

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

36E JAARGANG

WOENSDAG 4 JULI 1951

No 1781

COMMISSIE VAN REDACTIE

Ch. Glasz; H. W. Lambers; J. Tinbergen;
F. de Vries; C. van den Berg (secretaris)

Redacteur-Secretaris: A. de Wit.

Assistent-Redacteur: J. H. Zoon.

COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË

J. E. Mertens; R. Miry; J. van Tichelen;
R. Vandeputte; F. Versichelen.

INHOUD

	Blz.
De kansen van het Schuman-plan door Mr. K. P. van der Mandele	492
Exploitatie door de Staat van boerderijen in de Wieringermeer door H. Bakker	494
Enkele beschouwingen over internationale tarieven voor het goederenvervoer per spoorweg door Mr. J. A. A. Butijn	496
Het aandeel van de arbeid in het nationale inkomen door Dr. J. Pen	499
London Letter door Henry Hake	499
Een stem uit het bedrijfsleven: Moeilijkheden in de schoenenbranche door Drs. A. van Arendonk	500
Boekbesprekingen: Landbouw-Economisch Instituut: Het „kleine-boerenvraagstuk” op de zandgronden, bespr. door Prof. Dr. Sj. Groenman	501
Dr. A. C. M. van Keep: Financieringsproblemen in de scheepsbouw- en machine-industrie, bespr. door Prof. Ir. J. W. Bonebakker	502
Internationale notities: Sport in de Verenigde Staten: big business ..	504
Credietexpansie in Engeland	504
Geld- en kapitaalmarkt	505
Statistieken: Bankstaten	506
Werkloosheid en werkverruiming in Nederland	506
Emissies in 1951	507

Gebeurtenissen

op politiek gebied — althans in Korea — gaven de laatste dagen meer reden tot hoop. De eerste stap om tot het staken der vijandelijkheden te komen is door beide partijen genomen en over de plaats van onderhandelen is men het inmiddels ook eens geworden. Voorlopig wachten wij de verdere ontwikkeling af, in de hoop, dat wij uiteindelijk niet met Tollens' advies „En rekent d'uitslag niet, maar telt het doel alleen” genoegen moeten nemen. In Perzië zijn nog geen vorderingen gemaakt; een poging van de Amerikaanse ambassadeur om te bemiddelen is mislukt. Zal de Veiligheidsraad er aan te pas moeten komen, indien de partijen voet bij stuk blijven houden?

Voet bij stuk hield de Nederlandse Minister van Financiën, die — wat spreekijd betreft een nieuw record vestigend — zijn belastingontwerpen in de Tweede Kamer verdedigde. Voor velen wellicht teleurstellende woorden; voor ons land als geheel teleurstellende cijfers publiceerde het Centraal Bureau voor de Statistiek: volgens voorlopige gegevens beliep het deficit van de Nederlandse handelsbalans, over de maand Mei f 358 miljoen en daalde het dekkingspercentage van de invoer van April op Mei van 71 tot 62. Een gunstigen bericht werd ontvangen over het resultaat van de besprekingen tussen een Nederlandse en een Duitse delegatie te Bonn: tot eind 1951 zal Nederland maandelijks voor een bedrag van ruim \$ 20 miljoen naar Duitsland kunnen uitvoeren.

De achteruitgang van de Engelse betalingsbalans, waaromtrent Minister Gaitskell, naar verluidt, binnenkort nadere mededelingen zal doen, baart zorgen. Wellicht is er voor de opvoering van de „zichtbare” export van Engeland in dezen een taak weggelegd voor de „Dollar Exports Advisory Council”, het lichaam, dat de functies van de per 1 Juli opgeheven „Dollar Exports Board” overneemt. Eén lichtpuntje is er, wat Englands „onzichtbare” export betreft, in ieder geval: het vreemdelingenverkeer in dit land is groeiende. De door de „British Travel and Holidays Association” gevoerde „Come to Britain”-campagne is zo succesvol gebleken, dat de kans bestaat, dat de hotelaccommodatie in het hoogseizoen te kort zal schieten. Hopelijk zal men er toch in slagen de toeristen een betere ontvangst te bereiden dan die, welke het Schuman-verdrag in de Duitse „Bundesrat” ten deel viel: de ratificatie hiervan werd afhankelijk gesteld van een viertal door de geallieerden te verlenen concessies.

4 Juli, „Independence Day” in de Verenigde Staten. Deze dag — de 175ste — wordt dit jaar met meer ceremonieel herdacht dan andere jaren, daar hij het begin vormt van een jaar, waarin men zich speciaal wil bezinnen op de grondbeginselen van democratie en vrijheid. Moge men hiertoe de tijd en de rust vinden. In ieder geval zal de bezinning van de Amerikaan — althans de eerste tijd — niet worden gestoord door materiële zorgen: recente onderzoekingen hebben aangetoond, dat de levensstandaard in de Verenigde Staten momenteel hoger is dan ooit te voren.

Nationale Handelsbank, N.V.

Amsterdam — Rotterdam — 's-Gravenhage

Alle Bank- en Effectenzaken

Abonneert U op

DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van Prof. P. Hen-
nipman, Prof. P. B. Kreukniet, Prof. H. W.
Lambers, Th. Ligthart, Prof. J. Tinbergen,
Prof. G. M. Verrijn Stuart, Prof. F. de Vries,
Prof. J. Zijlstra.

Abonnementsprijs f 22.50; fr. p. post f 23.60;
voor studenten f 19.—; franco per post f 20.10

Abonnementen worden aangenomen door de
boekhandel en door de uitgevers

DE ERVEN F. BOHN TE HAARLEM

Groothandel

IN HET NUMMER VAN DEZE WEEK:

Nieuw sinds 1857
Cijfers..... maar nu verder
Overbodig wetsontwerp
Ongewone depressie in de houthandel
Australisch wel en wee
Ethiopië in ontplooiing
Zuid-Amerika zoekt het in Europa
Wereldmarkt-perspectieven
Nieuwe artikelen
Handelscontacten

Met Exportbijlage „Netherlands Trade
Bulletin”

Abonnementsprijs f 15.— per jaar

KON. NED. BOEKDRUKKERIJ H. A. M. ROELANTS SCHIEDAM

R. MEES & ZONEN

ANNO 1720

Bankiers & Assurantië-Makelaars

ROTTERDAM

's-Gravenhage, Delft, Schiedam, Vlaardingén,
Amsterdam (alleen Assurantie)



N.V. Koninklijke Nederlandsche Petroleum Maatschappij

gevestigd te 's-Gravenhage

★

In de op 28 Juni 1951 te Amsterdam gehouden
Jaarlijkse Algemene Vergadering van Aandeel-
houders werd het dividend over het boekjaar 1950
vastgesteld op 12 $\frac{0}{10}$. Hiervan werd op 7 Februari
1951 reeds 4 $\frac{0}{10}$ als interim-dividend betaalbaar
gesteld, zodat het slot-dividend bedraagt 8 $\frac{0}{10}$.

Betaling van dit slot-dividend ad f. 80,— minus
15 $\frac{0}{10}$ dividendbelasting = f. 68,— voor de aandeel-
bewijzen en f. 8,— minus 15 $\frac{0}{10}$ dividendbelasting =
f. 6,80 voor de onderaandeelbewijzen, zal geschie-
den van Vrijdag 6 Juli 1951 af tegen intrekking
van dividendbewijs No 97 van de aandeelbewijzen
en onderaandeelbewijzen.

te	of
Amsterdam	Nederlandsche Handel-Maatschappij N.V. of Kas-Vereeniging N.V.
Rotterdam	Nederlandsche Handel-Maatschappij N.V. of Van der Hoop, Offers & Zoon
's-Gravenhage	Nederlandsche Handel-Maatschappij N.V. of Schill & Capadose
New York	Chase National Bank of the City of New York
Londen	N. M. Rothschild & Sons
Parijs	Lazard Frères & Cie
Zürich	Crédit Suisse
Brussel	Banque de la Société Générale de Belgique of Crédit Lyonnais S.A.

's-Gravenhage, 29 Juni 1951

Ondernemingen, die het beste leidende personeel zoeken,
speciaal met economische scholing, roepen sollicitanten op
door middel van een annonce in de rubriek „Vacatures”.
Het aantal reacties, dat deze annonces tengevolge hebben,
is doorgaans uitermate bevredigend: begrijpelijk omdat er
bijna geen grote instelling is, die dit blad niet regelmatig
ontvangt en waar het niet circuleert. Opdrachten voor het
volgend nummer dienen Zaterdag a.s. in ons bezit te zijn.

DE ARTIKELEN VAN DEZE WEEK

Mr K. P. VAN DER MANDELE, De kansen van het Schuman-plan.

Ook zonder de interne geschiedenis der Frans-Duitse basisindustrie in details te kennen, weet men, dat sedert meer dan een eeuw een alles overheersende factor telkens weer op de voorgrond treedt: de onderlinge afhankelijkheid en tevens verbondenheid van de Duitse kolen en het Franse ijzererts. Frankrijk, dat vooral met het oog op de redelijke transportkosten op de Ruhr is aangewezen, is echter in hogere mate afhankelijk van de Duitse kolen dan Duitsland, dat sedert 1945 vnl. Zweedse ertsen importeert, van het Franse erts. Nu echter te bezien valt, of Zweden deze leveranties kan volhouden, richten vooruitziende industriëlen hun blikken weer naar Lotharingen. Wanneer aan het privé-initiatief, dat al sedert jaar en dag uit eigen beweging en uit eigenbelang die wegen heeft ingeslagen, die nu Schuman aan West-Europa voorstelt, weer een ruimere kans wordt geboden dan tot nu toe, dan zal ongetwijfeld, zoals een Lotharings industrieel onlangs opmerkte, een Schuman-plan zonder Schuman-plan tot stand komen. Gaat men echter nog verder de kant op van staatsbemoedigen, dan zal de strijd om de politieke baten en voordelen van het plan-Schuman een felle en onverzoenlijke worden, waar noch Engeland, noch Amerika afzijdig tegenover kunnen blijven staan.

H. BAKKER, Exploitatie door de Staat van boerderijen in de Wieringermeer.

Tussen de vele boerderijen in de Wieringermeer liggen er 37 — 8 akkerbouwbedrijven en 29 gemengde bedrijven — die niet zoals alle andere door de Staat worden verpacht, maar door de Staat zelf worden geëxploiteerd. Het nut van deze staatsexploitatie is o.a., dat de Staat de door zelfdoen verkregen resultaten in beschouwing kan nemen bij het bepalen van het bedrag van de pachtsoorten, welke door de Staat redelijkerwijze voor de verpachte boerderijen kunnen worden gevraagd. In dit artikel wordt een overzicht gegeven van de resultaten dezer bedrijven, die naar hun aard en grootte in vijf groepen zijn ingedeeld, over de boekjaren 1 Mei 1948—1 Mei 1949 en 1 Mei 1949—1 Mei 1950. De resultaten van de staatsexploitatie over deze jaren zijn — in overeenstemming met de gunstige oogstjaren 1948 en 1949 — in hun geheel gezien bevredigend. Niet alleen in volstreekte zin, maar ook per ha hebben van alle groepen de akkerbouwbedrijven de meeste winst opgeleverd. De gemengde bedrijven hadden een relatief hogere opbrengst door het meer telen van arbeidsintensieve gewassen en door goede inkomsten uit melk, vee en varkens. Deze bedrijven hadden echter eveneens hogere uitgaven dan de akkerbouwbedrijven.

Mr J. A. A. BUTIJN, Enkele beschouwingen over internationale tarieven voor het goederenvervoer per spoorweg.

De „Union Internationale des Chemins de fer” (U.I.C.) heeft een uitvoerige studie gewijd aan de voor- en nadelen, welke aan internationale tarieven voor het goederenvervoer per spoorweg zijn verbonden. Voor de verzenders bieden deze tarieven alleen maar voordelen, voor de spoorwegen zijn er evenwel zowel voor- als nadelen aan verbonden. De beschouwingen van de „Union Internationale des Chemins de fer” hebben schr. aanleiding gegeven een drietal principiële gezichtspunten uiteen te zetten, die naar zijn mening in acht dienen te worden genomen, alvorens men tot de opstelling van internationale tarieven overgaat. In de eerste plaats moet een internationaal tarief ook van spoorwegstandpunt uit economisch verantwoord zijn. In de tweede plaats is in tijden, waarin de tariefniveaus geen of geen voldoende stabiliteit vertonen, een zekere terug-

houdendheid bij het opstellen van internationale tarieven geboden. Hetzelfde geldt voor perioden met instabiele wisselkoersen. Tenslotte kan de weerstand, die in sommige kringen nog bestaat tegen internationale tarieven, alleen worden overwonnen, indien men er in zou slagen een grote mate van uniformiteit in de voorwaarden der binnentarieven der verschillende spoorwegen tot stand te brengen.

Dr J. PEN, Het aandeel van de arbeid in het nationale inkomen.

Als indicatie voor de verdeling van het nationale inkomen is de loonquote — het deel van het nationale inkomen, dat aan de arbeid toevloeit — van veel belang. Voor het berekenen van deze loonquote geeft schr. in dit artikel een eenvoudige formule, welke vooral diensten kan bewijzen bij onderzoeken op langere termijn, terwijl tevens een correctie op deze formule wordt gegeven voor berekeningen op korte termijn.

— SOMMAIRE —

Mr K. P. VAN DER MANDELE, Les chances du plan-Schuman.

Même sans connaître, jusque dans les détails, l'histoire interne de l'industrie de base française et allemande, on n'ignore pas que depuis un siècle, un facteur capital se met toujours de nouveau au premier plan: l'interdépendance et la relation qui existent entre le charbon allemand et le minerai français. Lorsqu'on accordera de nouveau plus de liberté d'agir que jusqu'à présent, à l'initiative privée qui s'est lancée depuis des années dans son propre intérêt, sur la voie que Schuman propose à l'Europe occidentale, le plan-Schuman se réalisera seul.

H. BAKKER, L'exploitation de fermes dans la Wieringermeer par l'Etat.

Dans la Wieringermeer se trouvent 37 fermes, dont 8 fermes de culture et 29 entreprises mixtes, qui ne sont pas, comme les autres, affermées par l'Etat mais exploitées par l'Etat même. L'article fournit un exposé des résultats obtenus par ces entreprises durant les exercices 1er mai 1948 — 1er mai 1949 et 1er mai 1949 — 1er mai 1950. Ces résultats sont, en général, satisfaisants.

Mr J. A. A. BUTIJN, Quelques considérations sur les tarifs internationaux du transport des marchandises par chemin de fer.

L'article traite d'abord des avantages et des inconvénients que présentent les tarifs internationaux des marchandises. Ces tarifs sont, en général, avantageux pour les expéditeurs ce qui n'est pas toujours le cas pour les compagnies de chemin de fer. Pour établir les tarifs internationaux il faut tenir compte de trois considérations fondamentales: a) du point de vue des compagnies de chemin de fer, ces tarifs doivent être justifiés économiquement; b) certaines réserves s'imposent pendant les périodes où le niveau des tarifs ou le cours du change est soumis à des variations assez fréquentes; c) l'uniformisation des conditions des tarifs intérieurs constitue le moyen le plus approprié pour favoriser l'établissement des tarifs internationaux.

Dr J. PEN, La quote-part de la main-d'oeuvre dans le revenu national.

Comme indice la partie „salaires” c.-à-d. la partie du revenu national qui revient à la main-d'oeuvre, a une grande importance dans la répartition du revenu national. L'auteur de cet article fournit une formule simple pour calculer cette partie.

De kansen van het Schuman-plan

Een geestig Lotharings industrieel zeide onlangs tegen ons, toen wij hem zijn mening omtrent het plan-Schuman vroegen: „Misschien zou het de moeite waard zijn om eens na te gaan welk soort Schuman-plan in West-Europa ook zonder Schuman-plan aan het groeien was” en hij voegde er met een knipoogje aan toe: „indien het officiële Schuman-plan mislukt, blijft naar wij hopen juist dat over, wat wij mensen uit de praktijk onder een Schuman-plan zouden willen verstaan, namelijk een in hoofdzaak Duits-Franse integratie der grondstoffen voor de staal- en metaalindustrie”.

Ook zonder de interne geschiedenis der Frans-Duitse basis-industrie precies te kennen, weet men dat sedert meer dan een eeuw een alles overheersende factor telkens en telkens weer op de voorgrond treedt: de onderlinge afhankelijkheid en tevens verbondenheid van de Duitse kolen en het Franse ijzererts.

Wanneer de geschiedenis van de bloedige conflicten van 1870, 1914 en 1940 eens niet de slagen bij Sedan, Verdun of om de Maginot-linie zouden vermelden, maar de economische realiteiten zouden belichten *waarom* deze oorlogen gevoerd werden, dan zouden namen als Saarbrücken, Neuenkirchen, Longwy, Briey, Thionville hun eigen taal spreken en aan de verblinde mensheid openbaren, hoe de legende van de „bloedige internationale” is ontstaan. Want de delen van het Westeuropese grondstoffenreservoir bleven ook tijdens de vijandelijkheden op elkander aangewezen, zij het dan ook door een neutrale schakel.

