

Economisch-Statistische Berichten

Export uit een boekje?

★

Drs A. G. ter Hennepe

De toekomstige betekenis van de montage-
en systeembouw

★

Drs W. van Poelje

Opleiding van bedrijfskader in de Verenigde
Staten

★

C. Vermey

De wereldscheepsbouw

★

Drs H. L. Dekking

Is buitenlands marktonderzoek over-
heidszaak?

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

38e JAARGANG

No 1870

WOENSDAG 1 APRIL 1953



**COLLECTIEVE
PENSIOEN-VERZEKERING**

**N.V. BELEGGING MAATSCHAPPIJ
VOOR SOCIALE FONDSEN**

*

Toetreding per ultimo Maart

Gelegenheid tot deelneming tegen de algifteprijs per ult. Maart 1953 staat open tot en met 11 April e.k. (algifteprijs per ult. Februari 1953: f. 1159,55)

Inlichtingen bij de Directie:
**N.V. Hollandsche Belegging en
Beheer Maatschappij**
KEIZERSGRACHT 706 - AMSTERDAM-C
Telefoon 35634-35173-33454-36592

Een nieuwe vorm van levensverzekering

met uitgebreide risico-dekking, zonder premie-verhoging. *Dubbele uitkering* bij overlijden tengevolge van een ongeval. *Extra uitkering* bij overlijden na langdurige ziekte. Het invaliditeitsrisico kan op zéér billijke voorwaarden mede verzekerd worden. Vraag onze brochure, die U volledige inlichtingen geeft.

Een symbool



van veiligheid

**ZWITSERSCHE
MAATSCHAPPIJ VAN
LEVENSVZERKERING
EN LIJFRENTÉ**

Kantoor voor Nederland:
Herengracht 500, Amsterdam-C.



R. MEES & ZONEN
A° 1720

BANKIERS & ASSURANTIE-MAKELAARS

ROTTERDAM

AMSTERDAM - 's-GRAVENHAGE
DELFT - SCHIEDAM - VLAARDINGEN

Serie Bedrijfskunde, Staatsrecht en Sociale Wetgeving

SOCIALE WETGEVING EN BEDRIJFSWETGEVING

door **Mr G. J. H. LEPPINK**

95 pag. 16 X 24 cm. Prijs f 3.25

Een beknopte behandeling van de Nederlandse sociale wetgeving. Bevat de wetten, gericht op arbeidsbescherming in beperkte zin, de wetten die de rechtspositie van de arbeider regelen, wetten betreffende de organisatie van de arbeid, sociale verzekeringswetten en de bedrijfswetgeving.

Verkrijgbaar bij:

N.V. De Technische en Wetenschappelijke Boekhandel
H. STAM, Rochussenstr. 213. Tel. 34692. Rotterdam

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: *Pieter de Hoochweg 122, Rotterdam-W.*
Telefoon 38040. Giro 8408.

Bankiers: *R. Mees en Zoonen, Rotterdam.*

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

Abonnementen: *Pieter de Hoochweg 122, Rotterdam-W.*

Abonnementsprijs, franco per post, voor Nederland en de Uniegebieden 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.

Losse nummers 75 cts.

Aangetekende stukken in Nederland aan het Bijkantoor Westzeedijk, Rotterdam-W.

Advertenties. *Alle correspondentie betreffende advertenties te richten aan de Koninklijke Nederlandsche Boekdrukkerij H. A. M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam. (Telefoon 69300, toestel 1 of 3).*

Advertentie-tarief f 0,30 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 opgaaft van redenen te weigeren.

Export uit een boekje?

Men krijgt tegenwoordig soms de indruk dat uitvoer een zaak van brochures en voorlichting is geworden. Het aanbod op papier, de kansen in studie. Een soort omweg-productie waarvan men de theoretisch veronderstelde waardevermeerdering toch wel eens betwijfelt. Hulpmiddelen dus, die echter hoe langer hoe meer vereist schijnen, wil men in vlagvertoon en dienstbetoon niet ten achter blijven.

Voor mij ligt zo'n studie over handelsmogelijkheden op wel zeer hoog en breed niveau: „A Study of Trade between Latin America and Europe” „United Nations”¹⁾ luidt het titelblad. In de aanbiedingsbrief wordt gesproken van: „Study on ways and means to expand trade between Latin America and Europe”. Een soort super-handelsbevordering. Een studie die veel tijd, medio 1950 opgezet — Januari 1953 uitgegeven, en geld gekost heeft, doch waarin voortreffelijke opmerkingen worden gemaakt, talloze gegevens op overzichtelijke en heldere wijze zijn gepubliceerd, het probleem werkelijk van alle zijden is bekeken. Helaas ook een studie die al bij haar verschijning achter de feiten aanloopt, want de eerste voetnoot op blz. 1 zegt:

¹⁾ It should be remembered that much of the analyses of this study is based on the results for the period 1945-1951 — that is, before the recovery of Western Germany's very important export-trade to the area was complete”.

Doch ook een studie, die, gelukkig, zeer concreet in een 8-tal aanhangsels behandelt: koffie, suiker, katoen, lijnzaad en -olie, wol, vlees, uitvoer van textielmachines van Europa naar Latijns-Amerika, Latijnsamerikaanse markten voor tractoren.

Kortom, zeer leeswaardige lectuur voor ieder die bij deze handel betrokken is. De man die er in zit zal er allicht veel van zijn ervaring in bevestigd vinden, wellicht ook ideeën opdoen voor zijn beleid. Het eerste is aangenaam, het tweede nuttig en toch wel de belangrijkste functie van de stroom economische lectuur die dag in dag uit over ons uitgegoten wordt. Ideeën en activiteit bouwen concrete resultaten.

¹⁾ United Nations, Dept. of Economic Affairs, Geneva, January 1953. 117 blz., \$ 1,25. Authorised agent for the Netherlands: Martinus Nijhoff, The Hague.

Voorlichting, ook over export, die enkel als een zoeklichtbundel verblindend in het onbekende duister schijnt, is, zonder verdere activiteit, hoogstens een belangwekkend spel. Z.K.H. Prins Bernhard sprak, na zijn zo zeer gewaardeerde economische verkenningstochten naar Zuid-Amerika, terecht van de absoluut noodzakelijke „follow-up”.

De weg van deze door knappe economen opgestelde studie tot de afwikkeling van een bevredigende transactie door een actief zakenman is wel zeer lang. Wij geven enkele kilometerpalen: U.N. studie — bekend worden via pers en vakbladen — bestuderen (stel in het gunstigste geval ineens door iemand in de hogere regionen van een onderneming) — idee, plan — productiemogelijkheid van potentieel afzetartikel — contact met overzeese markt (hoe?) — prijs, concurrentie, kwaliteit, koopkracht aldaar — order — uitvoering — betaling — en dan de belangrijke kwestie: continuïteit.

