in deze materie werd versterkt door de situatie op de woningmarkt. Reeds voordat ons land in den oorlog werd betrokken, was het aantal leegstaande woningen gedaald tot een niveau, dat in het algemeen als het noodzakelijke minimum kon worden aange-merkt. De vernietiging van huizen door oorlogsgeweld en de — vooral door materialenschaaarschte — stagnerende nieuwbouw deden de woningreserve na de oorlogsdagen verder ineenschrompelen, zoodat nu reeds geruimen tijd van een tekort aan woningen kan worden gesproken. Het is duidelijk, dat, wanneer de stijging zich van regeling in regeling, een scherpe verheijding van de huren hiervan het gevolg zou zijn geweest<sup>2)</sup>.

Door verschillende maatregelen werd een dergelijke ontwikkeling voorkomen en het verloop der huren aan banden gelegd. In eerste instantie baseerde men zich hierbij op den algemeenen prijzenstop. Bij het Huurprijnsbesluit van 27 December 1940, hetwelk een bevestiging van den prijzenstop inhield<sup>3)</sup> werd de onderhavige materie uitvoeriger geregeld. Hiermede werd de huurder evenwel nog niet afdoende beschermd. Het woning-tekort had namelijk een versterking van de positie van den verhuurder tengevolge, die hierdoor in staat werd gesteld den huurder door dreiging met opzegging verschillende voorrechten af te dwingen. Met het doel den huurder tegen een dergelijke tegen den geest van het Huurprijnsbesluit indruisende handelwijze te beschermen, werd op 26 April 1941 het huurbeschermingsbesluit uitgevaardigd. Door dit besluit werd de mogelijkheid den huurder tot ontruiming van zijn huis te dwingen aanzienlijk beperkt.

#### b. de positie van den verhuurder.

Zoals uit bovenstaande uiteenzetting is gebleken, vormt de handhaving van de huren op het peil van 9 Mei 1940 het fundament van de prijspolitiek in dezen sector van de volkshuishouding. Van deze primaire doelstelling, waarnaar alle maatregelen op dit gebied zich hebben gericht, zal naar men mag aannemen niet worden afgeweken. De vraag, welke in dit verband rijst, is, welke consequenties deze politiek zal hebben voor den verhuurder. Om deze vraag te kunnen beantwoorden is het gewenscht zeer in het kort de positie van den verhuurder vlak voor het uitbreken van den oorlog in herinnering te brengen.

In het algemeen kan worden gezegd, dat deze ongunstig was. De onafgebroken daling van de huuropbrengst in het laatste decennium was niet gepaard gegaan met een overeenkomstige daling der kosten, daar de hypothecaire lasten en de indirecte belastingen een star element vormden. Het is dan ook niet aan twijfel onderhevig, dat het netto-rendement op het huizenbezit — met uitzondering van de huizen, die in de depressiejaren waren gebouwd — kort voor den oorlog was gedaald tot een abnormaal laag niveau, als gevolg waarvan vele huiseigenaren in een moeilijke positie verkeerden.

Het ware echter niet in overeenstemming geweest met een op het algemeen belang gebaseerde politiek, indien de overheid onder de huidige omstandigheden, ten koste vooral van het minst draagkrachtige deel der bevolking, een verbetering had toegelaten van het rendement op het huizenbezit. Aan den anderen kant kan het niet de be-

<sup>1)</sup> Zie ook: „Woningvoorraad en woningbehoefte” door Dr. Ir. H. G. van Beusekom in E.-S.B. van 24 September jl.

<sup>2)</sup> Uiteraard bevat het besluit een uitzondering voor de huur van nieuwgebouwde woningen, die in verband met de hoogere bouwkosten niet kon worden gefixeerd op het op 9 Mei 1940 bestaande huurpeil voor overeenkomstige huizen. In afwachting van een nadere regeling kunnen excessieve huren hier evenwel worden bestreden aan de hand van het Prijsvormingsbesluit.