Het is een bekend feit, dat men de waarde van de Lotharingse erts in Duitsland na de oorlog van 1870-'71 niet hoog aansloeg. Circa tien jaar eerder werd daar het Bessemer-proces ingevoerd, dat de massa-fabricage van ijzer mogelijk maakte. Voor dit procédé had men echter phosphorarme erts nodig, die in het Ruhrgebied niet aanwezig waren. Krupp was de eerste Duitser, die voor de verzorging van zijn eigen bedrijven ertsmijnen in Spanje aankocht en deze erts via Bilbao-Kiel in Duitsland invoerde.

Bismarck heeft dan ook in 1871 slechts op herhaaldelijk aandringen van zijn technisch adviseur, de mijnengineer Hauchekorn, de grenslijn zó ruim getrokken, dat de beste en rijkste Lotharingse ertsafzettingen binnen het Duitse Rijk werden gebracht. Dit bleek voor Frankrijk een zwaar verlies te zijn en de goede nabuurschap met Duitsland werd er door telkens weer op een harde proef gesteld.

Pas met de toepassing van het Thomas-Gilchrist procédé — een verbetering van de verouderde Bessemer-methode — dat de mogelijkheid schiep phosphorhoudende ijzererts te verwerken, kwam een uitwisseling van Ruhrkolen tegen Lotharings ijzererts op grote schaal tot stand. Nieuwe en nauwe relaties ontstonden tussen Ruhr en Lotharingen, zodat vele ondernemingen uit het Ruhrgebied staal- en walswerken in Lotharingen stichtten, dat tot 1914 Duits Rijksgebied bleef.

Omstreeks het uitbreken van de eerste wereldoorlog was de verhouding zo, dat Lotharingen 2.700.000 ton ijzererts en circa 1.000.000 ton ijzer- en staalproducten naar de Ruhr zond in ruil voor rond 6.000.000 ton kolen. Hoewel de leveranties van Lotharings ijzererts belangrijk konden worden genoemd, begon de Ruhr toen toch bovendien in verhoogde mate al ijzererts uit Spanje en Zweden aan te voeren.

Na afloop van de eerste wereldoorlog kwam Lotharingen weer aan Frankrijk. Luxemburg, dat vóór 1914 een tolunie met het Duitse Rijk had, ging een tolunie met België aan en het Saargebied kreeg voor de duur van vijftien

jaar een aparte status, zodoende werd weliswaar de band Saarkolen en minette voorlopig niet verbroken, maar de Ruhrkokes en het Lotharings ijzererts waren door een politieke grens gescheiden.

De gevolgen van de Franse bezettingspolitiek na Versailles, waardoor talrijke cokesovens werden stilgelegd, waren uiteindelijk veel nadeliger voor Frankrijk dan voor Duitsland, daar een aantal Lotharingse hoogovens geëolfd moest worden.

Toen het Saargebied zich met een overweldigende meerderheid in 1935 voor aansluiting aan Duitsland uitsprak, werd de economische eenheid van het Lotharings-Saarlandse industriegebied door een rijksgrens gescheiden. Hoogovens en ertsmijnen lagen van 1935 af in twee verschillende soevereiniteiten. Geen wonder, dat Frankrijk er op uit was om na de tweede wereldoorlog de economische eenheid van het Saargebied met Lotharingen te herstellen en dat van nature tot integratie voorbestemde gebied tot een gelijkgerichte ontwikkeling te brengen, wat niet eenvoudig zal blijken, want de onmisbare schakel voor dit doel ligt in de Ruhr.

De Saar is in menig opzicht een stiefkind van de Ruhr. Het spreekt vanzelf, dat een gebied, dat in de nabijheid van een politieke grens ligt, minder in aanmerking komt voor strategische industrieën; dus te gevaarlijk gelegen is voor de toepassing van de laatste uitvindingen en voor omvangrijke investeringen. Bovendien zijn de Saarkolen van mindere kwaliteit dan de Ruhrkolen en de laatste, misschien grootste handicap lag in de ongunstige verkeersligging van de Saar. Het ziet er naar uit, dat juist deze laatste factor de spil is, om welke de politieke aspiraties en tegenstellingen der beide industriële polen — aan de beneden- en boven-Rijn — zullen draaien.

In vroeger tijden was het steeds de Kamer van Koophandel van Saarbrücken, die zich het meest voor de bevaarbaarmaking van de Saar en de Moezel inzette, want daardoor zou niet alleen de afzet der Saarkolen bevorderd, maar tevens de transportkosten van de gehele Saarindustrie belangrijk verlaagd worden. Opmerkelijk is nu, dat in de in 1948 opgerichte „Arbeitsgemeinschaft” der Kamers van Koophandel van Metz, Luxemburg, Trier en Koblenz ter bevordering van de bevaarbaarmaking van de Frans-Duitse Moezel, Saarbrücken niet betrokken werd: het Saargebied was immers niet langer op de Duitse maar op de Franse economie georiënteerd. In 1949 werd Saarbrücken echter toch tot de gemeenschappelijke beraadslagingen uitgenodigd en kon met het Moezel-plan instemmen *mits* ook het bevaarbaar maken van de beneden-Saar erin werd opgenomen. Tevens gaven kringen van de E.C.A. te kennen, dat het Moezel-plan een typisch Marshall-object was, daar het door een nieuwe vaarweg verschillende Europese landen zou verbinden.

Het is begrijpelijk, dat Straatsburg tegen het Moezel-plan bezwaren maakt en liever de voorrang aan de verwezenlijking van de oostelijke uitloper van het ontworpen Grand Canal du Nord-Est zou geven. Door deze moderne verkeersweg zou het Lotharingse ertsgebied van Briey/Thionville alsmede de kolenmijnstreken van de Lotharingse Moezel en van de Saar op de haven van Straatsburg en op de boven-Rijn georiënteerd worden, terwijl te vrezen valt, dat door het Moezel-plan Noord-Oost Frankrijk in economisch opzicht veeleer van Frankrijk afgetrokken wordt.

Men ziet dat hier grotere vraagstukken mee gemoeid zijn dan de locale belangen van Straatsburg en Metz. Hier staan weer eens tegenover elkaar de belangen van de Ruhr en die van het hele Franse erts-, kolen- en industrie-com-

plex met er tussenin het nu eens naar de ene, dan weer naar de andere zijde overhellende Saargebied.

De oplossing kan o.i. alléén gevonden worden door Westeuropeanen; d.w.z. door mannen die de voorstellingskracht hebben om vooruit te zien in welke richting de economische ontwikkeling van ons Westen gedreven zal worden, ongeacht politieke of andere tegenstellingen. Daarvoor is in de eerste plaats een zuiver en onpartijdig inzicht nodig in de tegenwoordige stand van zaken.

* * *

In de tijd tussen de eerste en de tweede wereldoorlog (tot 1934) was de verhouding Frankrijk-Duitsland zó, dat Frankrijk ca 23 pCt van zijn totale koleninvoer uit Duitsland betrok, terwijl Duitsland ongeveer 27 pCt van zijn ijzererts uit Frankrijk invoerde. Deze ruil lijkt op het eerste gezicht een tamelijk gelijkwaardige, vooral uit kwantitatief oogpunt bezien. Kwalitatief bezien slaat de balans echter in het nadeel van Frankrijk om, want 50 pCt van zijn cokes moest uit Duitsland komen en alle pogingen van Frankrijk, om zich van Duitsland onafhankelijk te maken, hetzij door toepassing van nieuwe of verbeterde procédés, hetzij door vermenging van eigen kolen van geringe kwaliteit met Duitse steenkool, hebben tot nu toe niet het gewenste resultaat opgeleverd. De capaciteit en de productiviteit der hoogovens is afhankelijk van hun grootte en hun grootte wederom van de verbrandingsduur van de cokes, wat op de prijs van het ruwe ijzer van invloed is. Nog omstreeks 1938 was de rentabiliteit van een Franse hoogoven 58 pCt van die van een Duitse, die gemiddeld 122.000 ton per jaar bedroeg.

Wil Frankrijk de grootse plannen realiseren, die het voor zijn staalindustrie heeft en die ontegenzeggelijk op grond van zijn enorme ertslagen gerechtvaardigd zijn, dan moet het zich wat kwaliteit en kwantiteit betreft van steenkool en cokes verzekeren en het is daarom, vooral met het oog op redelijke transportkosten, *op de Ruhr aangewezen*. Aan dit feit kunnen ook de Franse pogingen om de Saar in hun economie te betrekken niets veranderen, want, zoals wij al schreven, de Saarkolen geven evenmin bevredigende cokes als de Franse.

Polen heeft nog steeds een zekere hoeveelheid kolen aan Frankrijk geleverd, maar kan nòch tegen de kwaliteit van de Ruhrkolen nòch tegen de vracht van de Ruhrkolen concurreren. Engeland trekt zich meer en meer van zijn oude continentale markten terug en de Beneluxlanden moeten zelf kolen importeren. Over blijft alleen Amerika, dat inderdaad de Franse industrie in de eerste na-oorlogse jaren van steenkool voorzien heeft. Sedert het herstel van het Ruhrgebied zijn deze leveranties echter aanzienlijk verminderd en zullen, door de bewapeningsplannen, praktisch helemaal achterwege blijven.

Samenvattend zou men moeten constateren, dat Frankrijk in veel hogere mate van de Duitse kolen afhankelijk is, dan Duitsland van het Franse erts en dat de spanningen tussen deze beide landen voor een groot gedeelte aan dit feit te wijten zijn. De bezetting van de Ruhr door Franse troepen na de eerste wereldoorlog en het Ruhrstatuut na de tweede zijn een gevolg van deze spanningen, die nu door het plan-Schuman voor een vreedzame samenwerking plaats zullen moeten maken.

De vragen, die nog te beantwoorden vallen, zijn deze:

1. zal de Ruhr op de duur aan de Franse behoefte kunnen voldoen zonder het eigen verbruik achter te moeten stellen?

Wat de nog in de bodem aanwezige reserve en de tegenwoordige productie betreft, zou men een bevestigend antwoord kunnen geven, *vooropgesteld*, dat men aan de vervanging van de verouderde installaties en aan de aanleg van nieuwe schachten de nodige aandacht schenkt en het vereiste kapitaal daarvoor beschikbaar stelt.

2. compenseert de Franse behoefte aan Ruhrkolen enigszins de Duitse vraag naar Franse ertsen?

Kort voor de tweede wereldoorlog importeerde Duitsland nog ca een zesde deel van zijn erts uit Frankrijk, dat een gehalte van 31 pCt heeft, vergeleken met bijv. het Zweedse ijzererts van 55-60 pCt. Sedert 1945 voert Duitsland echter *bijna geen Franse ertsen meer in*. Behalve zijn eigen ertsen uit het Siegerland, Lahn-Dill en Oberpfalz verwerkt het voor meer dan driekwart Zweedse ertsen, maar het valt te bezien of Zweden deze leveranties kan volhouden. Ten eerste hebben die Zweedse mijnen de limiet van hun capaciteit bereikt. Ten tweede moet Zweden grote hoeveelheden ijzererts aan Engeland en andere staalproducerende landen leveren, daar sommige ertslagen, die voorheen hun behoeften dekten, uitgeput raken.

Geen wonder, dat vooruitziende industriëlen hun blikken weer naar Lotharingen richten en hopen, dat de verhouding kolen-erts, die op het ogenblik 5 : 1 bedraagt, zich in de toekomst in een gunstige zin zal wijzigen. Het economische voordeel van de minder, waardige" Lotharingse minette kan alléén door *goedkope vrachten* gevonden worden en met het oog hierop zal ook het besluit moeten worden genomen, of men aan het Moezel-plan of aan het Grand Canal du Nord-Est de voorkeur zal geven.

Gaat men bij het plan-Schuman van de integratie der regionale grondstoffen uit, dan speelt het ijzerafval eveneens een belangrijke rol. Vóór de oorlog importeerde Duitsland ca 15 pCt van zijn behoefte uit Frankrijk, België en de Verenigde Staten, en daar aan te nemen valt, dat voor de Lotharingse minette ook in de toekomst het Thomas-procédé toegepast zal worden en Frankrijk niet alle schroot zelf kan verwerken, zal het in Duitsland enorme hoeveelheden daarvan kunnen afzetten.

Tenslotte moet de houding van Engeland tegenover de „grondstoffen-integratie" van het plan-Schuman nog toegelicht worden. Qua kolen is Groot-Britannië niet alleen onafhankelijk, maar het levert uit zijn eigen surplus grote hoeveelheden aan de rest van de wereld. Qua ijzererts heeft het nooit meer dan een fractie van zijn behoefte uit Frankrijk geïmporteerd. Een Frans-Duits-Engelse belangengemeenschap of belangen-tegenstelling bestaat daarom, wat de grondstoffen betreft, op het *continent* niet. Anders is het in Afrika, dat echter buiten het Schuman-plan valt. Daar bestaat een nauwe Frans-Engelse samenwerking, die steeds hechter wordt, vooral voor de nieuw te ontginnen ertsmijnen, die meestal op een 50/50 basis geëxploreerd en geëxploiteerd worden.

Voor de praktische kant van het Schuman-plan, d.w.z. voor een regionale integratie van de grondstoffen voor de ijzer-, staal- en metaalindustrie zou men de Engelse houding „welwillend" en niet „overmatig geïnteresseerd" kunnen noemen, vooral omdat deze samenwerking sedert de opkomst van het Ruhrgebied altijd heeft bestaan. Tal van draden leiden van de Ruhr naar Lotharingen en Normandië en omgekeerd en het privé-initiatief en het privé-kapitaal uit beide landen hebben sedert jaar en dag uit eigen beweging en uit eigenbelang die wegen ingeslagen, die nu Schuman aan de Westeuropese Staten voorstelt.

* * *

Veel zal voor de verwezenlijking van het plan-Schuman van de verdere ontwikkeling van Europa afhangen. Geven wij aan het privé-initiatief weer een ruimeré kans dan tot nu tóe, dan zal ongetwijfeld een Schuman-plan zonder Schuman-plan tot stand komen, zoals onze geestige Lotharingse vriend opmerkte. Gaan wij echter nog verder de kant van staatsbemoeienis op, dus die van de politieke economie à la Russe, dan zal de strijd om de politieke baten en voordelen van het Schuman-plan een felle en onverzoenlijke worden, waar noch Engeland, noch Amerika afzijdig en onverschillig tegenover kunnen blijven staan.

Exploitatie door de Staat van boerderijen in de Wieringermeer

Verspreid over de polder liggen er tussen de vele boerderijen in de Wieringermeer enkele, die zich in uiterlijk aanzien niet van de andere onderscheiden. Ze worden echter niet, zoals die andere, door de Staat verpacht, maar door de Staat zelf geëxploiteerd. De Staat is dus op bescheiden schaal boer. Hierdoor wordt een op eigen ondervinding steunend inzicht verkregen in de uitkomsten van landbouwbedrijven van verschillende grootte en structuur op diverse grondsoorten. De door zelf doen verkregen resultaten kunnen tevens in beschouwing worden genomen bij het bepalen van het bedrag van de pachtsommen, welke door de Staat redelijkerwijze voor de verpachte boerderijen kunnen worden gevraagd. Evenals de pachtsommen van alle landerijen, zijn ook die van de verpachte staatsgronden onderworpen aan de beoordeling door de Grondkamer. Het kan nuttig zijn, dat in het overleg met de pachters en eventueel bij het voorstaan van zijn belangen bij de Grondkamer de Staat met kennis van zaken kan optreden. Speciaal in een gebied als de Wieringermeer met zijn in menig landbouwkundig opzicht voor vergelijking in aanmerking komende factoren zal de bedrijfseconomische analyse een meer bruikbaar hulpmiddel zijn om tot pachtnormen te komen dan taxatie door deskundigen volgens een methode, welke hoofdzakelijk op intuïtie berust.

De staatsexploitatie omvat 37 boerderijen en wel 8 akkerbouwbedrijven en 29 gemengde bedrijven. In tabel I op blz. 495 worden deze bedrijven nader omschreven. Naar hun aard en grootte zijn ze in vijf groepen ingedeeld.

Organisatorisch maakt de staatsexploitatie deel uit van het onder leiding van een rentmeester der domeinen staande rentambt Wieringermeer, hetwelk omvat het beheer van de domeingronden in de polder van die naam. Dit rentambt op zijn beurt is een onderdeel van de Dienst der Domeinen (Departement van Financiën).

Aan het hoofd van iedere boerderij staat een op het bedrijf wonende bedrijfsleider. Er zijn dus 37 bedrijfsleiders. De bedrijfsleiders zijn rijksambtenaren. Hun diensten worden gehonoreerd als die van ambtenaren, d.w.z. zij hebben een vast salaris. Het bedrag hiervan houdt verband met de grootte van de door de bedrijfsleiders beheerde boerderijen. Gebruikelijk is de bedrijfsleiders een gratificatie te geven, indien de bedrijfsuitkomsten gunstig zijn. Het toekennen van een gratificatie en het bedrag daarvan is uitsluitend afhankelijk van de financiële resultaten van de door de desbetreffende bedrijfsleider beheerde boerderij. Daardoor wordt enigszins — de gratificatie is een deel van de winst, doch anderzijds draagt de bedrijfsleider geen risico — ook inzake het winstmotief de private ondernemingsvorm benaderd.