Ik weet wel, men moet ergens beginnen, maar menig begin lijkt hier op een kleurig spandoek bij een of andere wedstrijd: „Start!” leest men in grote letters; beziet men dit zelfde object van de andere zijde dan vermeldt het, in even grote letters: „Finish!”; helaas komt veel papieren exportbevordering niet verder dan dit vlagvertoon „op de plaats rust”.

Er is aan voorlichting, nationaal en internationaal, ruimschoots aanbod. Teveel in sommige opzichten? In elk geval zoveel, dat verwerking, documentatie, etc. al een vak op zichzelf is geworden. Het knelpunt ligt niet bij de voorlichting maar bij de activiteit. *Het probleem der mogelijkheden verplaatse zich dan ook van de voorlichting meer algemeen in de richting van het scheppen van de voorwaarden die tot vruchtbare activiteit kunnen leiden.* Analyse en kennis zijn daarvan een, betrekkelijk klein, onderdeel. De „volgende stap” bepaalt de waarde daarvan. Zonder deze blijft slechts: verspilling.

„Met een boekje in een hoekje” geldt stellig niet ten aanzien van de schrifturen der exportvoorlichting. Beter en juist klinkt: „(Met een boek) op zoek!”

Rijswijk.

Drs J. WILLEMS.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Export uit een boekje?, door Drs J. Willems . . .	243	Grepen uit de wetenschappelijke literatuur:	
De toekomstige betekenis van de montage- en systeembouw, door Drs A. G. ter Hennepe . . .	245	Tegenstrijdigheden in de moderne economische overheidspolitiek, door Prof. Dr M. J. H. Smeets	254
Business schools en de opleiding van bedrijfskader in de Verenigde Staten, door Drs W. van Poelje	246	Bedrijfseconomische notities:	
De wereldscheepsbouw, door C. Vermey	248	Het jaarverslag 1952 van de Herstelbank door Drs J. C. Brezet	255
Is buitenlands marktonderzoek overheidszaak?, door Drs H. L. Dekking	250	Nationale notities:	
Ingezonden stuk:		Faillissementen in 1952	257
Normalisatie in de textielindustrie, door Mr Drs L. M. A. van Rooij, met naschrift van Prof. Dr J. Wisselink	252	Geld- en kapitaalmarkt, door Drs J. C. Brezet	258
		Statistieken:	
		Wisselkoersen	259
		Bankstaten	259

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; H. W. Lammers; 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: F. Collin; J. E. Mertens; J. van Tichelen; R. Vandeputte.

DE ARTIKELN VAN DEZE WEEK

Drs A. G. TER HENNEPE, De toekomstige betekenis van de montage- en systeembouw.

Een productiemethode, die berust op vervaardiging van bouw-elementen in een fabriek, welke bouw-elementen met een minimum aan geschoolde arbeid op de bouwplaats in elkaar gezet kunnen worden, duidt men aan met de naam montagebouw. De montagebouw scheen de oplossing van de moeilijkheid, die met betrekking tot de woningbouw bestond, in zoverre de geschoolde arbeid het knelpunt vormde, terwijl voorts de schaarste aan materialen geen bezwaar was, daar verwerking van vervangingsgrondstoffen zeer goed mogelijk bleek, feitelijk zelfs veelal een voorwaarde was voor de productie in een fabriek. De montagebouw heeft ook ernstige nadelen o.a. dat een montagewoning vrijwel altijd duurder is dan een soortgelijke woning, opgetrokken in de traditionele trant. Bovendien vereist montagebouw soms een aanzienlijk bedrag aan vaste kosten, wat voor een conjunctuurgevoelige bedrijfstak als de woningbouw zeer ongewenst is. De systeembouw heeft niet het bezwaar van de kostenverstarring. Ook de systeembouw is in veel gevallen echter duurder dan de traditionele bouw. Schrijver acht op langere termijn een daling van de betekenis van de systeembouw t.o.v. de traditionele bouw zeer waarschijnlijk.

Drs W. VAN POELJE, Business schools en de opleiding van bedrijfskader in de Verenigde Staten.

Schrijver bespreekt de academische opleiding van bedrijfsleiders in de Verenigde Staten en neemt daartoe de Stanford Business School als voorbeeld. Door de keuze uit een groot aantal vakken in het tweede studiejaar en door een sterke nadruk op research-werk wordt de studenten de mogelijkheid gegeven hun studie overeenkomstig hun eigen aanleg en doelstellingen in te richten en zich op een bepaald aspect van bedrijfsleiding toe te leggen. Door het toepassen van de zgn. „case method”, d.w.z. het analyseren van zich werkelijk in de praktijk van het bedrijfsleven voordoende problemen, worden de studenten voortdurend met de realiteit geconfronteerd. De business schools onderhouden dan ook zeer nauwe betrekkingen met het bedrijfsleven. De meeste business schools organiseren cursussen voor afgestudeerden.

C. VERMEY, De wereldscheepsbouw.

Op 31 December jl. waren in de verschillende landen — met uitzondering van de Sovjet Unie, Polen en China, die geen gegevens publiceren — in totaal 1.179 schepen met een inhoud van 6.118.585 bruto register ton in aanbouw. Het Verenigd Koninkrijk nam op de ranglijst met 2.146.402 bruto register ton, of 35,1 pCt van het totaal, de eerste plaats in. De abnormaal hoge bouw prijzen, de lange levertijden en de kentering op de vrachtenmarkt zijn oorzaak, dat de opdrachten voor nieuwe te bouwen schepen aanmerkelijk trager vloeien. Hoewel de scheepsbouw zich, dank zij de talrijke opdrachten waarover de werven beschikken, voorshands geen zorgen behoeft te maken, acht schrijver op langer termijn een aanzienlijke inkrimping der huidige bedrijvigheid onvermijdelijk.

Drs H. L. DEKKING, Is buitenlands marktonderzoek overheidszaak?

In weerwil van de in de loop der tijden sterk variërende opvattingen nopens de functie van het staatsbestuur in

het economisch leven wordt ten minste één taak, nl. het aangaan van economische overeenkomsten met andere landen, unaniem tot de competentie van de Overheid gerekend. Wil zij deze taak naar behoren vervullen dan is een perfecte en à jour gehouden documentatie voor de Overheid onontbeerlijk. Deze documentatie is niet anders dan een systematisch opgebouwde verzameling en interpretatie van gegevens omtrent de buitenlandse markt, d.w.z. het resultaat van marktonderzoek door en voor de Overheid. Ook de particuliere zakenwereld heeft een taak met betrekking tot het marktonderzoek. Houdt de Overheid zich in principe bezig met de grote, de economische facetten van de buitenlandse markt, de ondernemer heeft vooral belang bij de kennis van de gedetailleerde commerciële omstandigheden. Dit neemt niet weg, dat hij zich eveneens op de hoogte moet stellen van sommige meer algemeen economische aspecten. Het zou ondoelmatig zijn, indien elke ondernemer of combinatie van ondernemers tijd en geld ging spenderen aan dit deel van het marktonderzoek, terwijl de Overheid hierover volledig gedocumenteerd is. Het bedrijfsleven kan voor deze gegevens bij de Overheid aankloppen. Het macro-marktonderzoek komt in principe ten laste van de Overheid, het micro-marktonderzoek voor rekening van het bedrijfsleven. In de tegenwoordige tijd is deze scheidslijn niet te handhaven; algemeen heeft de Overheid dan ook een deel van het micro-onderzoek op zich genomen. Hierbij moet evenwel de nodige zelfbeperking worden betracht.