<sup>3)</sup> Ir. W. Stehouwer: „De prijspolitiek in den landbouw”, blz. 671 e.v.

doeling der overheid zijn, dat de huiseigenaar door haar maatregelen meer dan strikt noodzakelijk is wordt getroffen. Het streven is er op gericht den huiseigenaar en zijn bezit, voorzover de materialenschaarschte dit toelaat, ongeschonden door de oorlogsperiode heen te brengen. Men dient evenwel bij de beoordeeling der overheidsmaatregelen op dit gebied te bedenken, dat deze door de huidige bijzondere omstandigheden zijn ingegeven. Na den oorlog zal het geheele complex vraagstukken, dat verband houdt met de woningmarkt, aan de hand van de dan heerschende situatie opnieuw onder de loupe dienen te worden genomen.

Ten aanzien van de positie van den verhuurder tijdens den oorlog kan worden gezegd, dat deze er niet slechter op is geworden. Veelal wordt dit van de zijde der huiseigenaren bestreden met als argumenten de verhooging der grondbelasting, die gemiddeld 3 pCt. van de bruto-huuropbrengrst bedraagt, alsmede de hogere onderhoudskosten als gevolg van de gestegen materialenprijzen. Hier zij tegen ingebracht, dat kan worden aangenomen, dat de verhooging der grondbelasting gecompenseerd is geworden door het voordeel van de vermindering van het aantal leegstaande huizen. Onderstaande cijfers geven een idee van de beteekenis van dezen factor, bij de beoordeeling waarvan kan worden uitgegaan van de omstandigheid, dat de leegstand momenteel nagenoeg is verdwenen.

*Aantal leegstaande woningen uitgedrukt in pCt. van den woningvoorraad.*

	31 Dec. 1938	31 Dec. 1939	31 Dec. 1940
Amsterdam	3,34	2,39	2,10
's-Gravenhage	5,58	4,59	2,17
Rotterdam	5,92	5,65	0

De stijging der materialenprijzen zal voorts op zijn minst zijn geneutraliseerd door de vermindering, die het onderhoudswerk heeft ondergaan. Deze vermindering is vergeleken met enkele jaren geleden zeer belangrijk en kan, behalve aan de materialenschaarschte, vooral worden toegeschreven aan het feit, dat onder de huidige omstandigheden de sterkste positie niet meer door den huurder, maar door den verhuurder wordt ingenomen. Met name het belangrijke mutatieonderhoud is, als gevolg van de mindere eischen, die de huurder momenteel kan stellen, sterk gedaald. Bovendien moet er rekening mede worden gehouden, dat het grootste deel der onderhoudskosten betrekking heeft op de loonen en deze zijn niet in belangrijke mate gewijzigd.

In het algemeen kan dus worden geconcludeerd, dat de positie van den verhuurder in den oorlog geen verderen achteruitgang te zien heeft gegeven. Waar mogelijk streeft de overheid er bovendien naar deze positie te verbeteren. Zoo kunnen binnenkort Uitvoeringsvoorschriften worden tegemoet gezien, die het mogelijk zullen maken de in individueele gevallen bestaande onbillijkheden voor den verhuurder, die het gevolg zijn van de algemeene regeling der materie volgens het Huurprijbesluit, weg te nemen. Bovendien wordt de verhuurder beschermd door de verlenging van de Crisis-Hypotheekaflossingswet 1936, die bovendien van toepassing werd verklaard op alle vóór 10 Mei 1940 gesloten overeenkomsten, terwijl voorts een verhoging der hypotheekrente boven het niveau van 9 Mei 1940 werd verboden.