Iedere boerderij wordt zoveel mogelijk als een zelfstandig bedrijf geëxploiteerd. De bedrijfsleiders hebben bij de bedrijfsvoering een grote mate van zelfstandigheid en alle gelegenheid om hun werkkraft, kennis, organisatievermogen en initiatief ten bate van hun bedrijf aan te wenden en te ontplooien. Er wordt gestreefd naar een normale wijze van exploiteren; een exploitatie, zoals men die van goede private ondernemers mag verwachten. Waar samengaan in het belang van de individuele bedrijfsuitkomsten kan zijn (gecentraliseerde inkoop van zaden, kunstmest e.d. en gecentraliseerde verkoop van granen e.d.) vindt dit plaats.

Met het toezicht op de exploitatie van de 37 boerderijen is een inspecteur belast. De administratie van de bedrijfsuitkomsten is gecentraliseerd.

De tabellen II en III geven voor iedere groep van bedrijven een overzicht van de resultaten (in guldens) over de

boekjaren 1 Mei 1948 - 1 Mei 1949, resp. 1 Mei 1949 - 1 Mei 1950. Het oogstjaar 1948 staat in de landbouw bekend als goed en het jaar 1949 als bijzonder goed. In overeenstemming hiermede zijn de resultaten van de staatsexploitatie in hun geheel gezien over deze jaren bevredigend. Deze resultaten zijn te danken aan de voor de landbouw gunstig gewerkt hebbende natuurlijke factoren maar tevens aan de ijver, bekwaamheid en toewijding van velen, die bij de exploitatie werkzaam waren.

Door een specificatie in grote trekken van de inkomsten is getracht een inzicht te geven o.a. in hetgeen er is geproduceerd aan arbeidsintensieve en niet arbeidsintensieve gewassen, en aan de veel arbeid vereisende producten melk, rundvee en varkens. Wat de uitgaven betreft, zijn de salarissen c.a. voor de bedrijfsleiders (loon van de ondernemer voor hoofd- en handenarbeid) en de lonen c.a. van de landarbeiders afzonderlijk vermeld. Onder de andere uitgaven zijn alle overige in de landbouwonderneming voorkomende onkosten, dus bijv. ook afschrijving en rente voor vlottend bedrijfskapitaal en tenslotte de kosten van de inspectie en de administratie opgenomen. Tot de uitgaven zijn niet gerekend de eigenaarslasten zoals rente van het in de grond en de gebouwen geïnvesteerde kapitaal, afschrijving op gebouwen, onderhoud van gebouwen en grond-, gemeentel- en waterschapslasten. Dit is achterwege gelaten met het oog op de mogelijkheid tot het maken van vergelijkingen met pachtbedrijven. Evenmin komt onder de andere uitgaven een bedrag aan pacht voor. De boerderijen zijn immers niet verpacht. Wel zijn in de overzichten vermeld de pachtsommen per ha, welke zouden hebben gegolden indien de boerderijen verpacht waren geweest. Deze pachtsommen geven tevens enig inzicht in de pachtwaarde van de bedrijven.

De vermelde oppervlakten zijn de oppervlakten, zoals deze bij het kadaster bekend zijn. In werkelijkheid zijn de oppervlakten aan cultuurland kleiner. Erven, sloten e.d. zijn wel kadastraal ingemeten en gerekend, maar in cultuur zijn ze niet.

De gegeven bedrijfsuitkomsten zijn verkregen door samenvoeging van de resultaten van de tot een groep behorende bedrijven. In de kolom daarnaast zijn de uitkomsten per ha vermeld. De resultaten van de boerderijen individueel lopen sterk uiteen. Om hiervan een indruk te geven zijn bij elke groep ook de resultaten per ha vermeld van de bedrijven met de laagste, resp. de beste uitkomst. Het is niet wel mogelijk voor die verschillen tussen gelijksoortige bedrijven van dezelfde grootte in ieder afzonderlijk geval een afdoende verklaring te geven. Soms is het verschil in grondsoort de oorzaak, maar het komt ook voor, dat een bedrijf op minder goede grond betere resultaten heeft opgeleverd dan een bedrijf van dezelfde groep op betere grond. Een minder geslaagde bedrijfsvoering oefent uiteraard een ongunstige invloed op het bedrijfsresultaat uit. Het boerenvak stelt hoge eisen aan kennis, inzicht, organisatievermogen, doorzettingskracht en gezond verstand.

De gezamenlijke resultaten van de vier tot groep III behorende bedrijven zijn teleurstellend. Er zal worden getracht hierin voor de toekomst verbetering te brengen. Thans kan het best het zwijgen er toe worden gedaan.

Niet alleen in volstrekte zin, maar ook per ha hebben van alle groepen de akkerbouwbedrijven verreweg de meeste winst opgeleverd. Bij de gemengde bedrijven zijn de brutoinkomsten per ha weliswaar hoger dan die van de akkerbouwbedrijven, maar ten aanzien van de uitgaven is dit ook het geval en zelfs in versterkte mate.

TABEL I.

groep	aantal bedrijven	soort	grootte (± ha)	verhouding in pCt (ongeveer en gemiddelde van de groep)		grondsoort	samen groot (ha)
				bouwland	groenland		
I	8	akkerbouw gemengd	40 tot 96	100	—	klei en zavel zand en zavel van verschillende kwaliteiten	467,84
II	6		35	80	20		215,67
III	4	,,	19 tot 25	45	55	zand, waarvan een deel gefiltreerd en een deel door diepspitten verbeterd zand en zavel van verschillende kwaliteiten licht	91,34
IV	7		17,5	75	25		122,97
V	12		10	70	30		121,68
Samen	37	boerderijen					1.019,50 ha

TABEL II.

	Groep I 468 ha		Groep II 216 ha		Groep III 91 ha		Groep IV 123 ha		Groep V 122 ha	
	totaal	per ha	totaal	per ha	totaal	per ha	totaal	per ha	totaal	per ha
I Mei 1948 - I Mei 1949										
granen	178.150	381	38.573	178	12.623	139	34.707	282	24.143	198
koolzaad	51.196	110	20.194	94	9.138	100	9.979	81	5.435	45
vlas	77.640	166	26.564	123	2.974	33	18.882	154	17.639	145
aardappelen	114.377	244	82.078	380	10.277	113	45.224	368	35.945	294
suikerbieten	87.387	187	41.044	190	1.965	21	21.537	175	18.997	156
andere producten (behalve melk)	77.837	166	34.122	158	19.212	112	6.603	54	15.812	129
melk	—	—	37.491	173	42.401	466	27.189	221	35.526	291
winst op vee en varkens	2.707	6	17.272	80	19.982	220	11.595	94	6.030	49
andere inkomsten	2.876	6	1.918	9	450	5	1.006	8	964	8
ONTVANGSTEN	592.170	1.266	299.256	1.385	119.022	1.308	176.722	1.437	160.491	1.315
lonen en bijkomende loonkosten	170.740	365	87.543	405	29.689	326	44.213	360	24.105	198
salarissen c.a. bedrijfsleiders	43.931	94	32.641	151	17.388	191	29.034	236	43.829	359
andere uitgaven	210.494	450	137.135	635	68.957	758	77.481	630	74.824	613
UITGAVEN	425.165	909	257.319	1.191	116.034	1.275	150.728	1.226	142.758	1.170
SALDO	167.005	357	41.937	194	2.988	33	25.994	211	17.733	145
Bij verpachting zou de pachtsom hebben bedragen:	58.300	125	14.419	67	3.773	42	8.381	68	5.622	47
Saldo per bedrijf loopt uiteen van:		219 tot 520		-25 tot 454		-148 tot 255		53 tot 592		-345 tot 462

TABEL III.

	Groep I 468 ha		Groep II 216 ha		Groep III 91 ha		Groep IV 123 ha		Groep V 122 ha	
	totaal	per ha	totaal	per ha	totaal	per ha	totaal	per ha	totaal	per ha
I Mei 1949 - I Mei 1950										
granen	209.534	448	69.423	321	8.663	95	37.132	302	32.078	263
koolzaad	68.358	146	27.494	127	8.188	90	14.514	118	13.756	113
vlas	62.275	133	21.315	99	4.048	45	13.961	114	12.670	104
aardappelen	114.977	246	92.883	430	10.351	114	54.484	443	38.704	317
suikerbieten	82.637	177	43.888	203	9.381	103	25.524	208	18.934	155
andere producten (behalve melk)	104.152	222	24.566	114	18.126	199	11.490	93	17.356	142
melk	—	—	43.314	201	41.608	457	30.733	250	46.105	378
winst op vee en varkens	1.103	2	31.402	145	27.012	297	24.499	199	8.976	73
andere inkomsten	10.665	23	5.264	24	2.017	22	3.351	27	2.164	18
ONTVANGSTEN	653.701	1.397	359.549	1.664	129.394	1.422	215.688	1.754	190.743	1.563
lonen en bijkomende loonkosten	186.498	398	101.123	468	34.180	376	50.015	407	31.383	257
salarissen c.a. bedrijfsleiders	42.823	92	32.685	151	18.035	198	29.929	243	43.515	357
andere uitgaven	231.405	495	151.576	702	68.707	755	93.660	762	83.954	688
UITGAVEN	460.726	985	285.384	1.321	120.922	1.329	173.604	1.412	158.852	1.302
SALDO	192.975	412	74.165	343	8.472	93	42.084	342	31.891	261
Bij verpachting zou de pachtsom hebben bedragen:	59.187	127	17.037	79	4.501	50	8.442	69	5.647	46
Saldo per bedrijf loopt uiteen van:		245 tot 514		175 tot 532		1 tot 291		189 tot 583		51 tot 402

* Uit de gegeven cijfers kan globaal worden afgeleid wat de oorzaak is van het hoger zijn van de bruto-inkomsten per ha van de gemengde bedrijven. Daarbij dienen voor een juiste vergelijking de productencijfers per ha van deze bedrijven te worden vermenigvuldigd met een breukcijfer, waarvan de teller 100 is en de noemer door het aantal procenten bouwland of (voor de melk) groenland wordt

gevormd. Voor de winst op vee is deze berekening niet mogelijk omdat deze met de winst op varkens in één post is opgenomen.

Het blijkt dan, dat de gemengde bedrijven een relatief hogere bruto opbrengst hadden door het meer telen van arbeidsintensieve gewassen (vlas, maar vooral aardappelen en suikerbieten) en door goede inkomsten uit melk, vee en

varkens. Een omvangrijker teelt van arbeidsintensieve gewassen zou ook op de akkerbouwbedrijven mogelijk zijn geweest. Het jaar 1949/50 zal — het blijkt niet rechtstreeks uit de cijfers — voor de varkenshouderij vooral gunstig zijn geweest omdat het na een sterke daling van de aardappelprijzen mogelijk werd om toch goede prijzen te verwerven door de aardappelen om te zetten in varkensvlees.

De gemengde bedrijven hebben per ha hogere uitgaven dan de akkerbouwbedrijven, als gevolg van het verschil in

structuur en productie. Ook de loonposten (lonen, salarissen c.a.) zijn hoger.

Zwaar drukt bij de kleinste bedrijven het loon van de boer. Bij intensieve aanwending van eigen arbeidskracht behoort de boer op het kleine bedrijf betrekkelijk weinig uit te geven aan arbeiders en mede daardoor (de productie en de prijzen van de producten spelen natuurlijk ook een belangrijke rol) slaagt hij er in tot vrij goede bedrijfsresultaten en een aanvaardbaar bestaan te komen.

*s-Gravenhage.

H. BAKKER.

Enkele beschouwingen over internationale tarieven voor het goederenvervoer per spoorweg

Op een der onlangs gehouden internationale spoorwegconferenties, waaraan schrijver dezes het voorrecht had deel te nemen, werden bij de behandeling van een bepaald onderwerp terloops de internationale goederentarieven genoemd. Een van de ter conferentie aanwezige gedelegeerden reageerde hier onmiddellijk op en constateerde tot zijn leedwezen, dat wij in het Europa van heden nog ver verwijderd zijn van de toestand van vóór 1940, toen er over het Europese spoorwegnet een dicht weefsel van tarieven lag. Wanneer men even afziet van de qualificatie, die aan het constateren van dit verschil werd verbonden, kan men zeggen, dat de spreker gelijk heeft. En wat de qualificatie zelve betreft: of men de spreker hierin al dan niet wil volgen, hangt af van de relatieve waardering, die men heeft voor de voor- en nadelen van internationale tarieven.

Aan deze voor- en nadelen heeft de „Union Internationale des Chemins de fer” (U.I.C.) een uitvoerige studie gewijd, waarvan wij ons haast toe eerste op het standpunt van de verzenders. Het lijkt geen twijfel, dat internationale tarieven de verzenders alleen maar voordelen bieden. Het voornaamste dezer voordelen bestaat hierin, dat de verzenders in staat zijn, in één keer kennis te nemen van de prijzen en voorwaarden, die gelden voor de door hen te vervoeren goederen op het gehele te doorlopen parcours, dus ook op de lijnen van de buitenlandse spoorwegen. Zodoende kunnen zij van tevoren nauwkeurig bepalen, met welke transportkosten zij bij de verkoop van hun goederen rekening moeten houden. Zouden er geen internationale tarieven bestaan, dan zouden de verzenders de bedragen der transportkosten moeten samenstellen uit de binnentarieven van alle bij het vervoer betrokken spoorwegen. En dat is een opgave, die niet iedereen tot een goed einde brengt. De toestand is namelijk op het ogenblik nog steeds zó, dat de tarieven der Europese spoorwegen verre van uniform zijn; de grote verschillen, die hier optreden, maken het vóórkomen van vergissingen tot een te verontschuldigen verschijnsel. Daar komt nog bij, dat niet alle verzenders de beschikking hebben over een goed gedocumenteerde expeditie-afdeling met kundige tarifeurs.

Een ander voordeel van de verzenders bestaat hierin, dat bij de samenstelling van internationale tarieven wordt uitgegaan van de gedachte, dat, willen deze tarieven levensvatbaar zijn, zij vrachten behoren te bevatten, die lager liggen dan de som van de vrachten der deelnemende spoorwegen. De hieruit voortvloeiende verschillen behoeven a priori niet groot te zijn; wanneer elke spoorweg op zijn prioriteit een groot klein bedrag laat vallen, kan het gestelde doel zonder veel moeite worden bereikt. Overigens kan de structuur van de internationale tarieven de oorzaak van grotere verschillen zijn, terwijl tenslotte commerciële overwegingen hiertoe kunnen leiden.

Er zijn nog andere voordelen, die de internationale

tarieven de verzenders bieden, doch zij lopen ten dele parallel met de voordelen voor de spoorwegen; teneinde niet in herhalingen te vervallen, zullen deze voordelen thans worden behandeld van het standpunt der spoorwegen uit.

1e. Wanneer de afzender „franco” wil verzenden, moet bij het ontbreken van internationale tarieven elke aan het vervoer deelnemende spoorweg zijn eigen vracht berekenen en deze langs administratieve weg (door middel van de zgn. frankeringsnota) aan de spoorweg van vertrek mededelen, opdat deze na herleiding in de eigen valuta en optelling der parcoursvrachten definitief kan bepalen, welke vracht de afzender uiteindelijk moet betalen. Het is evenwel gebruikelijk, dat de spoorweg van vertrek in dergelijke gevallen, van de afzender de storting van een waarborgsom verlangt; de uiteindelijk te betalen vracht wordt dan hiermede verrekend. Deze in de gegeven omstandigheden noodzakelijke, doch op zichzelf omslachtige, procedure vervalt bij het bestaan van internationale tarieven. De spoorweg van vertrek kan de totaal verschuldigde vracht ineens berekenen en direct aan de afzender in rekening brengen. Door middel van een soortgelijke redenering kan men aantonen, dat de vrachtbetaling door de geadresseerde, in geval van ongefrankeerde zendingen, eenvoudiger kan worden bereikt, wanneer er internationale tarieven bestaan.

2e. Het wegvallen der sub 1 genoemde gesplitste vrachtberekening ontlast de grensstations van werkzaamheden, hetgeen de snelheid van het vervoer slechts ten goede kan komen. Voorts worden reëxpedities overbodig, hetgeen onder andere hetzelfde effect heeft.

3e. Het aantal reclames over foutieve toepassing van tarieven wordt in het algemeen door de aanwezigheid van internationale tarieven verminderd, terwijl voorts de afwikkeling dezer reclames wordt vereenvoudigd en versneld.

4e. Het verstrekken van vrachtopgaven door de spoorwegen wordt door het bestaan van internationale tarieven vergemakkelijkt; de tarieven zijn meestal geredigeerd in de taal van het land van vertrek en in die van het land van aankomst, ten gevolge waarvan verschillen in interpretaties kunnen worden vermeden, vooral wat betreft de goederenclassificatie.

5e. De gemeenschappelijke belangen, die zij in de internationale tarieven hebben, neergelegd, maken het de spoorwegen mogelijk sneller en op meer afdoende wijze de concurrentie te bestrijden.