SOMMAIRE

Drs A. G. TER HENNEPE, L'avenir des constructions en série et préfabriquées.

La préfabrication et la construction en série possèdent divers avantages et inconvénients comparativement à la méthode traditionnelle. Selon l'auteur ce sera cette dernière qui acquerra à longue échéance le plus d'importance.

Drs W. VAN POELJE, Les „business Schools” et la formation des cadres industriels aux U.S.A.

L'enseignement des cadres industriels dans les „business schools” est fortement tourné vers la pratique. La plupart des „business schools” organisent des cours pour leurs anciens étudiants.

C. VERMEY, La construction navale mondiale.

Grace aux nombreuses commandes en cours d'exécution sur leurs chantiers, les constructeurs navals ne doivent nourrir guère d'inquiétude pour le proche avenir. A plus longue échéance toutefois, l'auteur s'attend à une inévitable réduction de l'activité.

Drs H. L. DEKKING, L'exploration des marchés étrangers ressortit elle à l'administration?

L'administration a une double tâche dans le domaine de l'exploration des marchés étrangers: 1. l'exploration générale qui est permanente et s'opère dans l'intérêt même de l'Etat, bien que les milieux d'affaires puissent profiter de ses résultats; 2. l'exploration détaillée, qui est de nature occasionnelle et se pratique en principe dans l'intérêt des milieux commerciaux et industriels.

De toekomstige betekenis van de montage- en systeembouw

Een van de grote problemen, waarvoor vele landen zich sedert de tweede wereldoorlog zien geplaatst, is het woningtekort. Grote woningbouwprogramma's moeten hierin voorzien, doch de omvang van dergelijke programma's en de tenuitvoerlegging daarvan zijn uiteraard begrensd. Deze begrenzing wordt gevormd door de mogelijkheden ter financiering, de beschikbare bouwterreinen en niet in de laatste plaats door de voorziening van bouwmaterialen en de capaciteit van de bouwondernemingen. Deze capaciteit is vooral bepaald door de beschikbare geschoolde arbeid en het is dan ook zeer begrijpelijk, dat men gezocht heeft naar bouwwijzen, die het mogelijk maakten met een minimum aan geschoolde arbeidskrachten een zo groot mogelijk aantal woningen te plaatsen.

De traditionele woningbouw vergt vrij veel vaklieden. Immers, men kan de traditionele woningbouw beschouwen als een soort stukfabricage met betrekkelijk weinig technische hulpmiddelen; met uitzondering van het grondwerk is de traditionele woningbouw overwegend creatief handwerk door hoogwaardige arbeidskrachten.

Bij de productie in fabrieken blijkt het evenwel in het algemeen mogelijk door mechanisatie velerlei producten in grote series te vervaardigen zonder gebruik te maken van de diensten van vaklieden. Dit scheen dan ook de oplossing van de moeilijkheid, die met betrekking tot de woningbouw bestond, in zoverre de geschoolde arbeid het knelpunt vormde, terwijl voorts de schaarste aan materialen geen bezwaar vormde, daar verwerking van vervangingsgrondstoffen zeer goed mogelijk bleek, feitelijk zelfs veelal een voorwaarde was voor de productie in een fabriek.

Een dergelijke productiemethode, die berust op vervaardiging van bouwelementen in een fabriek, welke bouwelementen met een minimum aan geschoolde arbeid op de bouwplaats in elkaar gezet kunnen worden, duidt men aan met de naam montagebouw. De voordelen springen, na het voorgaande, duidelijk in het oog, doch aan deze bouwwijze zijn tevens ernstige nadelen verbonden, waaronder nadelen van economische aard. Allereerst blijkt dan ook, dat de ontwikkeling van de montagebouw niet die grote vlucht heeft genomen, welke men aanvankelijk wel heeft verwacht.

Behalve aan het uiterlijk van vele montagewoningen en de mate van hun doeltreffendheid, zal dit zeker toe zijn te schrijven aan het feit, dat een montagewoning vrijwel altijd duurder is dan een soortgelijke woning, opgetrokken in de traditionele trant. Slechts indien men grote complexen montagewoningen kan bouwen, is de prijs niet veel hoger dan die voor een woning in traditionele trant gebouwd.

Dat in overigens gelijke omstandigheden de montagebouw in het algemeen duurder is, kan men als volgt verklaren. De kosten van een traditionele woning bestaan voor ongeveer 20 pCt uit lonen en voor de resterende 80 pCt nagenoeg geheel uit grondstofkosten. Daarbij bedenken men, dat bij het bouwen van een montagewoning zeer veel gebruik wordt gemaakt van andere materialen dan bij de traditionele woningbouw worden toegepast; de grondstoffen van de traditionele woningbouw zijn evenwel nagenoeg de goedkoopste, die voor dit doel bestaan, zodat de materialen voor een montagewoning in de meeste gevallen duurder zullen zijn. Weliswaar kan

het verloonde bedrag lager zijn, doch de marge, die daarin schuilt, is zeer gering, temeer daar zowel bij traditionele bouw als bij montagebouw de kosten voor het grondwerk niet veel uiteen zullen lopen.

Het Ministerie van Wederopbouw en Volkshuisvesting heeft dan ook aanvankelijk, terecht, de montagebouw met een premiereregeling gesteund. Indien de Overheid de woningbouw wenst te bevorderen door de toepassing van bepaalde bouwsystemen, die voor de bouwondernemingen minder aantrekkelijk zijn, is dit uiteraard slechts mogelijk, indien men de onaantrekkelijkheid door daartoe strekkende maatregelen wegneemt. De premiereregeling had evenwel een aflopend karakter en de economische voorwaarden voor de montagebouw zijn daardoor langzamerhand steeds ongunstiger geworden.

Bovendien kleeft de montagebouw een noodzakelijk economisch kwaad aan in de vorm van de verstarring van de kostenstructuur van de bouwonderneming. Vervaardiging van bouwelementen in een fabriek veronderstelt, dat de bouwonderneming de beschikking heeft over een tamelijk kapitaalintensief productie-apparaat met een soms aanzienlijk bedrag aan vaste kosten. Dit is voor een conjunctuurgevoelige bedrijfstak als de woningbouw op zijn minst gezegd zéér ongewenst.