#### *c. de hypotheekrente.*

Het belangrijkste punt, dat de verlaging van de lasten van den huiseigenaar betreft, vormt het streven van de overheid naar een lagere rentestand. De geleidelijke daling van den rentevoet gedurende het laatste halfjaar heeft reeds geleid tot een hervatting van de door den oorlog onderbroken conversiebeweging van pandbrieven van het 4 pCt. in het 3½ pCt. rentetype. De verwachting is gerechtvaardigd, dat op korten termijn

het 4 pCt. type nagenoeg geheel van de markt zal zijn verdwenen, zoodat ook de debiteuren der hypotheekbanken spoedig in staat zullen kunnen worden gesteld van de daling van den rentevoet te profiteren. Hetzelfde geldt voor de hypotheecaire geldleeningen, die rechtstreeks door andere instellingen en door particulieren aan huiseigenaren zijn verleend.

Het is evenwel niet onwaarschijnlijk, dat sommige geldgevers de rente niet zullen willen verlagen vóór het expireeren van de hypotheekovereenkomst, terwijl zelfs de mogelijkheid bestaat, dat men bij vernieuwing van het contract het oude rentepercentage zal trachten te handhaven. Juist diegenen, die aan een daling van de hypotheecaire lasten het meest behoefte hebben, dat zijn zij, die zich in een zwakke positie bevinden en die dientengevolge ten aanzien van hun geldgevers in een dwangpositie verkeeren, zullen een dergelijke houding hebben te vreezen. Den geldnemers met een geweld onderpand zal men immers, bij dreiging hunnerzijds met opzegging van de overeenkomst, in dezen tijd van gebrek aan goede beleggingsmogelijkheden, een renteverlaging ongetwijfeld toestaan.

Het spreekt vanzelf, dat, indien in de toekomst mocht blijken, dat de daling der hypotheekrente tot een redelijk te achten peil niet zonder overheidsinmenging tot stand komt, de overheid te dien aanzien met dwingende voorschriften zal ingrijpen. Belet de overheid enerzijds den verhuurder zijn in het algemeen niet gunstige positie ten koste van den huurder te verbeteren, dan is het niet meer dan billijk, dat zij er anderzijds voor zorg draagt, dat de huiseigenaar op zijn beurt niet het slachtoffer wordt van zijn — mede door overheidsmaatregelen veroorzaakte — zwakke positie ten opzichte van zijn credietgever. Ook de hypotheecaire geldgever zal in de huidige omstandigheden veelal niet aan een offer in den vorm van lagere renteinkomsten kunnen ontkomen. De bevordering van een snelle daling der hypotheekrente tot een redelijk peil zal in de naaste toekomst één der voornaamste punten vormen van de overheidszorg met betrekking tot de onroerende goederen.

Daarbij zal niet uit het oog worden verloren, dat zekere renteversillen als gevolg van verschil in de soliditeit van onderpanden als gerechtvaardigd kunnen worden beschouwd. Er zal slechts tegen worden gewaakt, dat men de zwakke positie van den debiteur zal misbruiken om hem — met als motief het grootere risico — niet te laten deelen in de voordeelen van de algemeene daling van den rentestand.

#### *d. de kooprijzen van gebouwen eigendom.*

Tot dusverre zijn alleen de huren en niet de kooprijzen van gebouwen eigendom rechtstreeks door de overheid aan banden gelegd. Ten onrechte worden wel eens aan de waardevermeerderingsbelasting prijspolitieke bedoelingen toegeschreven. Deze belasting heeft echter ten doel de door de oorlogsomstandigheden veroorzaakte winst bij verkoop van onroerende goederen te beperken en het is stellig onjuist er een prijsdrukkenden invloed van te verwachten. Gezien den overvloed van beleggingzoekende middelen en het beperkte aanbod van beleggingsmateriaal, kan eerder het tegendeel worden aangenomen, doordat het waarschijnlijk lijkt, dat de belasting gewoonlijk, althans gedeeltelijk, op den koper zal worden afgewenteld. Er is echter een regeling in voorbereiding, volgens welke maximumprijzen bij overdracht van onroerende goederen zullen worden vastgesteld.