6e. De internationale tarieven vergemakkelijken de praktische uitvoering van reducties en tarifaire maatregelen, die zijn voorzien in de handelsverdragen; vóór de oorlog vond men vaak in de handelsverdragen clausules, waarin de publicatie van internationale tarieven tussen de spoorwegen der desbetreffende landen werd voorzien, niet alleen omdat deze tarieven de internationale uitwisseling der

goederen vergemakkelijken, maar ook omdat de bepalingen der handelsverdragen kunnen worden nageleefd met een grotere wederzijdse garantie.

7e. De internationale tarieven dragen er op indirecte wijze toe bij, dat de deelnemende spoorwegen hun goederen-classificatie en tariefbepalingen aan elkander aanpassen, hetgeen ten voordele werkt van de tarieftoepassing.

Aan de internationale tarieven zijn voor de spoorwegen, echter ook verschillende nadelen verbonden:

1. Het opstellen en bijhouden van internationale tarieven vereist langdurige en zich voortdurend herhalende bijeenkomsten van ambtenarencommissies, met de daaraan verbonden kosten. Voorts zijn de drukkosten der tarieven zeer hoog.

2. De internationale tarieven vereisen een uitgebreid contrôle-apparaat voor de verdeling der vrachtprijzen in alle gevallen, waarin de ingerekende parcoursvrachten verschillen van de binnentarieven der deelnemende spoorwegen, hetgeen bijna steeds het geval is.

3. De lagere parcoursvrachten der internationale tarieven betekenen een vermindering van de ontvangsten der spoorwegen.

4. Voor de verhoging van de vrachtprijzen der internationale tarieven is internationaal een publicatietermijn van 15 dagen vastgesteld; wanneer dus een van de aan het internationale tarief deelnemende spoorwegen zijn binnentarief verhoogt, zal er tussen het tijdstip der verhoging en het ogenblik, waarop deze verhoging in het internationale tarief doorwerkt, ten minste 15 dagen moeten verlopen; en in deze periode derft de desbetreffende spoorweg — en in sommige gevallen alle deelnemende spoorwegen — inkomsten.

5. Verschuivingen in de onderlinge verhouding der wisselkoersen kunnen evenmin stante pede in de internationale tarieven worden verwerkt en deze omstandigheid werkt ten nadele van de spoorwegen, omdat volgens een internationaal voorschrift de verzenders recht hebben op de goedkoopste vrachtberekening, onverschillig of deze wordt verkregen door toepassing van internationale tarieven, dan wel door optelling van de binnentarieven der aan het vervoer deelnemende spoorwegen.

Deze beschouwingen van de U.I.C. geven ons aanleiding, thans enkele principiële gezichtspunten uiteen te zetten, die naar onze mening in acht dienen te worden genomen, alvorens men tot de opstelling van internationale tarieven overgaat. Wij noemen er drie:

1. Een internationaal tarief moet ook van spoorwegstandpunt uit economisch verantwoord zijn. Naar onze mening heerst in spoorwegkringen nog te veel de opvatting, dat het tot de standing van een spoorweg behoort, indien wordt deelgenomen aan een zo groot mogelijk aantal internationale tarieven. Zo moet het echter niet zijn; internationale tarieven dienen niet om zichzelf wille te worden gemaakt.

Men zou hier kunnen betogen, dat een internationaal tarief steeds bevorderlijk is voor een vlotte afwikkeling van het internationale goederenverkeer. Dit argument moge waar zijn, het dient niet te worden overschat; zo heeft er, voor zover ons bekend, tussen de Franse en Belgische Spoorwegen nooit een internationaal tarief van allesomvattende betekenis bestaan en toch is de omvang van het goederenverkeer tussen beide landen zeer groot. Er zijn dus nog andere motieven nodig, die de spoorwegen doen besluiten aan internationale tarieven deel te nemen. Deze motieven kunnen een rol spelen, wanneer de spoorwegen alleen hun eigen belang op het oog hebben; het kan evenwel ook voorkomen, dat de spoorwegbelangen parallel lopen met nationale belangen.

De eerstbedoelde gevallen doen zich voor, wanneer de

spoorwegen internationale tarieven maken ter bestrijding van concurrentie door andere middelen van vervoer, voor zover uiteraard de concurrentie effectief te bestrijden is met tariefmaatregelen.

Tot de tweede groep zijn te rekenen de gevallen, waarin de spoorwegen internationale tarieven maken ter bestrijding van vervoersroutes, die buiten de landen, waarin zij gelegen zijn, omgaan. Voor de Nederlandse Spoorwegen zijn het in de eerste plaats de belangen van de Nederlandse havens, die hier dienen te worden vermeld; zonder hier in details af te dalen, kan worden gezegd, dat dit gecompliceerde vraagstuk juist heden ten dage zeer actueel is.

Een bijzondere positie nemen de internationale expresgoedtarieven in. Expresgoedzendingen worden, zoals bekend, met reizigerstreinen vervoerd. Een ieder, die bekend is met de loop der internationale reizigerstreinen, weet hoe belangrijk het is, dat het oponthoud aan de grensstations niet langer duurt dan noodzakelijk is. Het zou dan ook ontoelaatbaar zijn, indien op het expresgoedvervoer de gesplitste bevrachting zou moeten worden toegepast, waarbij immers — behalve in de landen van vertrek en van aankomst — in de eerste plaats de grensstations betrokken zijn. Daarom is dwingend voorgeschreven, dat internationale expresgoedzendingen uitsluitend op grond van internationale expresgoedtarieven mogen worden vervoerd, hetgeen tot gevolg heeft, dat de vracht voor het gehele parcours door het station van vertrek wordt berekend.

2. In tijden, waarin de tariefniveau's geen of niet voldoende stabiliteit vertonen, is een zekere terughoudendheid bij het opstellen van internationale tarieven geboden en hetzelfde geldt voor perioden met instabiele wisselkoersen. In de hierboven weergegeven beschouwingen van de U.I.C. werd op de gevolgen van steeds veranderende tariefniveau's en wisselkoersen gewezen. Wij zullen het daar gezegde hier niet herhalen, doch het is wellicht goed er op te wijzen, dat buitenstaanders ternauwernood kunnen beseffen, hoeveel moeite en kosten verbonden zijn aan het feit, dat internationale tarieven steeds weer moeten worden aangepast aan de genoemde veranderde omstandigheden.

In dit verband zij vermeld een zeer interessante suggestie, die werd gedaan op de eerste zitting van de sub-commissie voor tarieven van de Economische Commissie voor Europa, die in Juli 1950 te Genève werd gehouden. Deze suggestie betreft de opstelling van internationale tarieven, die onafhankelijk zijn van de binnentarieven der deelnemende spoorwegen. Het onderzoek van genoemde sub-commissie naar de levensvatbaarheid dezer suggestie verkeert nog in het allereerste stadium, zodat het niet raadzaam schijnt, hierover thans mededelingen te doen. De suggestie is evenwel dermate belangwekkend, dat wij er gaarne enige aandacht aan willen schenken, waarbij wij het kader ener persoonlijke mening echter niet overschrijden.

Deze suggestie is zonder twijfel een product van deze tijd, waarin — zoals wij zagen — de tariefniveau's en de wisselkoersen aan voortdurende wijzigingen onderhevig zijn. In tijden van stabielere verhoudingen zal de gedachte aan dergelijke tarieven veel minder urgent zijn. Doch nu zij eenmaal ter tafel is gebracht, moeten wij haar mérites onderzoeken niet alleen voor deze na-oorlogse periode, maar ook voor normale verhoudingen, waarvan wij allen hopen, dat zij spoedig zullen intreden. Want ook in het kader van normale verhoudingen moet voor deze gedachte een plaats worden ingeruimd. Het gaat dus om internationale tarieven, die onafhankelijk zijn van de binnentarieven der deelnemende spoorwegen. Deze onafhankelijkheid moet uit hoofde van het wezen van elk tarief betrekking hebben op de tariefvoorwaarden en op de tariefprijzen.

Wat de tariefvoorwaarden betreft, doet zich het feit voor, dat deze in Europa van spoorweg tot spoorweg de grootst mogelijke verschillen vertonen. En deze verschillen

vindt men niet alleen terug in de fundamentele structuur der tarieven, doch zij werken vaak door tot in de kleinste onderdelen. Wij willen van deze omstandigheid geen voorbeelden geven, alhoewel zij voor het grijpen zijn: een dergelijke opsomming zou een soort lectuur opleveren, waarin alleen tariefexperts behagen zouden kunnen scheppen. Deze grote verscheidenheid in tariefvoorwaarden is wel begrijpelijk: bij het opstellen van een spoorwegtarief dient men zich te bezinnen op de vraag, welke de economische structuur van het desbetreffende land is en welke plaats de spoorwegen in deze structuur innemen. En zolang deze beide elementen nog zozeer van land tot land verschillen, kan het niet anders, of de spoorwegtarieven zullen eveneens grote onderlinge afwijkingen vertonen. Maar al is de genoemde verscheidenheid begrijpelijk, zij betekent tegelijkertijd een ernstige handicap voor de opstelling van internationale tarieven. Internationale tarieven kunnen immers alleen maar levensvatbaar zijn, indien zij niet door de som van de binnentarieven der deelnemende spoorwegen worden onderboden en dit betekent, dat van deze binnentarieven de voor het publiek gunstigste voorwaarden in het internationale tarief moeten worden opgenomen; dit betekent echter tevens, dat, behalve de spoorweg, wiens voorwaarden worden overgenomen, alle andere deelnemende spoorwegen ongunstigere voorwaarden moeten accepteren, dan waaraan zij op grond van hun binnentarief gewend zijn.

Wat is nu, in het licht van deze traditionele — en naar wij menen te hebben aangetoond, noodzakelijke — tariefpolitiek de betekenis van de gedachte om internationale tarieven te maken, die — nog steeds wat hun voorwaarden betreft — onafhankelijk zijn van de binnentarieven der deelnemende spoorwegen? Zullen deze internationale tarieven voorwaarden bevatten, die gunstiger zijn voor de spoorwegen dan die der „traditionele” internationale tarieven, of zullen deze voorwaarden integendeel minstens even ongunstig zijn? Theoretisch gezien, is de eerste mogelijkheid inderdaad aanwezig. Indien men de gepostuleerde onafhankelijkheid ruim genoeg opvat, zou men tot voorwaarden kunnen komen, die gunstiger voor de spoorwegen zijn dan die van het traditionele schema. Doch in dat geval zal de toepassing van de som der binnentarieven door desbetreffende maatregelen van dwingende aard onmogelijk moeten worden gemaakt; of nog anders geformuleerd: op de vervoeren, die onder het desbetreffende tarief vallen, zal alleen dit tarief mogen worden toegepast, met uitsluiting van alle andere mogelijkheden.

Doch, zoals gezegd, dit is theorie: immers, het staat vast, dat het doel der voorgestelde internationale tarieven de bevordering van de internationale handel is. En de conclusie, waartoe wij kwamen, is met dit doel lijnrecht in strijd, omdat zij ten aanzien van het internationale goederenverkeer per spoorweg beperkingen inhoudt. Wanneer wij het gestelde doel voor ogen houden, moet dit leiden tot de voortzetting van de geschilderde traditionele politiek, tenzij men nog verder wil gaan en de spoorwegen voor nog grotere vrachttuitvallen wil plaatsen.

Thans de tariefprijzen (de vrachtprijzen); wij willen hier speciaal aandacht besteden aan twee factoren, nl. de hoogte der vrachtprijzen en het degressieve verloop met de afstand. Voor beide factoren geldt hetzelfde als voor de tariefvoorwaarden: grote verschillen van spoorweg tot spoorweg. Het is nu gebruikelijk, dat de vrachtprijzen van elke deelnemende spoorweg — eventueel met toepassing van in het begin van dit artikel genoemde kortingen — in de internationale tarieven worden overgenomen. Voor de vrachtprijzen behoeft dus niet, zoals voor de tariefvoorwaarden, naar uniformiteit te worden gestreefd: elke spoorweg baseert zich voor zijn aandelen in de internationale tarieven op de vrachtprijzen van zijn binnentarief. Hoe moet men zich nu de gepostuleerde onafhankelijkheid

van de vrachtprijzen der binnentarieven voorstellen? Wanneer men de onafhankelijkheid zeer ruim opvat, zou men zelfs op uniformiteit kunnen aansturen. En inderdaad heeft men in deze richting reeds gedacht: men had daarbij voor ogen een internationaal vrachtprijzenbarème, dat voor alle Europese spoorwegen toepasselijk zou zijn en waarbij de totale afstand zou worden genomen van het station van vertrek tot het station van aankomst, zonder rekening te houden met de landsgrenzen, een doorgaand internationaal barème dus. Hiermede is echter een probleem gesteld, waarvan wij de oplossing voorshands nog niet zien, nl. de verdeling tussen de spoorwegen der aldus berekende vrachten. Zonder te diep op deze gecompliceerde materie in te gaan, menen wij toch te kunnen beweren, dat de praktische consequenties van deze verdeling voor de spoorwegen onaanvaardbaar zullen zijn. De binnentarieven zijn voor de spoorwegen de standaard voor hun ontvangsten en men kan deze niet dan om redenen van imperatieve aard geweld aandoen; welnu, wij zien in het doorgaande internationale barème een dergelijke reden zonder meer niet.

Keren wij dus terug tot het traditionele schema, waarbij de binnentarieven der deelnemende spoorwegen uitgangspunt zijn voor de vorming der vrachtprijzen. Men zou nu de voorgestelde onafhankelijkheid aldus kunnen interpreteren, dat de aandelen der spoorwegen boven het niveau der binnentarieven zouden komen te liggen. Levensvatbaar zouden dergelijke internationale tarieven dan zijn, indien de bevrachting van spoorweg tot spoorweg onmogelijk werd gemaakt. Dit is echter evenzeer onverenigbaar met het doel dezer tarieven als het accepteren van gunstiger tariefvoorwaarden. Wat wij te dien aanzien hierboven hebben opgemerkt, geldt ook hier.

Er is nog een andere interpretatie mogelijk van het begrip onafhankelijkheid der binnentarieven. Men zou kunnen uitgaan van de op een bepaald ogenblik bij de in aanmerking komende spoorwegen bestaande tariefsituatie en deze willen handhaven, ongeacht eventuele latere wijzigingen in de binnentarieven van een of meer dezer spoorwegen. Dat een dergelijke „bevroren” toestand slechts tijdelijk kan worden gehandhaafd, behoeft wel geen nader betoog. Aanpassing aan de werkelijke toestand zal vroeg of laat nodig zijn. In zoverre is er dus geen principiële verschil met de thans bestaande situatie: er is een graadueel verschil, dat eventueel de continuïteit der tarieven gunstiger zal beïnvloeden.

Zo zien wij, dat aan de hier besproken suggestie nogal wat problemen vastzitten, waarvan de oplossing niet voor de hand ligt. En de reden daarvan hebben wij ook gezien: de grote verschillen tussen de binnentarieven der verschillende spoorwegen vormen hier de grootste hinderpaal. En daarmee zijn wij gekomen tot het derde principiële gezichtspunt.

3. De weerstand, die met name in sommige spoorwegkringen nog bestaat tegen internationale tarieven, kan alleen worden overwonnen, indien men er in zou slagen, een grote mate van uniformiteit in de voorwaarden van de binnentarieven der verschillende spoorwegen tot stand te brengen. Dat het hier gestelde doel uitermate moeilijk te bereiken valt, behoeft na hetgeen in het voorafgaande is gezegd, wel geen nadere toelichting.

Wij willen hier twee opmerkingen maken:

a. De praktijk heeft aangetoond, dat dit vraagstuk niet dan slechts zeer ten dele op spoorwegniveau kan worden opgelost. Indien men verdergaande resultaten wil bereiken, zal men het vraagstuk dan ook op regeringsniveau moeten aanpakken; dit is inmiddels geschied, doordat de reeds genoemde sub-commissie voor tarieven van de Economische Commissie voor Europa dit vraagstuk in studie heeft genomen.

b. Men zou kunnen opmerken, dat het veeleer aanbeveling zou verdienen uniformiteit na te streven in de voorwaarden der internationale tarieven. Op het eerste gezicht schijnt men hiermede inderdaad minder hoog te grijpen dan wanneer men de uniformiteit der binnentarieven op het oog heeft. Doch indien men zich in herinnering roept, hetgeen hierboven onder punt 2 werd gezegd over de ariefvoorwaarden, dan zal men inzien, dat men halver-

wege op de weg naar een oplossing blijft staan. Het is daarom ons inziens beter, indien men de gehele weg poogt af te leggen, ook al is deze wellicht moeizaam; het is per slot van rekening zo, dat, indien de binnentarieven der spoorwegen uniforme voorwaarden hebben, de moeilijkheden, die thans aan de instelling van internationale tarieven in de weg staan, automatisch worden opgelost.

Bilthoven.

Mr J. A. A. BUTIJN.