Het behoeft dan ook geen verbazing te wekken, dat de montagebouw aanzienlijk aan betekenis heeft ingeboet. Behoudens een enkele uitzondering behoren alle bouwwijzen, die nog als montagebouw worden aangemerkt, tot de systeembouw.

De systeembouw verschilt van de montagebouw in zoverre, dat zij in beginsel geen gebruik maakt van tevoren klaargemaakte bouwelementen, die op de bouwplaats in elkaar worden gepast. Het onderscheid met de traditionele woningbouw is hierin gelegen, dat de systeembouw gebruik maakt van andere — eenvoudiger — constructiemethoden en materialen. Daardoor beoogt ook de systeembouw op geschoolde arbeid te besparen, zonder dat voor de bouwonderneming onmiddellijk het bezwaar rijst van de kostenverstarring. Hoewel dit zeker niet voor alle bouwsystemen geldt, blijft voor een groot aantal evenwel het bezwaar van de hogere kosten ten opzichte van de traditionele bouw bestaan, tenzij men grote complexen kan bouwen. Dit is in vele gemeenten niet mogelijk, daar het bouwvolume dit niet toelaat; dit blijkt ook wel hieruit, dat het overgrote deel van de systeemwoningen in de drie grote Westelijke gemeenten is geplaatst, waar men grote series kon bouwen en toch een zekere variatie in het stadsbeeld bewaren. Tevens achten vele gemeenten het uiterlijk van de woningen van verscheidene systemen niet fraai, terwijl dit uiterlijk bovendien meer onderhoud zou vergen dan dat van een goede woning, in traditionele trant gebouwd.

Ook de voorwaarden voor de systeembouw zijn dus allerminst gunstig. Dat niettemin nog een groot aantal systeemwoningen is geplaatst, moet voor een belangrijk deel worden verklaard uit de omstandigheid, dat dit voor de gemeenten een intensiever gebruik van het toegestane bouwvolume mogelijk maakte. Het Ministerie van Wederopbouw en Volkshuisvesting heeft tijdelijk zelfs toegestaan het aantal gebouwde systeemwoningen voor slechts 75 pCt ten laste van het bouwvolume te brengen. Op den duur zal evenwel de betekenis van de systeembouw aanzienlijk afnemen, temeer, daar men de woning-

bouw mede tot een instrument van de werkgelegenheids-politiek maakt; onder deze omstandigheid is het niet waarschijnlijk, dat de Overheid blijvend aan bouwsystemen, die in wezen arbeidbesparend zijn, de voorkeur zal geven.

Intussen blijkt de betekenis van de systeembouw in vergelijking tot die van de traditionele woningbouw, jaarlijks nog toe te nemen. Weliswaar schijnt de toename in 1952 tot staan te zijn gekomen, doch dit blijkt slechts van tijdelijke aard te zijn. Dit zij toegelicht met de onderstaande tabellen 1 en 2.

TABEL 1.

Relatieve betekenis der gereedgekomen systeemwoningen

	totaal gereedgekomen woningen	waarvan systeembouw	
		absoluut	in pCt van het totaal
1945/47	11.225	142	1,3
1948	36.391	1.682	4,6
1949	42.791	5.681	13,3
1950	47.300	8.166	17,3
1951	58.666	11.130	19,0
Jan./Nov. '52	50.310	9.520	18,9

Bron: Ministerie van Wederopbouw en Volkshuisvesting.

TABEL 2.

Aantal woningen op de bouwplaats

	1.1.'48	1.1.'49	1.1.'50	1.1.'51	1.1.'52	1.12.'52
Traditionele bouw	38.600	36.500	31.000	38.800	26.200	41.300
Systeembouw	1.700	4.300	8.200	13.900	10.500	10.700
Totaal	40.300	40.800	39.200	52.700	36.700	52.000
Systeembouw in pCt van het totaal	4	13	21	25½	28½	20½

Bron: Ministerie van Wederopbouw en Volkshuisvesting.

De grote daling in het aantal in uitvoering zijnde woningen in het begin van 1952 komt voornamelijk voor rekening van de traditionele bouw, hetgeen zonder twijfel in de loop

van 1953 de verhouding traditionele bouw-systeembouw bij het aantal gereedgekomen woningen moet beïnvloeden. Op langere termijn gezien is evenwel inderdaad een daling van de relatieve betekenis van de systeembouw zeer waarschijnlijk. De cijfers met betrekking tot het aantal goedkeuringen wijzen in deze richting; daar echter tussen het tijdstip van goedkeuring en de oplevering van de woning ongeveer 2 jaren verlopen, is in 1954 een daling in het relatieve aantal van de systeembouw waarschijnlijk.

TABEL 3.

Goedgekeurde woningen

	totaal	waarvan systeembouwwoningen	
		absoluut	in pCt van het totaal
1949	43.195	11.979	27,7
1950	63.730	11.917	18,7
1951	46.920	6.367	13,6
Jan./Nov. '52	58.513	4.759	8

Bron: Ministerie van Wederopbouw en Volkshuisvesting.

Het is zeer waarschijnlijk, dat de woningbouw in de toekomst allengs zal terugkeren op de beproefde wegen, daarbij wellicht op enkele punten nog gebruik makend van constructiemethoden, die door de systeembouw zijn geïntroduceerd. Wellicht dat een enkel systeem, dat constructief, esthetisch en financieel niet al te zeer bij de traditionele woningbouw ten achter staat nog enige tijd zal worden toegepast in de grote steden, waar men voldoende grote series kan verwezenlijken. De betekenis voor de woningbouw zal evenwel op den duur gering blijken.

De montagebouw en de systeembouw kunnen nuttige instrumenten zijn bij de uitvoering van een geforceerd woningbouwprogramma, doch onder normale omstandigheden kunnen zij, ook op economische gronden, de toets der vergelijking met de goede traditionele woningbouw in het algemeen niet doorstaan.

's-Gravenhage.

A. G. TER HENNEPE, econ. drs.

Business schools en de opleiding van bedrijfskader in de Verenigde Staten

Opdat de plannen tot verdere industrialisatie in ons land verwezenlijkt kunnen worden, is het onder andere noodzakelijk, dat er in voldoende mate ondernemersbekwaamheid beschikbaar is. Maar al te vaak ziet men, vooral in ondernemingen, die in de jaren na de tweede wereldoorlog snel zijn gegroeid, een ernstige behoefte aan personen, die op grond van hun opleiding en praktische ervaring in staat zijn leiding te geven of de thans aanwezige bedrijfsleiders op te volgen. Het is daarom een verheugend teken, dat dit probleem door velen wordt erkend en dat aan de oplossing er van wordt gewerkt. Zo werd in Januari 1952 de Commissie Opleiding Organisatiedeskundigen geïnstalleerd, die de Regering van advies zal dienen ten aanzien van de opleiding van deskundigen op het gebied van leiding en organisatie van bedrijven. Verder kan gewezen worden op het rapport „Wie volgt ons op?” van de Commissie Opvoering Productiviteit. Dit rapport, dat de „management development” in het Amerikaanse bedrijfsleven behandelt, wijdt ook enige bladzijden aan de rol, die de Amerikaanse universiteiten spelen bij de opleiding van bedrijfskader. Hoewel ik het onmiddellijk met de opstellers van het rapport eens ben, dat het academisch onderwijs in de Ver-

enigde Staten geheel anders is ingesteld dan in ons land en dat het dus zeer moeilijk is vergelijkingen te maken — om nog maar te zwijgen over de mogelijkheid Amerikaanse methoden op dit gebied in ons land ingang te doen vinden — lijkt het toch interessant hier iets nader op de academische opleiding van bedrijfsleiders in Amerika in te gaan. Aan de Graduate School of Business van de Stanford Universiteit te Stanford, Californië heb ik hiermee van zeer nabij kennis kunnen maken.