F. C. HERINCKX.

H. W. J. A. VREDEGOOR.

## STATISTIEKEN.

ZILVERPRIJS.		GOUDPRIJS.			
Londen <sup>1)</sup>		N. York <sup>2)</sup>	A'dam <sup>3)</sup>	Londen <sup>4)</sup>	
18 Nov. 1941..	23 1/2	—	18 Nov. 1941..	2125	168/—
19 „ 1941..	23 1/2	—	19 „ 1941..	2125	168/—
20 „ 1941..	23 1/2	—	20 „ 1941..	2125	168/—
21 „ 1941..	23 1/2	—	21 „ 1941..	2125	168/—
22 „ 1941..	24 1/2	—	22 „ 1941..	2125	168/—
24 „ 1941..	23 1/2	—	24 „ 1941..	2125	168/—
25 Nov. 1940..	23 1/2	34 3/4	25 Nov. 1940..	2125	168/—
23 Aug. 1939..	18 1/2	37 3/4	23 Aug. 1939..	2110	148/6 1/2

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

## KOERSEN TE LONDEN.

Plaatsen en landen	Not. eenh.	17—22 Nov. '41 Laagste	22 Nov. '41 Hoogste	10—15 Nov. '41 Laagste	15 Nov. '41 Hoogste
<b>Officieel:</b>					
New York	\$ p. £	4.02 1/2	4.03 1/2	4.03	4.02 1/2
Parijs	Fr. p. £	—	—	—	—
Stockholm	Kr. p. £	16.85	16.95	16.90	16.85
Montreal	\$ p. £	4.43	4.47	4.45	4.43
Buenos Aires	Pes. p. £	16.95 1/2	17.13	17.04 1/2	16.95 1/2
<b>Niet-Officieel:</b>					
Alexandrië	P. p. £	97.50	97.50	97.50	97.50
Athene	Dr. p. £	—	—	—	—
Bangkok	Sh. p. £	—	—	—	—
Bombay	d. p. r.	17.96	17.96	17.96	17.96
Budapest	d. p. £	—	—	—	—
Hongkong	P. p. £	15.—	15.—	15.—	15.—
Istanbul	T£ p. £	—	—	—	—
Kobe	d. p. yen	—	—	—	—
Lissabon	Escu. p. £	99.80	100.20	100.—	99.80
Madrid	Pt. p. £	40.50	40.50	40.50	40.50
Montevideo	d. p. p.	—	—	—	—
Rio de Janeiro	d. p. mil.	—	—	—	—
Sjanghai	d. p. \$	3.03	3.03	3.03	3.03
Singapore	d. p. \$	28.16	28.16	28.16	28.16

## KOERSEN TE NEW-YORK. (Cable).

Data	Londen (\$ per £)	Parijs (\$ per 100 fr.)	Berlijn (\$ p. 100 Mk.)	Amsterdam (\$ p. f 100)
18 Nov. 1941	4.03 3/4	2.29	—	—
19 „ 1941	4.03 3/4	2.29	—	—
20 „ 1941	4.03 3/4	2.29	—	—
21 „ 1941	4.03 3/4	2.29	—	—
22 „ 1941	4.03 3/4	2.29	—	—
24 „ 1941	4.03 3/4	2.29	—	—
25 Nov. 1940	4.04	—	40.05	—
Muntpariteit	4.86	3.90 3/4	23.81 1/4	40 1/2