Het aandeel van de arbeid in het nationale inkomen

Nu de verdeling van het nationale inkomen meer dan ooit in het middelpunt van de belangstelling staat en vele economen zich met statistische benaderingen van deze verdeling bezig houden, kan het wellicht van enig nut zijn een berekeningsmethode aan te geven, die, voor zoover mij bekend is, in de literatuur nog niet naar voren is gebracht. Het gaat daarbij om de loonquote, d.i. het deel van het nationale inkomen, dat aan de arbeid toevloet. Er blijkt een zeer eenvoudig verband te bestaan tussen deze loonquote en enkele andere grootheden, waaromtrent veelal statistische gegevens bekend zijn.

Laat l de gemiddelde nominale loonvoet zijn en w de werkgelegenheid. De loonsom is dan $l \cdot w$. Het nationale inkomen kan worden geschreven als het product van een prijs- en een volumefactor $p \cdot q$. De loonquote is

$$\frac{l \cdot w}{p \cdot q}$$

Wanneer wij nu mogen aannemen, dat er geen reden is om te onderscheiden tussen het prijsaspect van het nationale inkomen en het prijsniveau der „wage goods” is l/p gelijk aan de reële loonvoet. De breuk w/q is gelijk aan de omgekeerde van de arbeidsproductiviteit, mits men bereid is dit laatste begrip ruim op te vatten; de ruime opvatting brengt mee, dat de arbeidsproductiviteit toeneemt, wanneer bijvoorbeeld de personen met een vrij beroep, ook voor zover zij geen personeel in dienst hebben, meer presteren dan tevoren. Wij kunnen nu schrijven

$$\text{loonquote} = \frac{\text{reël loon}}{\text{arbeidsproductiviteit}}$$

Deze eenvoudige betrekking kan vooral diensten bewijzen bij onderzoeken op langere termijn. In dat geval kan immers veelal worden aangenomen, dat het prijsniveau der „wage goods” en het prijsaspect van het nationale inkomen niet uiteenloopen. Men kan uitgaan van indexcijfers; daardoor bereikt men geen conclusies omtrent de absolute hoogte van de loonquote, maar omtrent de ontwikkeling van deze breuk, hetgeen voor vele probleemstellingen wel voldoende lijkt.

Op korte termijn — bijvoorbeeld in het conjunctuurverloop — kunnen de genoemde prijsniveaux uiteenwijken. Zo kan het gebeuren, dat het prijsniveau van kapitaalgoederen sterker stijgt dan dat van consumptiegoederen.

In dat geval is er aanleiding de eenvoudige formule te corrigeren met een factor α , die gedefinieerd wordt als P_c/P , waarin P_c het prijsniveau van „wage goods”, of, bij benadering, dat van consumptiegoederen, voorstelt. In zijn algemene vorm luidt de betrekking

$$\text{loonquote} = \alpha \cdot \frac{\text{reël loon}}{\text{arbeidsproductiviteit}}$$

Deze algemene vorm heeft voorts in het bijzonder zin voor open landen. Daarbij kan het zich immers voordoen, dat de prijzen van consumptiegoederen stijgen doordat de invoer duurder wordt, zonder dat de prijzen der binnenlandse productiefactoren en daarmee het prijsaspect van het nationale inkomen in gelijke mate stijgt, of omgekeerd.

Bij berekeningen voor ons land moet hiermee uiteraard rekening worden gehouden.

Ter illustratie wordt hier de Nederlandse situatie in 1950 gezien. De prijzen der consumptiegoederen zijn in dat jaar met 9 pCt gestegen. Het gemiddelde prijsniveau steeg met 8 pCt, waarvan 5 pCt op rekening komt van prijsstijgingen in het buitenland en 3 pCt is toe te schrijven aan prijsstijging der productiefactoren in het binnenland (waarbij rekening gehouden is met de stijging van de pro-

ductiviteit). Onze α is dus $\frac{109}{103}$. Het loonniveau is met

ruim 10 pCt gestegen en de productiviteit met 7 pCt. Vult men deze cijfers in de formule in, dan vindt men dat de loonquote in 1950 ten opzichte van het jaar 1949 niet is gewijzigd.

Het Nederlandse voorbeeld is slechts ter toelichting aangehaald. Voor ons land staan voldoende cijfers ter beschikking om langs andere weg tot de bereikte conclusie te komen. Toch heeft het zin, ook de hier gevolgde methode te gebruiken, omdat daardoor nog eens de aandacht wordt gevestigd op de samenhang tussen de loonquote en de verhouding der prijsniveaux. Meer betekenis heeft de formule in gevallen, waarin minder statistische gegevens ter beschikking staan. Vooral wanneer men mag aannemen, dat α niet te ver van 1 afwijkt kan men met eenvoudige tijdreeksen volstaan om een indruk van de ontwikkeling van de loonquote te krijgen.

Tenslotte kan de gevonden betrekking gebruikt worden voor theoretische doeleinden. Zo kan men er de geringe beweeglijkheid van de loonquote in de conjunctuur enigszins mee toelichten.

*s-Gravenhage.

J. PEN.

LONDON LETTER

The cost of living in this country — as in many others — is simply leaping ahead. The restraint which was endured is going. Any quantitative measurement is almost impossible since the cost of living is different for each individual and certainly changes for each social class. Yet, the interim index of retail prices, despite all its shortcomings and limitations gives some idea of what is afoot. In June, 1947, it was 100; by September, 1949, the month of devaluation, it was 112. At the end of 1950, it had risen to 116. But by May of this year, it was up to 124. The monthly figures for 1951 show a significant acceleration. In January, February and March, one point per month was added. April put on two points and May three.

This continuous rise has been the foundation for a child story. The child asked Granny for the paper one morning; Granny asked why the child wanted the paper; was it for the comic strip? "No" came the answer "I want to see what has gone up to-day."

A little while ago there were fears of a rise in one item that would affect almost exclusively the male population

— though that section has its share of other price increases. This particular item was the bank interest charge. A section of the Press got hold of the story that one of the banks was going to raise its interest charges. Knowing that some general discussions over cost and revenue had been going on, these papers jumped to the conclusion that all the banks — or at least all the eleven English clearing banks — would act in the same manner. And then as a sort of make-weight, hazarded the suggestion that the amount would be one per cent.

This suggestion was, to say the least, disturbing, and eventually the banks were obliged to break their traditional silence on this matter and to issue an official statement:

"It is contemplated that in view of present monetary conditions and the ever increasing running expense, modest increases of $\frac{1}{4}$ to $\frac{1}{2}$ per cent should be made in costs where the lending rate is comparatively low, but this is a matter which will be dealt with domestically by each bank with its own customers and not by general application".

And that seems to have settled that rumour, except that there is no indication of what is a comparatively low rate of interest, or what effect this will have on the banks' incomes. There are other bank charges, which will probably have to be revised: the cost of keeping customers' accounts, foreign exchange facilities, and the like. But they are a different story.

The official statement reproduced above tempts readers to wonder what the profit and loss accounts of the clearing banks look like. The first snag is that there are now eleven such banks, whereas there were formerly only nine, so that total figures are available only for the last three years. But the indications are that the preceding two years show little change from these three years. And that takes us back to the end of the war period.

	Profits	Dividend	Amount retained
	£ M.	£M.	£M.
1948	10.5	6.1	4.4
1949	10.5	6.1	4.4
1950	10.8	6.1	4.7

This table indicates that profits have varied but little, and that dividends have changed not a penny. Undoubtedly, the latter statement is correct, but the even tenor of profits seems a trifle suspicious. It is more than likely that the amount shown as being retained in the business in one form or another has not been so constant, and that in earlier years some profits were being ploughed back without passing through the profit and loss account. Without official figures, any estimates of the size of these undeclared profits are pure guess work, and an attempt to measure the decline in the amounts placed to reserve is valueless. In view of the new edict, however, it is reasonable to suppose that the profits by-passed are now almost non-existent.

The total advances of the clearing banks at the end of 1950 were £1,627 millions. This shows how far from the mark was the popular Press, for an additional one per cent would have been £16 $\frac{1}{4}$ millions, or, after tax, almost the same as the official profits themselves. Any attempt to increase profits to this degree would have met with determined resistance from the business community, and from the Government. The latter would have voiced its disapproval in public, in its demands on the banks for cheaper Government loans, and through its control of the nationalised Bank of England.

The general application of even one-quarter per cent would bring in some four millions. This would, of course, have to bear tax, and the net addition to the bank reserves

would be correspondingly reduced. A couple of millions might not seem an unreasonable amount to add to reserve, especially since the pounds are depreciated. But there would be a fairly large out-cry from the left-wing papers, if bank profits were to forge ahead. There is after all much talk of a new election — and what is more mob-rousing than to "prove" that the bankers by making enormous profits (the two words are inseparable in this context) are forcing up the cost of living. Incidentally, there are some Labour MPs who are reported to believe that the Labour Party cannot face another Party Conference — the next is due in November — because of the rise in the cost of living and because of the split — fatal in present Parliamentary circumstances — of the Bevan-ites.

Insofar as any increased interest charges are swallowed up in greater running costs, they would not be subject to tax, and would not swell the net profits. It is thought, however, that the banks are wanting to build up their reserves against falling prices.

Since the additional charges will be at discretion, no hard and fast rule can be laid down concerning the sections of the borrowing public that will be burdened. Yet it seems to be inevitable that the class, entitled "Personal and professional" in the returns will not escape. This class obtains 23 per cent of total bank advances. At the end of May 1951, the retail trade had taken 11 per cent, — and financial institutions other than stock-brokers, some 10.6 per cent. Bank managers will probably try to squeeze those who are speculating in commodities or goods by putting some restraint on their activities — and the extra pressure need not be great when prices are falling — and helping the banks to make ends meet.

But it is a queer commentary on the central Banking System, that interest rates are rising, because inflationary pressures are compelling the commercial banks to find relief, while the Bank Rate has remained unchanged, except for a couple of minor and temporary changes at the outbreak of the war, since 1932. If the Central Bank were fighting inflation, the commercial banks would have to restrict customers' advances, whereas because the commercial banks are fighting inflation — in their own cause — they must seek to lend as much as possible at the rates, which generally speaking, will be so little higher as to afford no real disincentive to the general run of borrowers.

London, June 29, 1951.

HENRY HAKE.

EEN STEM UIT HET BEDRIJFSLEVEN

Moeilijkheden in de schoenenbranche

Door diverse berichten in de pers en via de radio hebben de moeilijkheden in de schoenenbranche de laatste weken sterk de belangstelling getrokken. Het lijkt ons daarom dienstig een zo objectief mogelijk beeld te geven van hetgeen is geschied en naar de oorzaken te zoeken, welke tot deze impasse hebben geleid.

De op 27 April 1951 uitgevaardigde prijzenbeschikking „Kleinhandelsmarge schoenen 1951", welke de procentuele bruto-winstmarge fixeert op 18 pCt voor kinder- en herenschoenen, uitgezonderd „good-year"-schoeisel, en op 22 pCt voor damesschoenen, werd de directe aanleiding voor de moeilijkheden, waarin nu zowel de handel als de industrie in de schoenenbranche verkeren. Daarentegen echter hebben in meer of mindere mate een reeks van diepere oorzaken tot de huidige situatie geleid. Maar

alvorens deze oorzaken te beschouwen willen wij enige aandacht wijden aan de bovengenoemde beschikking.

Wat de winstpercentages als zodanig betreft, achten wij ons niet competent een oordeel uit te spreken; de vaststelling van een uniform percentage voor de gehele schoenhandel echter, enkele uitzonderingen daargelaten, miskent de structuur van deze tak van handel. Immers, de schoenhandel werkt met een ontelbaar aantal modellen en snitten, kleuren en ledersoorten en vele kwaliteiten en maakwijzen, waardoor het handelsrisico zeer wordt vergroot. Vooral na de laatste oorlog is de schoen van gebruiksartikel een mode-artikel geworden. Het is dus een volkomen normale handelspraktijk, dat een goed in de vraag liggend artikel tegen een hogere winstmarge wordt aangeboden om een minder geslaagde schoen tegen een zeer lage marge of zelfs in de opruiming van de hand te kunnen doen.

Tevens miskent een detailmargeregeling de grote diversiteit in de schoenetailbedrijven; men vindt er groot- en kleinbedrijven, luxe zaken en winkels voor het uitgesproken volksschoeisel, die elk hun eigen service bieden, en waarvan de kostenstructuur uiteraard steeds anders ligt. Een regeling, welke een uniforme winsttopslag bepaalt, zou alleen gerechtvaardigd zijn in een schaarste-economie, die echter, wat de schoenen betreft, reeds geruime tijd achter ons ligt.

Een ander nadeel, dat aan deze gewraakte beschikking kleeft, is het feit, dat zij de schoenenprijzen bevriest op het hoogste niveau. Immers, de detaillist heeft er meer baat bij, dat hij zo duur mogelijke schoenen verkoopt. Ook reeds jaren gevestigde handelsusances, zoals omzetbonussen en kortingen bij verduresde inkoop, worden illusoir gemaakt. De nivelleringsgedachte, welke in de geesteswereld van het huidige maatschappelijke leven een eerste eis schijnt te zijn en die elk persoonlijk initiatief en verantwoordelijkheid wil doden, is ook hier wederom tastbaar aanwezig.

Terugkomend op de boven reeds aangeduide oorzaken, kunnen wij stellen, dat deze van algemeen economische aard zijn, waarvan wij de gevolgen op internationaal plan kunnen observeren.

Sedert het uitbreken van de vijandelijkheden in Korea, ongeveer een jaar geleden, zijn de grondstoffen gestadig in prijs gestegen, zo ook huden en leder. Deze prijsstijging moest — weliswaar vertraagd — zijn invloed doen gelden op de schoenenprijzen. De detaillist reageerde hierop door zijn inkoop te vergroten om zich aldus tegen de grote prijsstijging te dekken. Bovendien werd hij hiertoe nog meer verleid door een gerucht van hamsteraanpak van de zijde van het publiek. Hierdoor geraakte hij echter in een relatieve krapte aan bedrijfskapitaal, hetgeen zich niet direct openbaarde, daar de omzetsnelheid der bedrijfsmiddelen werd vergroot. Toen nu in het voorjaar een omzwenking op de internationale grondstoffenmarkten ging doorzetten en tevens de koopkracht van het publiek afnam en bovendien het weer tijdens het voorjaar de verkoop van seizoenschoeisel nadelig beïnvloedde — immers, de schoenindustrie is voor een groot gedeelte zeer sterk onderhevig aan seizoenschommelingen — kwam de liquiditeitscrisis eerst sterk aan het licht. Het vertrouwen in de toekomst ging verloren. Men constateerde zijn relatief te grote voorraad, welke men óf zelf in huis had óf nog als bestelling bij de fabrikant had lopen. Voor deze situatie geplaatst, probeert men zijn orders geannuleerd te krijgen. Is dit onmogelijk, dan moet men, alvorens wederom tot nieuwe bestellingen aan de industrie te kunnen overgaan, zijn eigen voorraad tot een meer normale, op de huidige verkoop gebaseerde, grootte terugbrengen.

Deze rem op het geven van bestellingen aan de industrie werkt, vooral met het oog op de vele onzekere factoren ten aanzien van de toekomstverwachtingen, als een negatieve acceleratie, zodat de industrie zijn productie-appara-

tuur niet draaiende kan houden. Wij zien deze zelfde verschijnselen ook in andere takken van industrie en de grote prijzenslag van de Amerikaanse warenhuizen is ook een symptoom van het snel liquideren van te grote voorraden.

Gezien dus dit complex van algemeen economische oorzaken, welke geleid hebben tot de huidige stilte in de schoenenindustrie, welke vroeg of laat toch moest komen, wanneer de politieke situatie tenminste niet ongunstiger werd, lijkt ons het opleggen van een algemene winstmarge niet opportuun, en is het volkomen begrijpelijk, dat deze maatregel de preciaire toestand nog verscherpt.

Bij een stijgende markt met schaarste aan producten is prijsbeheersing te verdedigen, bij een voldoende, concurrent aanbod mist zij evenwel elke grond.

Tilburg.

A. VAN ARENDONK, econ. drs.

BOEKBESPREKINGEN

Landbouw-Economisch Instituut: Het „kleine-boerenvraagstuk” op de zandgronden. (serie Practische Onderzoekingen op sociaal-economisch en planologisch gebied), Van Gorcum en Comp., Assen 1951, 254 blz., ing. f 8,50, geb. f 9,75.

Aan het einde van de vorige eeuw en in het begin van de onze heeft Nederland de Staatscommissies voor de Landbouw gekend, die rapporten hebben geleverd, welke belangrijk materiaal bevatten en waarvan de lezing nog altijd instructief is. Tegenwoordig heeft de instelling van dergelijke commissies geen zin meer: er is het Landbouw-Economisch Instituut, dat voor bedrijfseconomisch en Economisch-sociografisch onderzoek uitstekend is geoutilleerd en dat in de tien jaren van zijn bestaan voortreffelijke rapporten heeft uitgebracht. Het „kleine-boerenrapport” is er één van. Ik zou dit zelfs het belangrijkste rapport willen noemen.