De Stanford Business School werd in 1925 geopend met het doel aan mannen en vrouwen een opleiding te verschaffen, die hen in staat zou stellen later een leidende functie in het bedrijfsleven te vervullen. Ofschoon ze tot de jongere instellingen van hoger onderwijs op dit gebied behoort, is ze stellig tot de meest vooraanstaande in de Verenigde Staten te rekenen. Hoewel de verschillende business schools onderling verschilpunten vertonen, kan de Stanford Business School zeker als voorbeeld dienen ten einde de lezers een indruk te geven van de taak, die door de Amerikaanse universiteiten wordt vervuld met betrekking tot de opleiding van bedrijfskader.

Het collegejaar van de Stanford Business School is in kwartalen verdeeld. Nieuwe studenten worden ge-

woonlijk slechts in September toegelaten. Ten einde toelating te verkrijgen moet men een „bachelor's degree" van een universiteit of „college" bezitten. Studenten, die van plan zijn aan de Business School te gaan studeren, wordt aangeraden zich gedurende hun vooropleiding toe te leggen op de vakken economie, psychologie, wiskunde, handelsrecht en Engels. Een dergelijke vooropleiding is echter niet vereist: bij de beoordeling van aanvragen tot toelating wordt meer aandacht geschonken aan de hoedanigheid van het verrichte werk, de getoonde aanleg en de reputatie van de instelling, waaraan de vooropleiding is genoten dan aan het feit, dat bepaalde vakken zijn bestudeerd.

Ten einde de lezers een inzicht te verschaffen in de leerstof, volgt hieronder het programma voor het studiejaar 1951-1952 van de Stanford Business School:

EERSTE JAARS-STUDENTEN

<i>Autumn Quarter</i>	<i>Winter Quarter</i>
Sources of Business Information	Cost Accounting
Business Economics	Business Finance
Management Accounting	Business Statistics
Geographical Aspects of Business	Psychological Aspects of Business
Business Organization (Lectures)	
Business Organization (Field Trips and Reports)	
	<i>Spring Quarter</i>
	Business Finance
	Business Forecasting
	Marketing
	Industrial Management

TWEDE JAARS-STUDENTEN

<i>Autumn Quarter</i>	<i>Winter Quarter</i>
Business Activity and Public Welfare	The Law in Business Transactions I
Auditing	Introduction to Business and Government
Investments and Investment Institutions	Accounting Organization and Comptrollership
Business Research Methods	Commercial Banking
Industry Analysis	Financial Research
Marketing	Research in Applied Forecasting
Retail Store Management	Sales Management
Industrial Management	Advertising
Production Processes	Foreign Trade
Executive Control	Office Management
Industrial Relations	Production Management
Government Policy on Labor Relations	Methods Study
Ocean Transportation	Purchasing
Traffic Management	Special Problems in Industrial Relations
Individual Reading	Highway Transportation
Directed Reading	Individual Research
Ph. D. Thesis	Directed Reading
	Ph. D. Thesis

Spring Quarter

Business and Professional Speaking
 The Law in Business Transactions II
 Industrial Cost Control and Budgeting
 Accounting Problems
 Business Taxation
 Problems of Foreign Trade
 Market Research
 Business and Industrial Surveys
 Selected Problems in Business and Government
 Personnel Administration
 The Interview in Business
 Air Transportation
 Geography of Manufactures
 Individual Research
 Directed Reading
 Ph. D. Thesis

De eerste jaars-studenten zonder voorafgaande opleiding in „business administration" zijn verplicht de colleges in Sources of Business Information, Business Economics, Management Accounting, Business Organization (Lectures) en Business Organization (Field Trips and Reports) te volgen gedurende het eerste kwartaal van hun studie. Ook de colleges van de twee volgende kwartalen zijn voor hen verplicht. Gedurende het tweede studiejaar wordt de studenten meer vrijheid gegeven bij de keuze van hun vakken. Door de keuze uit een groot aantal vakken en door een sterkere nadruk op research-werk wordt de studenten de mogelijkheid gegeven hun studie overeenkomstig hun eigen aanleg en doelstellingen in te richten en zich op een bepaald aspect van bedrijfsleiding toe te leggen.

Ieder vak vertegenwoordigt een zekere puntenwaarde.



Ter verkrijging van de graad van Master of Business Administration (M.B.A.) moet een student 95 punten (units) behalen. De puntenwaardering van de verschillende vakken hangt natuurlijk samen met de hoeveelheid en de aard van de te behandelen leerstof. Voorbeeld:

Vak	Puntenwaarde
Sources of Business Information	1
Business Economics	4
Management Accounting	4
Business Organization (Lectures)	3
Business Organization (Field Trips and Reports)	3
	15

De nieuwe student zal dus in de regel gedurende zijn eerste kwartaal vijftien punten behalen. Daarna volgen dan nog vijf kwartalen van zestien punten, waarna, indien de aan het einde van ieder kwartaal gehouden examens met goed gevolg zijn afgelegd, de M.B.A.-graad wordt toegekend.

Naast de hierboven reeds vermelde mogelijkheid tot specialisatie is ook het in sterke mate op de praktijk gericht zijn van de studie een in het oog springend kenmerk van de opleiding aan de Amerikaanse business schools. Door het toepassen van de zogenaamde „case method", d.w.z. het analyseren van zich werkelijk in de praktijk van het bedrijfsleven voordoende problemen, worden de studenten voortdurend met de realiteit geconfronteerd. De business schools onderhouden dan ook zeer nauwe betrekkingen met, ja, men kan wel zeggen ze staan midden in, het bedrijfsleven. Dit blijkt ook uit het grote aantal „associate professors", wier academische taak primair is, doch die daarnaast werkzaamheden in het bedrijfsleven vervullen. Bovendien zijn er „consulting professors", wier hoofdtaak in het bedrijfsleven ligt; doch die als vooraanstaande personen uit alle sectoren van de zakenwereld de studenten laten profiteren van hun jarenlange praktische ervaring.