## STAND VAN 's RIJKS KAS.

Vorderingen	7 Nov. 1941	15 Nov. 1941
Saldo van 's Rijks Schatkist bij de Nederlandsche Bank	f 320.783,29	f 21.411.612,5
Saldo h. d. Bank voor Ned. Gemeenten	„ 13.475,34	„ 590.861,55
Voorschotten opult. Sept. resp. Oct. 1941 aan de gemeenten verstrekt op aan haar uit te keeren hoofdsom der pers. bel., aand. in de hoofdsom der grondbel. en der gem. fondsbel., alsmede op de belastingen en op de vermogensbelasting	„ 2.715.794,63	„ —
Voorschotten aan Ned.-Indië <sup>1)</sup>	„ 167.493.558,55	„ 167.568.558,55
Idem voor Suriname <sup>1)</sup>	„ 7.293.872,74	„ 7.293.872,74
Idem aan Curaçao <sup>1)</sup>	„ 355.937,28	„ 355.937,28
Kasvord. wegens creditverstreking a. h. buitenland	„ 58.739.868,28	„ 58.467.673,72
Daggeldleeningen tegen onderpand	„ 89.586.415,57	„ —
Saldo der postrek. van Rijks-comptabelen	„ —	„ 85.140.912,68
Vordering op het Alg. Burg. Pensioenfonds <sup>1)</sup>	„ —	„ —
Vordering op andere Staatsbedr. en instellingen <sup>1)</sup>	„ 49.434.324,50	„ 55.908.033,76
<b>Verplichtingen</b>		
Voorschot door de Ned. Bank ingevolge art. 16 van haar octrool verstrekt	f —	f —
Voorschot door de Ned. Bank in reken.-cour. verstrekt	„ —	„ —
Schuld aan de Bank voor Ned. Gemeenten	„ —	„ —
Schatkistbiljetten in omloop	„ 110.598.000,—	„ 110.149.000,—
Schatkistpromessen in omloop	„ 1.622.300.000,— <sup>2)</sup>	„ 1.516.800.000,— <sup>2)</sup>
Daggeldleeningen	„ 255.950.000,—	„ —
Zilverbons in omloop	„ 104.777.021,—	„ 105.590.028,50
Schuld op ult. Sept. resp. Oct. 1941 aan de gemeenten weg. a. h. uit te keeren hoofds. d. pers. bel., aand. i. d. hoofds. grondb. e. d. gem. fondsbel. d. alsm. op. op die bel. en op de vermogensbelasting	„ —	„ 1.167.260,08
Schuld aan het Alg. Burg. Pensioenfonds <sup>1)</sup>	„ 1.966.208,04	„ [1.397.512,25
Id. aan het Staatsbedr. der P. T. en T. <sup>1)</sup>	„ 189.525.424,83 <sup>1)</sup>	„ 188.234.855,75
Id. aan andere Staatsbedrijven <sup>1)</sup>	„ 23.827.879,21	„ 23.707.372,84
Id. aan div. instellingen <sup>1)</sup>	„ 343.249.227,52	„ 343.271.997,96

<sup>1)</sup> In rekg. crt. met 's Rijks Schatkist <sup>2)</sup> Rechtstreeks bij De Nederlandsche Bank f 73.000.000,— <sup>3)</sup> Idem nihil.

## DE NEDERLANDSCHE BANK.

Verkorte balans op 24 November 1941.

Activa.	
Binnenl. Wissels, (Hfdbank. f —)	—
Promessen, enz. (Bijbank „ 1.400.000)	1.400.000
(Agentsch. „ 94.049)	94.049
Papier op het Buitenland .. f	800.487.552
Af: Verkocht maar voor de bank nog niet afgelopen	—
Beleeningen incl. voorschotten in (Hfdbank. f 139.178.291 <sup>1)</sup> )	139.178.291
(Bijbank. „ 4.713.885)	4.713.885
rekening-courant (Agentsch. „ 21.457.366)	21.457.366
op onderpand	—
	f 165.349.542
Op Effecten enz. .... f	164.926.744 <sup>1)</sup>
Op goederen en Ceelen .....	422.798
	f 165.349.542 <sup>1)</sup>
Voorschotten aan het Rijk .....	—
Munt en muntmateriaal:	—
Gouden munt en gouden muntmateriaal .....	f 1.025.054.173
Zilveren munt, enz. ....	7.879.264
	f 1.032.933.437
Belegging van kapitaal, reserves en pensioenfonds ..	53.643.071
Gebouwen en meubelen der Bank .....	4.000.000
Diverse rekeningen .....	153.395.402
	f 2.211.303.053
<b>Passiva.</b>	
Kapitaal .....	f 20.000.000
Reservefondsen .....	5.368.354
Bijzondere reserves .....	16.583.835
Pensioenfonds .....	11.747.525
Bankbiljetten in omloop .....	1.988.332.280
Bankassigtiën in omloop .....	86.699
Rek.-Courant } Van het Rijk f 10.667.847	10.667.847
saldo's } Van anderen „ 153.431.001	153.431.001
	f 164.098.848
Diverse rekeningen .....	5.085.512
	f 2.211.303.053
Beschikbaar metaalsaldo .....	f 175.162.875
Nader bedrag aan bankbiljetten in omloop dan waartoe de bank gerechtigd is .....	437.907.185
Schatkistpapier, rechtstreeks bij de bank ondergebracht .....	—
<sup>1)</sup> Waarvan aan Nederlandsch-Indië (Wet van 15 Maart 1933, Staatsblad No. 99) .....	55.341.825