Vergeleken bij vroegere publicaties, zoals die van de genoemde Staatscommissies, is er op vele punten vooruitgang. In de eerste plaats is de documentatie wel zeer verbluffend. Deze documentatie is de vrucht van minutieus enquêtewerk. Moest men vroeger werken met globale cijfers, zoals de landbouwstellingen die geven, het L.-E.I. verwerkt de gegevens van uitvoerige gesprekken met duizenden individuele boeren. Dit betekent tevens, dat het materiaal niet meer uitsluitend betrekking heeft op bedrijfsgrootte of bedrijfsplan, op pacht en eigendom, op hoofd- of nevenberoep, maar dat zeer gedetailleerde gegevens ter beschikking staan betreffende gezinsgrootte, meewerkende echtgenoten en kinderen, genoten onderwijs, beroepskeuze der agrarische jongeren, en wel gedifferentieerd naar bedrijfsgrootte. Het is niet meer nodig om speculaties te maken op grond van veel te globale cijfers. Op grond van het uiterst nauwkeurige onderzoek — voor zover massale statistische onderzoekingen nauwkeurig kunnen zijn — bij ruim 9.000 bedrijven, verdeeld over een dertiental zorgvuldig uitgezochte typegemeenten, kan nu bijv. exact iets worden gezegd over het ontstaan van bedrijven door opsplitsing en ontginning. Wat men tevoren daarover te berde kon brengen moest wel hypothetisch blijven voor zover het niet nageproeft was. Het economisch-sociografisch onderzoek in de landbouw zoals dat zich onder de bekwame leiding van de Wageningse hoogleraar Hofstee — wiens invloed men in het kleine boerenrapport voortdurend bespeurt — heeft ontwikkeld, is er vooral op gericht geweest allerlei legenden op te ruimen. Er is van alles gefantaseerd over de kleine boerenbedrijven en de verdienste van Hofstee en ook van het L.-E.I. is, dat nu zekerheid wordt geboden, dikwijls in strijd met wat men altijd had geloofd. Eigenlijk is de titel

van het rapport: „Het kleine-boerenvraagstuk op de zandgronden” nog een restant van het vroegere geloof aan legenden, want men moet sterk betwijfelen, of deze titel wel zo duidelijk is. Na lezing krijgt men de indruk, dat de problematiek van de kleine bedrijven wel wat anders ligt dan men altijd meende, zodat de inhoud van de toverspreuk „kleine-boerenvraagstuk” in het geheel niet van zelf spreekt.

Een belangrijke vooruitgang met vroeger onderzoek is ook — en weer doet zich hier Hofstee's invloed gelden —, dat men de agrarische problemen niet meer eenzijdig economisch ziet doch in verband brengt met de maatschappelijke constellatie. De problemen, waarvoor de kleine boerenbedrijven staan, worden voor een deel door sociaal-psychische oorzaken in het leven geroepen.

Het rapport van het L.-E.I. heeft de grote verdienste, dat het zeer overzichtelijk is. Elk hoofdstuk wordt aan het slot samengevat in een aantal conclusies, terwijl aan het einde van het boek nog weer een heldere samenvatting wordt gegeven.

Enkele uitkomsten van het onderzoek kunnen hier worden genoemd. De kern van het landbouwvraagstuk op de zandgronden is gelegen in een wanverhouding tussen het aantal mensen en de oppervlakte cultuurgrond. Deze wanverhouding ligt voor de verschillende bedrijfsgrootten echter verschillend. De arbeidsprestatie loopt op van de kleine naar de grote bedrijven. Per volwaardige arbeidskracht n.l. van 1.200-3.400 standaarduren. De arbeidsintensiteit per ha echter is op de kleine bedrijven van 1-5 ha 550 standaarduren en op de bedrijven met meer dan 30 ha 350. Ondanks de geringe prestatie per volwaardige arbeidskracht is dus de intensiteit op de kleine bedrijven groter, of omgekeerd: ondanks de intensivering op de kleine bedrijven blijft de arbeidsprestatie laag. Verdere intensivering is wenselijk voor de kleine bedrijven om de aanwezige arbeidskracht emplooi te geven, doch als op dit punt de grens is bereikt zal toch voor de minimale sociale bedrijfsgrootte (arbeidsbehoefte voor man + vrouw, welke laatste dan voor 30 pCt als volwaardige arbeidskracht kan worden beschouwd) 6 à 7 ha moeten worden aangehouden. Getransponeerd op alle bedrijven op de zandgronden betekent dit, dat 70.000 bedrijven te klein zijn. Aan de andere kant is al een natuurlijke sanering gaande. Immers de generatiedruk, waaronder wordt verstaan de verhouding van enerzijds het aantal op een bedrijf wachtende boerenzoons en anderzijds het aantal bedrijfshoofden, dat gerekend kan worden in eenzelfde periode af te vallen, is op de bedrijven van 1-5 ha 0,5. De zoons, afkomstig van de dwergbedrijven vloeien al af naar de industrie, zij het nog niet in voldoende mate. Deze generatiedruk is op de bedrijven van 5-10 ha evenwel 1,4 en op de grotere 2,3. Het zijn dus vooral de zoons van de grotere bedrijven, die in de toekomst in moeilijkheden zullen komen. In de categorie van 5 en meer ha zullen in de naaste toekomst 60.000 boerenzoons tevergeefs op een bedrijf wachten. In dit verband is nog interessant een conclusie van het rapport, dat de gezinsgrootte op de zandgronden toeneemt naar mate de bedrijven groter worden: Met het bovenstaande zijn dan twee problemen aangegeven: in de eerste plaats dat van de bedrijven, welke beneden een bepaalde grens liggen en die geleidelijk dienen te verdwijnen, en in de tweede plaats dat van de boerenzoons op de wat grotere bedrijven, die aanstonds niet weer zelfstandig boer kunnen worden. Het laatste probleem kan men bezwaarlijk het kleine-boerenvraagstuk noemen. Wel kan het er toe leiden, omdat de aanwezigheid van een groot aantal boerenzoons, dat een eigen bedrijf wenst, in de richting werkt van opsplitsing der bedrijven. Het ernstigst is de toestand uiteraard, wanneer de bedrijfsgrootte in de buurt van het „sociale” minimum van 6-7 ha ligt en er bovendien nog enkele boerenzoons een eigen bedrijf wensen. Hier is verminde-

ring van het arbeidsaanbod om tweeërlei reden wenselijk: om het arbeidsaanbod af te stemmen op de arbeidsbehoefte en om de vraag naar nieuwe bedrijven in te perken. Een andere mogelijkheid voor de bedrijven van 7 ha tot ongeveer 15 ha bestaat hierin, dat zij de arbeidsbehoefte vergroten. Hier liggen inderdaad nog mogelijkheden, die onvoldoende worden benut. Een feit is, dat de bedrijfsstijl op de zandgronden voor de verschillende bedrijfsgrootten ondanks verschillen in intensiteit te uniform is. Hiervoor zijn sociaal-psychologische oorzaken aan te geven. Deze oorzaken verhinderen, dat de arbeidsbehoefte wordt aangepast aan het arbeidsaanbod. We zien nu, dat met het groter worden van de bedrijven de aanwezige arbeidskrachten steeds beter emplooi krijgen, zodat de arbeidsprestatie regelmatig toeneemt. Bij doelmatige verschillen in de mate van intensivering zou de arbeidsprestatie — althans boven de genoemde grens van 6-7 ha, waarbeneden de intensivering het arbeidsaanbod niet kan opvangen — in principe gelijk kunnen zijn. De uniformiteit in het bedrijfsplan heeft nu ook ten gevolge, dat de grotere bedrijven (boven 20 en zeker boven 30 ha) van de aanwezige arbeidskrachten een te grote arbeidsprestatie vergen: Hier zou dus extensivering noodzakelijk zijn om niet de zoons vast te houden, die aanstonds toch geen zelfstandig bedrijf kunnen stichten. Het rapport berekent verder nog, dat bij een norm van 2.900 standaarduren per volwaardige arbeidskracht het potentieel arbeidsoverschot bij de zuivere boeren in de typegemeenten ruim 20 pCt bedraagt. Getransponeerd op het gehele gebied der zandgronden betekent dit een overschot van 50.000 personen.

Misschien zou men als wens naar voren kunnen brengen naar aanleiding van dit rapport, dat de beide problemen, dat van de bedrijfsgrootte en dat van de boerenzoons scherper waren onderscheiden. Nu vindt men de gegevens er over vermengd, wat aan de andere kant dikwijls ook wel gemotiveerd kan worden door de verstrengeling der moeilijkheden.

Het zou te ver voeren alle belangrijke conclusies, zoals over de mogelijkheden, welke de tuinbouw kan bieden, over de afvloeiing naar de industrie of de benodigde capaciteit van ambachtsscholen, hier te vermelden. Over al deze onderwerpen kan men in deze publicatie materiaal vinden. Het is m.i. de verreweg belangrijkste studie, welke de laatste tientallen jaren over de sociaal-economische problemen van de landbouw is verschenen.

Utrecht.

Prof. Dr. S. GROENMAN.

Financieringsproblemen in de scheepsbouw- en machine-industrie, door Dr. A. C. M. van Keep. Uitg. Economisch-Sociologisch Instituut Tilburg, 1951, kleine serie nr 11.

Deze brochure van 25 bladzijden tekst geeft blijk van een groot gebrek aan feitenkennis. Zij komt tot eigenaardige conclusies en kan bezwaarlijk als goede voorlichting worden beschouwd.

Dit is te betreuren; het grote belang van een degelijke en objectieve bestudering der economische verschijnselen in onze gecompliceerde samenleving behoeft niet nader toegeelicht te worden. Maar als allereerste eis moet steeds gesteld worden de vorming van een klaar beeld van de werkelijkheid, hoe zij is en hoe zij was. Eerst daarna kan naar een verklaring der verschijnselen worden gezocht. Tenslotte, zo men meent daartoe gerechtigd te zijn, kan een waardering, een beoordeling of veroordeling aan de orde komen.

De schrijver gaat uit van het juiste feit, dat termijn- of vooruitbetalingen gebruikelijk zijn in de scheepsbouw en in de machine-industrie. Anders gezegd: de uitvoering der opdrachten wordt door opdrachtgevers gefinancierd.

Hier deraaiert het betoog eigenlijk al. Want financiering door opdrachtgevers is in de scheepsbouw en de machine-industrie gebruikelijk voor zover het grote opdrachten betreft. „Groot” is in dit verband een zeer relatief begrip. Het beste criterium ligt misschien in het antwoord op de volgende vraag: zijn opdrachtgevers inderdaad wat hun naam uitdrukt: gevers van de opdracht tot de bouw of de fabricage van een bepaald schip of een bepaalde machine, of zijn zij afnemers van datgene wat de opdrachtnemer op eigen initiatief, naar eigen inzicht in de marktverhoudingen, en dus voor eigen risico op voorraad vervaardigt?

Wanneer wij de jaren 1919-1939 als „normaal” beschouwen, dan kan men constateren, dat het in normale tijden gebruikelijk is om grote objecten, die op bestelling gemaakt worden, door opdrachtgevers in termijnen tijdens de bouw te laten betalen. Dat geldt dus voor werven, die uitsluitend schepen bouwen, maar *niet* voor reparatiebedrijven. Het geldt voor fabrieken, die alleen kleine series van bepaalde machines op bestelling maken, maar *niet* voor de ondernemingen, die hun producten in grotere series „op voorraad”, „voor de markt”, fabriceren. En het geldt dus maar gedeeltelijk voor de fabrieken, die zich zowel op „enkele fabricage op bestelling” als op „serie-fabricage op voorraad” toeleggen.

De 12 ondernemingen, die in de brochure besproken worden, kunnen als volgt gekarakteriseerd worden:

- Amsterdamsche Droogdok Maatschappij: vrijwel uitsluitend reparatie.
- Rotterdamse Droogdok Maatschappij: in de eerste plaats reparatie, maar ook nieuwbouw (Nieuw-Amsterdam).
- Nederlandse Scheepsbouw Mij (vóór de fusie): nieuwbouwwerf zonder eigen machinefabriek.
- Nederlandse Dok Mij (vóór de fusie): in de eerste plaats reparatie, maar ook nieuwbouw.
- Kon. Mij „De Schelde”: in de eerste plaats machinefabriek, met scheepswerf voor nieuwbouw, maar óók reparatie.
- Verschure en Co's Scheepswerf en Machinefabriek: nieuwbouwwerf met eigen machinefabriek.
- Dok- en werfmij Wilton-Fijenoord: in de eerste plaats reparatie, maar ook nieuwbouw.
- Werkspoor: grote scheepsmachine-installaties; kleine dieselmotoren; spoorwegmaterieel; pompen.
- Kon. Mach. fabr. Gebr. Stork en Co.: grote scheepsmachine-installaties; kleine dieselmotoren; pompen.
- Heemaf: electromotoren en elektrische schakelapparaten. Electromotorenfabriek „Dordt”: voornamelijk electromotoren.
- Machinefabriek „Breda” v/h Backer en Rueb: algemene machinefabriek; werkt voornamelijk op bestelling.
- Kromhout Motoren Fabriek: kleine dieselmotoren voor schepen en voertuigen, en voor stationnaire opstelling.

Onder reparatie wordt hier steeds verstaan: herstelwerkzaamheden aan schepen en hun machine-installaties. De gegeven karakteristiek kan gevonden worden door een ieder, die de jaarverslagen der betrokken ondernemingen leest — dus niet alleen de balans en de verlies en winstrekening nagaat — en de moeite neemt om nadere informatie te vragen. Wanneer men zich aldus een klare voorstelling heeft gevormd van de uiteenlopende aard der genoemde ondernemingen, dan eerst kan men tot een analyse der financiële gegevens overgaan. Vermoedelijk komt men dan tot een andere groepering dan Dr van Keep.

Is het nu ook regel, dat de *gehele* contractprijs in termijnen tijdens de bouw door opdrachtgevers betaald wordt? Bij de bouw van schepen geldt voor opdrachten van en aan Nederlandse ondernemingen, in tijden van oplopende conjunctuur: ja. Bij terugvallende conjunctuur en in baissejaren hebben opdrachtgevers de neiging — en de macht — om de termijnbedragen kleiner te houden

dan de uitgaven, die de opdrachtnemer ten behoeve van de bouw moet doen.

Bij de bouw voor buitenlandse rekening kon en kan een opdracht vaak niet tot stand komen zonder dat aan opdrachtgevers voor een gedeelte van de contractprijs crediet verleend wordt, met het schip als onderpand. Het spreekt vanzelf, dat de kosten van dit crediet in de prijs-calculation worden verdisconteerd.

Dit brengt ons tot een laatste usance, waarvan men op de hoogte moet zijn, wil niet het beeld van de werkelijkheid mismaakt zijn.

In een normaal contract voor de bouw van een schip, waarbij betaling van de gehele contractprijs in termijnen tijdens de bouw is gestipuleerd, vindt men als regel ook een bepaling van de volgende strekking: „Alles wat de werf koopt, beschikbaar houdt, bewerkt en monteert voor de bouw van het schip, is het onbezwaarde en onvervreembare eigendom van de opdrachtgever”. Juristen mogen deze bepaling in betere bewoordingen uitdrukken, de bedoeling zal niettemin duidelijk zijn. In de brochure wordt van deze fundamentele kwestie nergens gerept. Toch is ook dit allerminst een „geheim”. Maar men vindt dergelijke zaken niet in de boeken.

Het releveren van deze fundamentele feiten moest aan de eigenlijke bespreking van de brochure voorafgaan. De recensent heeft daarbij vooral de scheepsbouw en de scheepsreparatie voor ogen gehad, waarmee hij enigszins vertrouwd is. Er is alle reden om aan te nemen, dat bij die machinefabrieken, die zich vooral toeleggen op de bouw van grote installaties op bestelling, de financiering analoog is aan die bij de nieuwbouwwerven. Daar gaat het dus om beperkte aantallen grote orders, met relatief lange fabricagetijden, die door opdrachtgevers worden gefinancierd. Werkspoor, „De Schelde” en Stork zijn hiervan voorbeelden, althans voor een belangrijk gedeelte van hun omzet. Anderzijds zullen de ondernemingen, die kleinere objecten in grotere aantallen in series op voorraad maken, hun productie in normale tijden zelf financieren; dit zal bij Heemaf en de Electromotorenfabriek „Dordt” wel het geval zijn. Hetzelfde geldt voor het zuivere scheepsreparatiebedrijf: ook daar wordt de uitvoering van grote aantallen kleinere orders met eigen middelen gefinancierd.

Thans enkele kanttekeningen bij de brochure.

De eerste alinea is in haar algemene strekking — zij spreekt van *de* scheepsbouw en *de* machine-industrie — niet juist. Het gestelde geldt alleen voor de vervaardiging op bestelling van grote objecten.

Bladzijde 12, die in het bijzonder de scheepswerven bespreekt, prikkelt tot kritiek. Bij opgaande conjunctuur neemt de bedrijvigheid in deze ondernemingen toe, de contractprijzen worden beter, de verliezen kleiner en verkeren in winsten. Slaat de conjunctuur om, dan zal een gezonde en ervaren onderneming over ruime liquide middelen beschikken. De orders worden schaarser en de contractprijzen lopen terug; dank zij de algemene prijsdaling, die bij elke ernstige terugslag in de conjunctuur optreedt, laten deze orders aanvankelijk toch nog enige winst. Blijven opdrachten geheel achterwege, dan is het een kwestie van tijd of de onvermijdelijk-geworden bezuinigingen en de resterende liquide middelen toereikend zullen zijn om de werf door de crisisjaren heen te helpen.