De business schools organiseren talrijke excursies naar industriële, commerciële en financiële ondernemingen. Deze bezoeken worden gecoördineerd met de te behandelen leerstof en in de regel moeten na iedere excursie de deelnemende studenten schriftelijk verslag uitbrengen over de bezochte onderneming. Het bedrijfsleven toont grote bereidwilligheid tot samenwerking met de business schools. Problemen betreffende de interne organisatie en de bedrijfsleiding worden openhartig besproken en

vaak werpt de discussie niet alleen voor de studenten maar ook voor de bezochte onderneming nuttige resultaten af.

Het contact tussen school en bedrijfsleven komt verder tot uiting in de vele voordrachten, die leidinggevende personen van ondernemingen voor klassen van studenten komen houden.

Na de verkrijging van de M.B.A.-graad blijven sommigen op de business school werkzaam voor het behalen van de doctorstitel. De meeste afgestudeerden aanvaarden evenwel direct na hun studie een werkkring in het bedrijfsleven. Vanzelfsprekend wordt hun plaatsing ten zeerste vergemakkelijkt door de nauwe betrekkingen, die tussen de school en het bedrijfsleven bestaan.

Wat de nascholing van afgestudeerden betreft, de meeste business schools organiseren cursussen voor personen, die reeds geruime tijd in het bedrijfsleven werkzaam zijn. De duur van deze cursussen, waarvan de kosten meestal door de ondernemingen, waarbij de betrokken cursisten werkzaam zijn, worden gedragen, loopt uiteen. De Stanford Business School organiseert gedurende de zomer cursussen, die één week duren. De Harvard Business School heeft een Advanced Management Program,

waarvan de duur zelfs drie maanden is. In vele gevallen zijn de cursussen niet slechts voor afgestudeerden, maar ook voor anderen opengesteld. De cursussen hebben hun waarde bewezen, getuige het feit, dat vele ondernemingen hun topfunctionarissen en ook hun veelbelovende personen in lagere functies laten deelnemen.

Helaas is het contact tussen de afgestudeerde en de universiteit/hogeschool in ons land maar al te vaak beperkt tot de heroriënterings-weekends of de hogeschooldagen. Ook al is de afgestudeerde steeds aanwezig op deze bijeenkomsten en ook al verdiept hij zich trouw in zijn vakliteratuur, dan zou het toch stellig zeer nuttig zijn, indien hij periodiek uitvoerig voorgelicht werd omtrent de nieuw gevormde denkbeelden op zijn gebied. Een systeem van universitaire nascholing in de geest van het Amerikaanse, doch aangepast aan de omstandigheden in ons land, zou hiertoe van grote waarde kunnen zijn. Ook het reeds aangehaalde rapport van de Commissie Opvoering Productiviteit vestigt hierop de aandacht. Wellicht is door overleg tussen het bedrijfsleven en de instellingen van hoger onderwijs in deze richting iets te bereiken.

's-Gravenhage.

Drs W. VAN POELJE.

De wereldscheepsbouw

Blijkens de jongste door Lloyd's Register of Shipping gepubliceerde gegevens waren op 31 December jl. in de verschillende landen met uitzondering van de Sovjet Unie, Polen en China, welke landen geen gegevens publiceren, in totaal 1.179 schepen met een inhoud van 6.118.585 bruto register tons in aanbouw, een vermeerdering vergeleken met het derde kwartaal van 253.712 br. reg. tons. Het Verenigd Koninkrijk nam met 336 schepen, metende 2.146.402 br. reg. tons, d.w.z. 35,1 pCt van de in totaal in aanbouw zijnde tonnage, wederom de eerste plaats op de ranglijst in, gevolgd door de Verenigde Staten met 679.815 br. reg. tons, Japan met 567.095 br. reg. tons, Duitsland met 514.729 br. reg. tons en Frankrijk met 394.692 br. reg. tons. Nederland volgt als zesde met 138 schepen, metende 375.869 br. reg. tons, d.w.z. 6,14 pCt van het wereldtotaal, een vermindering van 5.269 br. reg. tons vergeleken met het derde kwartaal van 1952. Na Nederland volgen respectievelijk:

Italië	367.653	br. reg. tons
Zweden	348.075	" " "
Noorwegen ...	152.874	" " "
Denemarken ..	139.673	" " "
België	120.700	" " "
Canada	107.239	" " "

Van de in de verschillende landen in aanbouw zijnde tonnage zijn 1.944.190 br. reg. tons bestemd voor elders gevestigde opdrachtgevers en bij deze categorie neemt Nederland na het Verenigd Koninkrijk met 77 schepen, metende 216.825 br. reg. tons, d.w.z. 57,7 pCt van de hier te lande op 31 December jl. in aanbouw zijnde tonnenmaat, de tweede plaats in. De in Engeland voor buitenlandse rekening in aanbouw zijnde tonnage vertegenwoordigt 34,6 pCt van alle in de verschillende landen voor uitvoer bestemde tonnenmaat. Voor Japan bedraagt het uitvoerpercentage der nationale productie op scheepsbouwgebied 47,6, voor Duitsland 40,9 en voor Zweden 43,9. Uit deze laatste cijfers blijkt eens te meer de grote betekenis van de scheepsbouw voor de handelsbalans der betrokken landen!

In het afgelopen jaar nam de Engelse koopvaardijvloot met 1.527.709 br. reg. tons toe. Voor de Verenigde Staten en Noorwegen zijn deze cijfers resp. 667.803 en 640.701 br. reg. tons. De bouw van tankschepen draagt nog steeds in belangrijke mate tot de bedrijvigheid in de scheepsbouw bij. Eind 1952 vertegenwoordigde de in aanbouw zijnde tankvloot niet minder dan 53,6 pCt van de totale tonnenmaat. Vergeleken met het derde kwartaal, toen het aandeel der tankvloot 49,9 pCt bedroeg, nam de in aanbouw zijnde tanktonnage wederom met 350.141 br. reg. tons toe! Op Nederlandse werven waren eind 1952 vijftien tankschepen metende 161.095 br. reg. tons in aanbouw, waarvan 9 metende 94.495 br. reg. tons voor buitenlandse rekening.