## Voornaamste posten in duizenden gulden.

Data	Gouden munt en <sup>1)</sup> muntmaler.	Circulatie	Andere opeischb. schulden	Beschikb. Metaal-saldo	Dek-kings-perc.
24 Nov. '41	1.025.054	1.988.332	164.185	175.163	48
17 „ '41	1.024.726	1.970.150	181.909	175.019	48 ±
10 „ '41	1.023.614	1.994.012	220.151	149.067	46 ±
6 Mei '40	1.160.282	1.158.613	255.183	607.042	83
Data	Totaal bedrag disconto's	Schatkist-prom. rechtstr.	Beleeningen	Papier op het buitenl.	Div. reke. (act.)
24 Nov. '41	1.494	800.488	165.350	800.488	153.395
17 „ '41	4.494	—	177.726	770.690	167.659
10 „ '41	64.094	61.000	154.674	740.791	215.593
6 Mei '40	9.853	—	217.756	750	20.648

<sup>1)</sup> Per 1 April 1940 herwaardeering van den goudvoorraad op basis van een depreciatie-percentage van 18 pCt.

## DUITSCHER RIJKSBANK.

Data	Goud en deviezen	Renten-bank-scheine	Andere wissels, chèques en schatkistpapier	Beleeningen	
15 Nov. 1941	77,1	281,2	17.836,5	18,1	
7 „ 1941	77,0	270,5	18.240,6	12,9	
31 Oct. 1941	77,3	266,3	18.455,8	26,1	
23 Aug. 1939	77,0	27,2	8.140,0	22,2	
Data	Effecten	Diverse Activa	Circulatie	Rekg.-Crt.	Diverse Passiva
15 Nov. '41	19,5	2.024,8	16.914,4	2.401,8	571,5
7 „ '41	22,7	1.755,6	17.127,4	2.318,6	564,8
31 Oct. '41	20,3	1.986,6	17.431,8	2.470,3	557,5
23 Aug. '39	982,6	1.380,5	8.709,8	1.195,4	454,8

## GEZAMENLIJKE STATEN VAN DE NATIONALE BANK VAN BELGIË EN VAN DE EMISSIEBANK TE BRUSSEL. (in mill. francs)

Data	Goud, specie, deviezen en Rechkredit-kassen	Credit a. h. particuliere bedrijfsleven	Credit aan Staat en openbare lichamen	Overheidsfondsen	Circulatie	Postchèque-ambt	Rekening-Courant
13 Nov. '41	33.097	757	16.937	2.261	46.753	3.602	2.026
6 „ '41	32.949	685	16.821	2.202	46.564	3.632	1.792
29 Oct. '41	32.905	630	16.895	2.143	45.982	3.675	2.243
23 „ '41	32.974	593	16.206	2.136	45.707	3.609	1.920
16 „ '41	32.800	600	16.007	2.147	45.383	3.663	1.835
8 Mei '40	23.606	5.394	695	1.480	29.806	—	909