Alleen bij opgaande conjunctuur stelt de outillage van de werf (niet alleen het aantal hellingen!) zekere grenzen aan de omvang van de orderportefeuille: de levertijden worden te lang, omdat aan de bouw van het nieuwe schip pas begonnen kan worden wanneer een bepaalde helling, door andere orders bezet, vrij komt.

Dat onderhanden werk in onderdelen wordt vervaardigd en in termijnen betaald is nauwelijks een fictie (blz. 14). Een nauwkeurige aanpassing van de betalingen door opdrachtgevers aan de uitgaven, die opdrachtnemers voor

een bepaalde order moeten doen, zou te veel administratieve rompslomp meebrengen. Die aanpassing is daarom globaal, en deze usance heeft sinds lange jaren tot tevredenheid van beide partijen gewerkt.

Bladzijde 18, vanaf „Kan op grond hiervan het vooruitfinancieringssysteem . . .” enz. is er wel wat naast. Bij het tot stand komen van een opdracht wordt ook een levertijdstip contractueel vastgelegd. De betaling is weliswaar zodanig geregeld, dat de werf één of twee termijnen kan reclameren zonder dat daar, oppervlakkig beschouwd, enigerlei prestatie tegenover staat. Maar zij zal die bedragen nodig hebben voor betalingen aan onderleveranciers aan wie de werf, speciaal voor de bouw van dit bepaalde schip, opdracht geeft om staalplaten en profielen, machinerieën enz. te leveren. De werf heeft er bovendien niets geen belang bij met de bouw te traineren, integendeel. Het zou te ver voeren daar dieper op in te gaan; alleen zij hier gewezen op de gebruikelijke boeteclausules voor te late oplevering.

De uitspraak onderaan blz. 19, als zou de opdrachtnemende onderneming een „krachtige en zelfs min of meer monopolioide positie” innemen is in strijd met de feiten. Een schip, naar zijn aard, kan technisch evengoed in het binnenland als in het buitenland gebouwd worden, tot aan de andere zijde van de aardbol (Europese bestellingen in Japan!), zulks in tegenstelling met waterbouwkundige werken hier te lande, die wij niet uit Amerika kunnen betrekken. Zo er één bedrijfstak is die steeds moet rekenen met buitenlandse concurrentie, en waar monopolistische tendenties uiterst zelden en dan kortstondige kansen krijgen, dan is het de scheepsbouw. Alleen in tijden van hoogconjunctuur komen de reders met de hoed in de hand bij de werven. In de veel langere perioden van matige of onvoldoende bedrijfsbezetting is de macht bij opdrachtgevers.

In hoofdstuk III wordt op blz. 22 de grafische voorstelling der kapitaalstructuur van 22 metaalbedrijven besproken. Terecht wordt hier geconstateerd: „De beoordeeling dient met de nodige voorzichtigheid te geschieden. Hierin zijn immers de gegevens opgenomen van ondernemingen van zeer verschillende aard en grootte”. Over de aard van die verschillen vernemen wij te weinig. In het begin van deze recensie werd reeds betoogd, dat een helder inzicht in deze verschillen — nieuwbouw versus reparatie, enkelfabricage op bestelling versus seriefabricage op voorraad — onmisbaar is.

Na het voorafgaande kan van een bespreking der balansanalyses en van hoofdstuk IV worden afgezien. De recensent beperkt zich tot het signaleren van gevaarlijke lacunes in het uitgangspunt van de brochure. Hij eindigt met de hoop uit te spreken, dat het onderwerp opnieuw — en dan met kennis van zaken — behandeld moge worden.

Delft.

Prof. Ir J. W. BONEBAKKER.

INTERNATIONALE NOTITIES

Sport in de Verenigde Staten: big business

De uitgaven voor sportbeoefening in de Verenigde Staten belopen, zo lazzen wij in „The Economist” van 23 Juni jl., normaliter ongeveer \$ 4 milliard per jaar, hetgeen per sportbeoefenaar — er zijn er ongeveer 30 miljoen in dat land — neerkomt op een jaarlijkse uitgave van \$ 134. Van het totale bedrag wordt naar schatting \$ 1,2 milliard — inclusief transportkosten — gespendeerd door de 13,5 miljoen sportvissers, die het land rijk is. Hierna volgen de jacht- en schietsport met \$ 650 miljoen, motorbootsport met \$ 600 miljoen, golf met \$ 500 miljoen, boogschieten met \$ 450 miljoen en skiën met \$ 150

miljoen. Bovendien wordt er jaarlijks door bezoekers van sportwedstrijden \$ 260 miljoen aan entreegelden betaald.

De salarissen, die aan topspelers worden betaald, kunnen een fantastische hoogte bereiken. Het salaris van een „baseball”-topspeler is hoger dan dat van President Truman; het bedraagt in sommige gevallen \$ 125.000 tot \$ 150.000 per jaar. Bovendien kunnen goede spelers hun inkomsten aanzienlijk vergroten door artikelen aan te bevelen, of wanneer hun club kampioenswedstrijden speelt. Een bekend „baseball”-speler werd tenslotte overstelpt met schenkingen van „aanbidders”, variërend van baargeld, auto's en een motorboot tot 300 gratis taxiriten en 300 porties ijs.

Het meeste geld wordt betaald voor het bijwonen van „football”-wedstrijden tussen diverse „colleges”. Doordat evenwel de televisie de toeschouwers het entreegeld en de moeite om een wedstrijd persoonlijk bij te wonen bespaart, zijn de ontvangsten uit de meeste wedstrijden teruggelopen. De belangrijkste „colleges”, bevreesd, dat de televisie hun kip met de gouden eieren zou slachten, hebben nu een moratorium op de onbepaalde televisie-uitzendingen aangekondigd, dat een jaar zal duren. De Regering heeft hier aanleiding in gezien de bestuurders der „colleges” er aan te herinneren, dat zij geen combinaties mogen vormen, die in strijd zijn met de „Sherman Anti-Trust Act”. Dit is wel een typisch voorbeeld van de commercialisering van de schoolsport in de Verenigde Staten, die het onderwerp is geweest van een scherpe controverse tussen diverse opvoeders. Aangezien het publiek weinig belangstelling heeft voor verliezende clubs, geeft de wens om de beste schoolathleten te verkrijgen ieder jaar aanleiding tot scherpe concurrentie tussen de verschillende „Universities”.

De enorme winsten, die uit de sportbeoefening kunnen worden gehaald, zijn te meer opmerkelijk, daar de georganiseerde sport in de Verenigde Staten van betrekkelijk recente datum is. Eerst in de laatste decennia der vorige eeuw begon de Amerikaan enige belangstelling voor de sport te tonen. Na de beide wereldoorlogen was er van een sterk toenemende belangstelling voor sportevenementen sprake, die verschillende kwalijk riekende praktijken aanmoedigden, welke de verontwaardiging van opvoeders en wetgevers hebben opgewekt. Zelfs de amateuristische sportbeoefening is niet immuun voor corruptie gebleven; jaarlijks wordt voor miljoenen dollars gewed op „college”-basketballwedstrijden. De Amerikanen zijn de eersten, besluit „The Economist”, die zullen toegeven, dat zij de sociale problemen, die ontstonden toen de sport „big business” werd, nog niet hebben opgelost.

Credietexpansie in Engeland

Blijkens de onlangs gepubliceerde kwartaalcijfers van de „British Bankers' Association” zijn door de Engelse particuliere banken verleende credieten in de drie maanden van Maart tot Mei gestegen met £ 88 mln, waarmee zij een recordhoogte bereikten van £ 1.895 mln. In November jl. stonden zij op een niveau van £ 1.683 mln, zodat zij het laatste halfjaar zijn toegenomen met £ 212 mln; dat is bijna evenveel als gedurende de achttien voorafgaande maanden.

Ongetwijfeld hebben de banken, merkt „The Financial Times” van 25 Juni jl. op, een goede reden gehad om hun credieten in een dergelijke mate te doen stijgen. Het schijnt zelfs, dat de klaarblijkelijke kwetsbaarheid der hoge grondstoffenprijzen de banken hebben overtuigd van de noodzaak een voorzichtige credietpolitiek te voeren, met het gevolg, dat de credietnemers in doorsnee meer moeite

moesten doen om de middelen te verkrijgen dan enige tijd geleden. Niettemin baart de credietexpansie der banken gedurende het laatste halfjaar ernstige zorg.

Men dient nl. te bedenken, dat de vraag naar crediet van de zijde van het bedrijfsleven de laatste maanden gepaard gaat met een dalende tendens in de vraag naar bankcrediet van de zijde der Overheid, hetgeen de banken de gelegenheid bood de extra behoeften van het bedrijfsleven te dekken zonder een algemene uitbreiding der credieten te veroorzaken. Wanneer men echter deze kwestie op iets langere termijn beziet, dan schijnt het wel haast zeker, dat het beroep van de Overheid op het bankwezen zal toenemen. De begrotingsvoorstellen behelzen in verband met het bewapeningsprogramma een aanzienlijk tekort, dat weliswaar ten dele zal kunnen worden gedekt uit sterlingfondsen, doch voor een groot deel waarschijnlijk zal moeten worden bestreden uit bankcredieten. Indien dit het geval zal zijn, dan zullen de mancipulaties van de Overheid in de toekomst eerder een tendentie te zien geven tot versterking van de invloed der toenemende credieten aan het bedrijfsleven op de credietstructuur, dan dat zij deze invloed zullen neutraliseren.

Het zou mogelijk zijn, dat een daling der grondstoffen-prijzen een daling in de credietvraag van het bedrijfsleven teweeg brengt, vóórdat de vraag van de zijde der Overheid de verwachte grote omvang aanneemt. Maar, tenzij dit inderdaad zal gebeuren, zullen de autoriteiten wellicht de wenselijkheid van een meer stringente credietpolitiek moeten overwegen. Het alternatief zal zijn, dat de reeds optredende inflationaire krachten zullen worden versterkt door een uitbreiding van het bankcrediet. Het doel van een dergelijke politiek zou zijn de banken te dwingen de toeneming hunner leningen te beperken, of de vraag naar crediet te bevredigen door vermindering der effectenportefeuilles. Er zijn uiteraard sterke argumenten tegen een dergelijke politiek aan te voeren zegt „The Financial Times”, „but there are also strong arguments against allowing an overall increase in bank credit or against resort to physical restrictions to prevent it”.

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt.

Op de geldmarkt vond in het laatste gedeelte van de verslagweek een lichte verkrapping plaats, verband houdend met het naderen van de ultimo. De marktdisconto's voór de kortlopende termijnen trokken hierdoor met $\frac{1}{16}$ pCt aan. Tweemaandspapier noteerde $\frac{1}{4} - \frac{3}{8}$ pCt, drie-maandspapier $\frac{5}{16} - \frac{3}{8}$ pCt en October t/m April 1952 papier $\frac{1}{8} - \frac{7}{16}$ pCt; call bleef 1 pCt. De grote hoeveelheid uitstaand callgeld — per 23 Juni stond f 62 mln aan het Rijk verstrekt call naast dat aan de makelaars uit — werkt als een stabilisator op de geldmarkt. Instellingen, welke geld moeten maken, kunnen nl. hun callgeld opzeggen, inplaats van op de markt te verkopen, zodat een oorzaak van stijging der marktdisconto's bij geldkrapte is weggefallen. Anderzijds brengt het feit, dat men ten allen tijde geld à 1 pCt kan beleggen, per dag en zonder kosten opzegbaar, mede, dat de marktdisconto's als minimum een fractie boven 1 pCt moeten bedragen.

De kapitaalmarkt.

De aandelenmarkt stond gedurende de verslagweek geheel in het teken van de emissie Philips. De aandeelhouders in deze onderneming verkeren thans in een dwangpositie. Zij moeten óf hun claims tegen een relatief lage

prijs verkopen, hetgeen neerkomt op de realisatie van een aanzienlijk koersverlies, óf zich er op voorbereiden, over enige weken de nodige contanten ter beschikking te hebben voor inschrijving, hetgeen in deze tijd van krappe liquiditeit niet meevalt.

De verkopen van claims voor binnenlandse en buitenlandse rekening maakten, dat de claimprijs niet meer dan ca f 100 bedroeg, hetgeen bij een inschrijfkopers van 100 pCt op gewone aandelen van f 750, waarvoor 3 claims per aandeel nodig zijn, op ca 140 pCt voor een nieuw aandeel uitkomt. Ook indien het dividend over 1951 van 12 tot 9 pCt verlaagd zou worden, is een dergelijke koers niet duur te noemen. Het streven van beleggers om geld vrij te maken voor de inschrijving, leidde tot een verkoopdruk over de gehele linie, die de algemene index in de nabijheid van 140 bracht. Op deze wijze wordt door een werking, vergelijkbaar met die van communiceerders vreden, het effect van de emissie over de aandelenmarkt verspreid.

De obligatiemarkt ondervond een geringere terugslag. Hier betreft het waarschijnlijk meer die categorieën van beleggers, die op de preferente aandelenemissie Philips zullen inschrijven. Bij deze laatste is het aangeboden bedrag geringer, nl. f 30 mln, tegenover bijna f 70 mln gewone aandelen, terwijl hierbij voorts geen overwegend aanbod uit het buitenland moet worden opgenomen.

Ongetwijfeld roepen de emissies Philips en hun reper-cussies ook een zeker bedrag nieuwe besparingen in het leven bij diegenen, die, teneinde de grote verliezen die bij realisaties momenteel geleden worden, te ontgaan — zij het dan zuchtend — een deel van hun lopende inkomen voor inschrijving aanwenden.

Zo heeft deze voor de beleggers zo droeve historie, uit algemeen economisch standpunt, dan toch nog een zonzijde.

	22 Juni 1951	29 Juni 1951
Aand. indexcijfers		
Algemeen	146,3	141,1
Industrie	209,2	201,8
Scheepvaart	163,0	158,6
Banken	117,6	113,4
Indon. aandelen	49,5	47,4
Aandelen		
A.K.U.	169 $\frac{3}{4}$	164 $\frac{3}{4}$
Philips	205	154 ex claim
Unilever	243 $\frac{1}{2}$	242 $\frac{1}{2}$
H.A.L.	171	164 $\frac{3}{4}$
Amsterdam Rubber	116 $\frac{1}{2}$	107 $\frac{1}{2}$
H.V.A.	120 $\frac{1}{2}$	112 $\frac{1}{2}$
Kon. Petroleum	294 $\frac{3}{4}$	284 $\frac{3}{4}$
Staatsobligaties		
2 $\frac{1}{2}$ pCt N.W.S.	74 $\frac{1}{2}$	73
3—3 $\frac{1}{2}$ pCt 1947	90	89 $\frac{1}{2}$
3 pCt Invest. certif.	90 $\frac{1}{8}$	89 $\frac{11}{16}$
3 $\frac{1}{2}$ pCt 1951	96 $\frac{3}{8}$	95 $\frac{1}{8}$
3 pCt Dollarlening	99 $\frac{3}{8}$	98 $\frac{1}{8}$

Abonneert U op de E.-S.B.

STATISTIEKEN

NATIONALE BANK VAN BELGIË

(Voornaamste posten in miljoenen francs).

Data	Goudvoorraad	Tegoe op het buitenland	Accoord Entropese Betalingsunie	Vorderingen o. h. buitenl. i. v. m. betalingsacc.	Handelspapier op België en overheidseffecten	Voorschotten op overheidsfondsen
17 Mei 1951 ..	29.949	674	735	9.698	12.345	354
24 Mei 1951 ..	29.949	232	735	10.050	12.163	367
31 Mei 1951 ..	29.433	210	735	10.588	14.095	658
7 Juni 1951 ..	29.379	172	735	11.631	13.593	383
14 Juni 1951 ..	29.307	746	735	10.887	12.984	296
21 Juni 1951 ..	29.307	830	735	11.652	11.581	348

Data	Deel- en pasmunt	Totaal activa	Bankbiljetten in omloop	Rekening courant saldi		
				Schatkist	Verbitenissen t.o. het buitenl. i. v. m. betalingsaccorden	Totaal
17 Mei 1951 ..	284	93.567	85.467	146	1.525	5.332
24 Mei 1951 ..	274	93.311	85.233	144	1.658	4.943
31 Mei 1951 ..	270	95.575	86.781	147	1.892	5.664
7 Juni 1951 ..	220	95.613	86.968	203	2.041	5.404
14 Juni 1951 ..	236	94.692	86.302	248	1.712	5.273
21 Juni 1951 ..	228	94.073	86.042	315	1.843	4.941

DE JAVASCHE BANK.

(Voornaamste posten in duizenden guldens).