Bovenstaande door Lloyd's Register of Shipping gepubliceerde cijfers houden uitsluitend rekening met de per ultimo December in aanbouw zijnde tonnage. Neemt men tevens in aanmerking de tonnage voor welke bouw weliswaar opdrachten zijn geplaatst maar waaraan nog geen begin van uitvoering is gegeven, dan blijkt wel zeer duidelijk de betekenis van Noorwegen als potentieel opdrachtgever. Op 31 December jl. toch waren voor Noorse rekening in het buitenland in totaal opdrachten voor de bouw van 2.380.000 br. reg. tons geplaatst! Van de drie Scandinavische landen — Noorwegen, Zweden en Denemarken — met een totale bevolking van rond 14,5 miljoen zielen en een vloot van 4.105 schepen, metende 9.885.000 br. reg. tons, neemt Noorwegen met 2.191 schepen metende 6.043.000 br. reg. tons, onbetwist de eerste plaats in. Hiervan zijn 366 schepen met een bruto inhoud van 3.107.000 tons voor de tankvaart bestemd. Ter vergelijking zij vermeld dat Zwedens koopvaardijvloot eind 1952 bestond uit 1.270 schepen metende 2.404.000 br. reg. tons incl. 110 tankschepen met een inhoud van 583.000 br. reg. tons en die van Denemarken uit 644 schepen metende 1.438.000 br. reg. tons incl. 49 tankschepen met een bruto inhoud van 346.000 tons. In het tijdvak 1945-1952 werden voor Noorse rekening besteld:

	Aantal schepen	Tonnen draagvermogen
1945-1946	346	2.400.000
1947	117	1.141.500
1948	83	990.000
1949	6	37.300
1950	46	538.550
1951	210	2.730.765
1952	92	1.126.595

In 1952 plaatsten Noorse reders opdrachten voor de bouw van:

Land van aanbouw	Tankers	Lijnschepen	Vrachtschepen
België	—	1 — 5.700	—
Denemarken	—	1 — 6.850	—
Duitsland	5 — 106.500	3 — 28.300	2 — 3.200
Nederland	1 — 2.700	3 — 25.575	—
Noorwegen	21 — 289.600	3 — 22.200	4 — 6.600
Zweden	14 — 288.500	8 — 64.450	3 — 9.400
Engeland	6 — 116.400	10 — 90.470	7 — 60.150

Totaal 47 — 803.700 29 — 243.545 16 — 79.350

Opvallend is de uitbreiding welke de laatste jaren aan de Noorse scheepsbouwcapaciteit is gegeven. Waren het vóór de oorlog uitsluitend schepen van kleiner type welke daar te lande werden gebouwd, de beperkingen welke de Noorse Regering uit monetaire overwegingen aan de Noorse rederijen ter zake van in het buitenland te plaatsen bouwopdrachten heeft opgelegd, noopten tot verbetering van de outillage der Noorse werven, waar thans o.a. zes tankschepen met een draagvermogen van 20/30.000 tons en acht tankschepen met nog groter draagvermogen in aanbouw resp. bestelling zijn.

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de bouw-prijzen in Scandinavië gedurende het tijdvak Januari 1951-December 1952 voor een motordieseltanker met een draagvermogen van 16.200 tons en een snelheid van 14½ mijl.

Januari 1951	£ 705.000
October 1951	£ 870.000
Januari 1952	£ 930.000
December 1952	£ 980.000

Hoe zeer de materialenprijzen sedert December 1948 zijn gestegen, blijkt uit een recentelijk door de firma William Jacks & Co. te Londen gepubliceerd overzicht:

	31 Dec. 1948	17 Nov. 1950	30 Sept. 1951	30 Sept. 1952
Gietijzer no 3	£ 9.169	£ 10.10.3	£ 11.10.0	£ 13. 1.6
Scheepsplaten	£ 18.11.6	£ 20.14.6	£ 25. 6.6	£ 29.14.0
Aluminium	£ 87. 0.0	£ 120. 0.0	£ 124. 0.0	£ 157. 0.0

De jongste prijsverhoging voor scheepsbouwstaal in Duitsland heeft de prijs daar te lande tot £ 42.— per ton doen stijgen, terwijl de prijs in Zweden circa £ 65,— per ton bedraagt. Ook de in de scheepsbouw betaalde lonen hebben in verschillende landen een verdere stijging ondergaan, terwijl de levering van het benodigde materiaal veelal te wensen laat.

De loonstandaard in de Engelse scheepsbouw toont, sedert in Maart 1947 de 44-urige arbeidsweek werd ingevoerd, het navolgende beeld:

Werknemers van 21 jaar en ouder	Gemiddeld loon incl. stukloon en overuren	Standaardloon
April 1947	138/5	104/—
„ 1948	151/6	104/—
„ 1949	151/6	109/—
„ 1950	151/5	109/—
„ 1951	153/11	120/—
„ 1952	171/4	131/—

Ter gelegenheid van de tewaterlating van een door Barclay Curle & Co. Ltd, Whiteinch, Glasgow voor Noorse rekening gebouwd tankschip met een draagvermogen van 18.500 tons, wees de president commissaris er recentelijk op dat de in de Engelse scheepsbouw be-

AUSTIN

let eens op
hoeveel U er
op de weg
ziet



R. S. STOKVIS & ZONEN N.V.
140 dealers en subdealers,
overal in Nederland.

taalde lonen gedurende de beide achterliggende jaren met rond 27 pCt en de staalprijs met circa 40 pCt zijn gestegen. De prijs, welke de Noorse rederij — het tweede van een serie van drie — voor het thans te water gelaten schip moet betalen, is, aldus de heer Barrie, rond 25 pCt hoger dan die voor het eerste, in 1951 afgeleverde schip! Fairplay, het bekende Engelse weekblad, publiceerde kortelings een overzicht van de bouw-prijs van een motorvrachtschip met een draagvermogen van 9.500 tons. Uiteraard maakt het overzicht geen aanspraak op volstrekte nauwkeurigheid maar het geeft niettemin een vrij betrouwbaar beeld van de stijging der bouw-prijzen sedert 1945.

	Gemiddeld uurloon	Scheepsbouwstaal per ton	Bouwprijs per ton draagvermogen
Januari 1945	28.5	£ s d 100 16. 3.0	£ s d 100 26. 0.0
„ 1946	29.3	103 16.19.6	105 28. 0.0
„ 1947	33.5 ¹⁾	117 17. 4.6	107 31.10.0
„ 1948	35.8 ¹⁾	126 18. 3.0	112 37. 0.0
„ 1949	36.5 ¹⁾	128 18.11.6	115 40. 0.0
„ 1950	36.6 ¹⁾	128 20.14.6	128 42. 0.0
„ 1951	39.4 ¹⁾	138 20.14.6	128 46. 5.0
„ 1952	43.0 ¹⁾	151 25. 6.6	157 58. 0.0
„ 1953	45.5 ¹⁾	159 29.14.0	184 65. 5.0

¹⁾ April-gemiddelde. ²⁾ Geschat.