Data	Munt, muntmateriaal, goud en deviezencertificaten	Vorderingen in vreemd courant betaalbaar	Deviezencourant valutarekening	Disconto's en voorschotten op onderpand betaalbaar in eigen courant	Voorschotten aan de Regering v. d. Rep. der V.S.I.
31 Mrt '47	477.080	35.363	542.245	348.235	255.201
30 Mei '51	1.059.204	315.033	540.399	425.620	1.901.063
6 Juni '51	1.059.204	289.559	549.898	426.242	1.833.346
13 Juni '51	1.059.204	309.297	548.822	461.407	1.734.422
20 Juni '51	1.059.204	317.934	539.771	485.245	1.645.350

Data	Bankbiljetten in omloop	Deviezencourant buitenlandse passiva	Rekening courant saldi		
			Van de Regering van de Rep. der V.S.I.	Bijzond. rekening inzake de E.C.A. hulp	Van anderen
31 Mrt '47	453.816	268.697	—	—	895.911
30 Mei '51	2.770.314	234.173	—	—	978.080
6 Juni '51	2.773.363	222.930	—	—	946.867
13 Juni '51	2.799.615	228.311	—	—	907.553
20 Juni '51	2.816.694	233.247	—	—	834.420

Muntbiljettencirculatie per 31 Mrt 1947 f 646.830.979
 Muntbiljettencirculatie per 30 Mei 1951 f 359.632.803,50
 Muntbiljettencirculatie per 6 Juni 1951 f 358.503.408,50
 Muntbiljettencirculatie per 13 Juni 1951 f 358.198.602
 Muntbiljettencirculatie per 20 Juni 1951 f 357.271.610,50

Maakt gebruik van de rubriek „Vacatures” voor het oproepen van sollicitanten voor leidendende functies. Het aantal reacties, dat deze annonces tengevolge hebben is doorgaans uitermate bevredigend; begripelijk: omdat er bijna geen grote instelling is, die dit blad niet regelmatig ontvangt en waar het niet circuleert!

DE NEDERLANDSCHE BANK.

Verkorte balans op 2 Juli 1951.

Activa.		
Wissels, promessen en schuldbrieven in disconto	Hoofdbank Bijbank Agent-schappen	f 260.700.000,— — 1.386.976,53
Wissels, schatkistpapier en schuldbrieven, door de Bank gekocht (art. 15, onder 4°, van de Bankwet 1948)		f 262.086.976,53 ¹⁾
Schatkistpapier, door de Bank overgenomen van de Staat der Nederlanden ingevolge overeenkomst van 26 Februari 1947		253.143.500,—
Voorschotten in rek. crt op onderpand (incl. beleningen)	Hoofdbank Bijbank Agentschappen	f 164.625.695,10 ²⁾ 2.526.387,52 33.648.972,68
Op effecten enz.		f 199.416.723,57 ²⁾
Op goederen en celen		1.384.331,23
Voorschotten aan het Rijk (art. 20 van de Bankwet 1948)		200.801.054,80 ²⁾
Boekvordering op de Staat der Nederlanden ingevolge overeenkomst van 26 Februari 1947		13.470.031,68
Munt en muntmateriaal:		1.500.000.000,—
Gouden munt en gouden muntmateriaal		f 1.176.759.149,65
Zilveren munt enz.		16.948.917,72
Vorderingen en geldwaardige papieren luidende in buitenlandse geldsoorten		1.193.708.067,37
Buitenlandse betaalmiddelen		794.044.119,80
Vorderingen in guldens voortvloeiende uit betalingsaccorden		2.834.841,86
Belegging van kapitaal, reserves, pensioenfondsen en voorzieningsfondsen		254.138.841,52
Gebouwen en inventaris		145.027.048,16
Diverse rekeningen		1.000.000,—
		217.578.749,66
		f 6.337.833.231,38

Passiva.		
Kapitaal		f 20.000.000,—
Reservefondsen		20.000.000,—
Bijzondere reserves		79.506.000,74
Pensioenfondsen		26.508.605,74
Voorzieningsfondsen personeel in tijdelijke dienst		1.482.519,42
Bankbiljetten in omloop (oude uitgiften)		48.730.795,—
Bankbiljetten in omloop (nieuwe uitgiften)		2.787.884.930,—
Bankassigaties in omloop		96.063,12
Rekening courant saldo's:		
's Rijks Schatkist		f —
's Rijks Schatkist, bijzondere rekening		1.548.690.195,70
Saldo's van banken in Nederland		76.815.800,42
Saldo's voortvloeiende uit betalingsaccorden		382.331.199,19
Andere saldo's van niet-ingezetenen		112.917.238,18
Andere saldo's		205.409.386,71
		2.326.163.820,20
Saldo's luidende in buitenlandse geldsoorten		709.447.383,28
Diverse rekeningen		318.013.113,88
		f 6.337.833.231,38

Totaal aan Nederlands schatkistpapier, waarin guldens-saldo's voortvloeiende uit betalingsaccorden zijn legd 94.400.000,—

¹⁾ Waarvan schatkistpapier, rechtstreeks door de Bank in disconto genomen 260.000.000,—
²⁾ Waarvan aan Indonesië (Wet van 15 Maart 1933, Staatsblad no 99) 31.623.900,—
 Circulatie der door de Bank namens de Staat in het verkeer gebrachte muntbiljetten 137.484.794,50

WERKLOOSHEID EN WERKVERRUIMING IN NEDERLAND ¹⁾

Maand	Geheel werklozen	Geheel wachtgelders	Geregistreerde D.U.W.-arbeiders ²⁾
31 Mei 1950	53.586	537	22.471
30 Juni 1950	46.518	285	17.724
31 Juli 1950	46.875	239	13.685
31 Aug. 1950	48.423	164	12.857
30 Sept. 1950	49.885	118	10.304
31 Oct. 1950	48.512	172	20.779
30 Nov. 1950	56.584	522	25.217
31 Dec. 1950	80.904	2.156	31.800
31 Jan. 1951 ³⁾	83.200	1.700	31.800
28 Febr. 1951	66.700	900	36.600
31 Mrt 1951	57.800	500	32.700
30 April 1951	53.400	200	28.000
31 Mei 1951	46.800	300	22.300

¹⁾ Bron: „Statistisch Bulletin C.B.S.”

²⁾ Incl. vorstwerklozen, zieken, arbeiders, die ongevallenuitkering ontvangen, benevens een aantal personen, dat in het „vrije bedrijf” werk vond, zonder dat de arbeidsbureaux hiervan tijdig bericht ontvingen.

Van 31 Januari 1951 af zijn de cijfers afgerond op honderdtallen.

SPECIFICATIE DER EMISSIES IN JANUARI T/M APRIL 1951.

(bedragen in duizenden guldens; koersen en rentevoeten in pCt)

Naam	Bedrag (nominaal)	Koers	Bedrag (reëel)	Rentevoet	Looptijd	Naam	Bedrag (nominaal)	Koers	Bedrag (reëel)	Rentevoet	Looptijd
Januari.						<i>Particulieren:</i>					
Obligaties.						Gereformeerde kerk van Rotterdam-Centrum					
<i>Overheid:</i>						150 100 150 3½ 25 *)					
Investeringscertificaten						78 100 78 3 17 ½)					
Beleggingscertificaten						24 100½ 24 3½ 48 ½)					
<i>Particulieren:</i>						Aandelen.					
N.V. Koninklijke Maatschappij „De Schelde”, Vliissingen						N.V. Machinefabriek „Breda”, Breda					
2.500 100 2.500 3½ 20 *)						788 115 906					
Gereformeerde Kerk van Vlaardingen						Blikemballegefabriek Thomassen en Drijver N.V., Deventer.					
150 100 150 3½ 25 ½)						1.375 110 1.513					
Aandelen.						N.V. Heemaf, Hengelo					
N.V. „Cultuur Maatschappij „Ngombezi”, Amsterdam						2.392 100 2.392					
900 135 1.215						N.V. Berghuizer Papierfabriek, Wapenveld (aand. B.)					
Willem Smit en Co.'s Transformatorfabriek N.V., Nijmegen ..						3.000 135 4.050					
1.250 150 1.875						N.V. Machinefabriek Frans Smulders, Utrecht					
Roupe van der Voort's Industrie en Metaalmaatschappij N.V., 's-Hertogenbosch						343 *) 110 377					
998 107½ 1.072						N.V. Brouwerij d'Oranjeboom, Rotterdam (niet roeyeerbare certificaten aan toonder)					
N.V. Rubberfabriek Vredestein, 's-Gravenhage						2.385 *) 160 3.816					
1.500 135 2.025						N.V. „Lyempf”, Leeuwarder IJsen- en melkproductenfabrieken, Leeuwarden					
Ringers' Cacao- en Chocoladefabrieken N.V., Alkmaar						1.500 120 1.800					
160 100 160						April:					
Februari:						Obligaties.					
Obligaties.						<i>Overheid:</i>					
<i>Overheid:</i>						Investeringscertificaten					
132 100 132 3 17 ½)						274 100 274 3 17 ½)					
Beleggingscertificaten						Beleggingscertificaten					
25 100½ 26 3½ 48 ½)						4 100½ 4 3½ 48 ½)					
Belastingcertificaten						Belastingcertificaten					
128.418 100 128.418 2½ 20 ½)						9.156 100 9.156 2½ 20 ½)					
<i>Particulieren:</i>						Nederlandsche staatslening 1951 ..					
N.V. Eerste Nederlandsche Scheepsverband Maatschappij, Rotterdam						200.000 100 200.000 3½ 25 ½)					
5.000 *) 100 5.000 4 40 ½)						<i>Particulieren:</i>					
Nederlandsch Hervormde Kerk van Zwijndrecht						Centrale der Nederlandse Verbruikscoöperaties, Rotterdam ..					
150 100 150 3½ 20 ½)						1.000 100 1.000 4 22 ½)					
Aandelen.						Leidsche Textielabrieken Gebrs. van Wijk en Co. N.V., Leiden					
N.V. Noord-Europeesche Houthandel Maatschappij, Amsterdam						1.000 100 1.000 3½ 17 ½)					
375 110 413						Vereeniging voor Diaconessenarbeid in Dordrecht en Omstreken, Dordrecht					
N.V. Electromotorenfabriek „Dordt”, Dordrecht						225 100 225 4 25 ½)					
850 108 918						Aandelen.					
N.V. Bierbrouwerij „De Drie Hoefijzers”, Breda (certificaten van aandelen)						N.V. Chemische Fabriek „Naarden”, Naarden					
1.100 110 1.210						1.200 110 1.320					
N.V. Maatschappij Zeevaart, Rotterdam						Albatros Superfosfaatfabrieken N.V., Utrecht					
1.500 110 1.650						4.134 110 4.547					
Maart.						N.V. Amsterdamsche Superfosfaatfabriek, Utrecht					
Obligaties.						P.M. *)					
<i>Overheid:</i>						Ven Gelder Zonen N.V., Amsterdam					
Investeringscertificaten						5.562 105 5.840					
135 100 135 3 17 ½)						N.V. Koninklijke Fabriek van Verbandstoffen v/h Utermöhlen & Co., Amsterdam					
Beleggingscertificaten						700 110 770					
30 100½ 30 3½ 48 ½)						1.147 110 1.262					
Belastingcertificaten						N.V. Electro Zuur- en Waterstofabriek, Amsterdam					
15.413 100 15.413 2½ 20 ½)						500 125 625					

1) Versterkte en/of vervroegde gehele of gedeeltelijke aflossing ten allen tijde toegestaan.

2) Versterkte en/of vervroegde gehele of gedeeltelijke aflossing van zekere datum af toegestaan.

3) Waarvan reeds geplaatst f 1.500.000.

4) Waarvan reeds geplaatst f 15.000.

5) Bovendien bij oude aandeelhouders geplaatst f 915.000 à 100 pCt, betaald uit het agio op de overige f 2.385.000.

6) Het netto-provenu dezer emissie ad f 700.000 à 110 pCt is bestemd voor inschrijving op de emissie der Albatros Superfosfaatfabrieken N.V., Utrecht.

EMISSIES IN 1951

(Reële bedragen in duizenden guldens)

Maand	Obligaties	Aandelen	Totaal	Waarvan conversies	Uit omzetting van andere beleggingen en geblokkeerd tegoed	Nieuw geld
Januari	2.752	6.347	9.099	—	102	8.997
Februari	133.726	4.191	137.917	—	158	137.759
Maart	15.728	14.854	30.582	—	165	30.417
April	211.659	14.364	226.023	—	278	225.745

EXPORT

Nieuwe relaties in het buitenland kunt U aanknopen door inschakeling van het „Netherlands Trade Bulletin“. Deze export-uitgave wordt wekelijks verzonden naar duizenden geselecteerde adressen over de gehele wereld; de resultaten van onze adverteerders en de drukke buitenlandse correspondentie tonen aan dat succes verzekerd is.

Vraagt vrijblijvend inlichtingen.

Kon. Ned. Bockdrukkerij H. A. M. ROELANTS,
Postbus 42 — Schiedam.

voor kantoor en bedrijf

Vraag en Aanbod inzake Kantoorbehoeften, Brandkasten, Machines, Gebouwen, Industrierterreinen, enz.

FABRIEKSRUIMTE

TE KOOP OF TE HUUR

Groot pakhuis met kantoor, woonhuis en terrein aan groot-scheeps vaarwater in het Centrum des lands. Brieven onder no. ESB 27-6, Bureau van dit blad, Postbus 42, Schiedam.

Vestigt U in Venray

De plaats voor Uw industrie

Bouwrijpe industrieterreinen aan grote verkeersweg gelegen verkrijgbaar
Voldoende arbeidsreserve aanwezig

Wendt U om inlichtingen tot de Gemeente,
Telefoon K. 4780, no. 241,
ook voor de huur van te bouwen industrieruimte

diversen

REISGEZELSHAP

Gelegenheid, geboden aan 1 of 2 ingenieurs B. of andere intell., niet ouder dan 30 jaar, om met station-car vacantie door te brengen. Br. No. 155-598, Bolrek, Kon.pl. 1, A'dam.

Van particulier: ROVER „75“, 1949, 25000 km gelopen, zeer zorgvuldig onderhouden; schuifdak, f 7500.— Na 18 uur Nachtegaallaan 6a, Was-senaar.

Te koop van part. z.g.a.n. FORD TAUNUS, wordt voor goed ingestaan. W. v. Baat-sen, Kanaalweg 30, IJper-dam, Tel. K. 2902-225.

Te koop SKODA COACH, medio 1950, grijs, in nwe st., 29.000 km gel. Verdamstr. 56, Leiden. Tel. 24691 (na 18.30 uur).

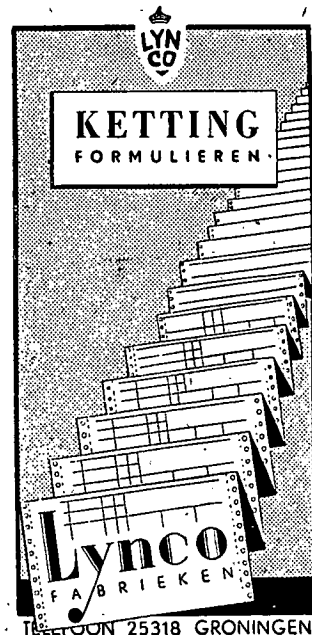
Aangeboden door particulier VOLKSWAGEN 1948, 47.500 km. Motor in prima staat, steeds door eigenaar bereden. Koopprijs f 2.900.— Te bez. v. d. Heydenlaan 55, Apeldoorn.

Adverteert

in

dit

blad



Ook voor Beschikbare Krachten is een annonce in „Economisch-Statistische Berichten“ de aangewezen weg. Annonces, waarvan de tekst 's Maandags in ons bezit is, kunnen, plaatsruimte voorbehouden, in het nummer van dezelfde week worden opgenomen.

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

Adres voor Nederland: Pieter de Hoogstraat 5, Rotterdam (W.).
Telefoon Redactie en Administratie 38040, Giro 8408.

Bankiers: R. Mees en Zoonen, Rotterdam.

Redactie-adres voor België: Seminarie voor Gespecialiseerde Economie
14, Universiteitstraat, Gent.

Abonnementen: Pieter de Hoogstraat 5, Rotterdam (W.).
Bankiers: Banque de Commerce, Brussel.

□

Abonnementprijs, franco per post, voor Nederland f 26,— per jaar, voor België/Luxemburg f 28,— per jaar, te voldoen door storting van de tegenwaarde in Belgische francs bij de Banque de Commerce te Brussel of op haar Belgische postgirorekening no 260.34.

Uitgeleverd en Overzeese Rijksdelen (per zeepost) f 26,—, overige landen f 28,— per jaar.

Abonnementen kunnen ingaan met elk nummer en slechts worden beëindigd per ultimo van het kalenderjaar.

□

Aangestelde stukken in Nederland aan het Bijkantoor Westzeedijk, Rotterdam (W.).

□

ADVERTENTIES.

Alle correspondentie betreffende advertenties te richten aan de Firma, H. A. M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam (Telefoon 69300, toestel 6). Advertentie-tarief f 0,43 per mm; Contract-tarieven op aanvraag. Rubrieken „Vacatures“ en „Beschikbare krachten“ f 0,60 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van redenen te wijgeren.

Losse nummers 75 cents, resp. 10 B. francs.