De abnormaal hoge bouw-prijzen en lange levertijden enerzijds en de kentering op de vrachtenmarkt anderzijds zijn oorzaak dat de opdrachten voor nieuw te bouwen schepen aanmerkelijk trager vloeien. Dit geldt ook voor tankschepen die de laatste jaren zulk een belangrijk percentage van het totale aantal bestellingen vormden. Daar de grote petroleummaatschappijen, die bereid waren nieuw te bouwen tankschepen voor een aanzienlijk aantal jaren op timecharter basis te huren, zich uit de markt hebben teruggetrokken en de stemming op de tankvrachtenmarkt aanmerkelijk minder gunstig is dan twaalf maanden geleden, is de terughoudendheid der reders alleszins begrijpelijk. De vraag rijst trouwens, of het verzadigingspunt niet is bereikt. De verdubbeling van het draagvermogen der wereldtankvloot, gevoegd bij de zoveel groter snelheid, waardoor de potentiële vervoerscapaciteit mede gunstig wordt beïnvloed, zijn ongetwijfeld factoren waarmede rekening moet worden gehouden, zij het dat deze eerst geleidelijk hun invloed zullen doen gelden. Voorlopig immers, en dit verklaart ook de lange levertijden die de werven moeten vragen, zijn de orderportefeuilles nog goed gevuld. Bovendien moet gedurende de eerstvolgende jaren met vervanging van een aantal oudere en niet langer economische schepen rekening worden gehouden. Zestien percent van de wereldtankvloot bijvoorbeeld bestaat uit schepen van meer dan achttien jaren oud, terwijl twee vijfden hiervan zelfs ouder is dan 27 jaar. Zolang de tankvrachten zich op een zeer hoog peil bewegen, toonden de eigenaars weinig neiging tot verkoop voor sloop over te gaan, maar bij de huidige tankvrachtenmarkt zal de noodzaak deze normaliter niet met winst te exploiteren schepen af te stoten, zich eerder doen ge-

voelen. Mutatis mutandis rijzen dezelfde vragen ten aanzien van de uitbreiding die sedert het einde van de oorlog aan de zgn. „dry cargo” vloot is gegeven. Ook de snelheid der nieuw gebouwde vrachtschepen en dit geldt in het bijzonder voor de in lijndienst varende schepen, is niet onbelangrijk groter dan die der schepen welke van vóór de oorlog dateren, zij het dat het nuttig effect gedeeltelijk door het veelvuldig voorkomend langdurig oponthoud in laad- en loshavens wordt geneutraliseerd. Op langer termijn is er voor de scheepsbouw dus stellig reden met afnemende bedrijvigheid rekening te houden.

De ontoereikende staaltoewijzingen aan de Engelse werven waren oorzaak dat de productie in het afgelopen jaar beneden de potentiële productiecapaciteit is gebleven. Bij volledige benutting dezer laatste behoort een jaarlijkse productie van rond 1,75 mln br. reg. tons allerminst tot de onmogelijkheden. In feite bedraagt zij slechts ruim 1,3 mln br. reg. tons. Het is dan ook een Zweedse werf, nl. Kockums Mekaniska Verkstads AB te Malmö, die met een veertiental schepen metende 131.996 br. reg. tons de eerste plaats inneemt op de ranglijst der werven met de grootste verleden jaar te water gelaten tonnenmaat. Tweede is de werf van Harland & Wolff, Belfast met eveneens veertien schepen metende 130.781 br. reg. tons, terwijl Nederland dank zij de prestatie der Nederlandse Dok- en Scheepsbouw Mij, Amsterdam nl. zeven schepen metende 91.945 br. reg. tons de achtste plaats inneemt, op de voet gevolgd door de Furness Shipbuilding Company, Haverton Hill. Typerend voor de bedrijvigheid op de Duitse werven is dat de Deutsche Werft, Hamburg, met dertien schepen metende 103.345 br. reg. tons de vijfde plaats op de ranglijst heeft weten te veroveren. Ook Japans scheepsbouw, die met de Duitse grote activiteit ontplooit, is met een zestal werven op deze ranglijst goed vertegenwoordigd. Blijkens de door het Japanse Ministerie voor Vervoer gepubliceerde gegevens bestond Japans koopvaardijvloot, die zoals bekend door oorlogshandelingen vrijwel gedecimeerd werd, op 30 September jl. uit 765 vrachtschepen met een inhoud van 2.064.530 br. reg. tons, 22 passagiers-vrachtschepen metende 68.481 br. reg. tons en 139 schepen voor de tankvaart met een bruto inhoud van 409.188 tons, d.w.z. een totaal van 926 schepen met een inhoud van 2.542.199 br. reg. tons, een vermeerdering van 61 schepen en 399.045 br. reg. tons vergeleken met het overeenkomstig tijdstip het jaar tevoren. Indien men bedenkt dat tijdens de oorlog meer dan 8 mln br. reg. tons, d.w.z. 84 pCt der koopvaardijvloot verloren ging, valt de snelle wederopbouw der vloot te meer op. Dit geldt trouwens evenzeer voor Duitsland waar de koopvaardijvloot, die eveneens ten gevolge van de oorlog van de grond af moest worden vernieuwd, in het afgelopen jaar met ruim 300.000 br. reg. tons tot rond 1.353.000 br. reg. tons toenam. De Duitse werven beschikken mede over omvangrijke orderportefeuilles waarbij het de aandacht trekt dat een aanzienlijk percentage der bouwopdrachten nl. ruim 40 door buitenlandse rede-

rijen werd verstrekt. Ofschoon ca 38 pCt der tegenwoordige Duitse koopvaardijvloot bestaat uit gedurende de laatste jaren gebouwde schepen, is de gemiddelde ouderdom nl. 22 jaren resp., zonder rekening te houden met de nieuwgebouwde schepen, zelfs 32 jaren. Uiteraard zal deze laatste categorie in de nabije toekomst vervangen moeten worden. In tegenstelling tot de opdrachten aan Duitse werven voor buitenlandse rekening, die voornamelijk betrekking hebben op de bouw van tankschepen, gelden de Duitse bestellingen goeddeels schepen voor de vrachtaart. Speciale aandacht wordt geschonken aan de bouw voor Duitse rekening van schepen welke voor, fruitvervoer worden ingericht.

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de in het tijdvak 1949-1952 door Duitse werven opgeleverde tonnage.

	Voor Duitse rekening	Voor buitenlandse rekening
	Bruto register tons	
1949.....	500	—
1950.....	100.000	—
1951.....	250.000	13.000
1952.....	200.000	280.000

De minder gunstige tendentie der vrachtenmarkt is tevens oorzaak dat de prijzen voor tweedehands schepen aanzienlijk zijn gedaald. Wel heel sterk komt dit tot uitdrukking in de prijzen betaald voor Liberty schepen; zoals bekend werden deze op grote schaal tijdens de oorlog in Amerika gebouwd:

Mei/Juni 1950.....	£ 110.000
December 1950.....	£ 290.000
Mei/Juni 1951.....	£ 385.000
December 1951.....	£ 600.000
Mei/Juni 1952.....	£ 335.000
December 1952.....	£ 230.000

Het zijn overigens vanzelfsprekend niet alleen schepen van het Libertytype welke prijzen aanzienlijk zijn teruggelopen. In Maart 1952 werd bijvoorbeeld £ 575.000 betaald voor een in 1938 en in 1951 opnieuw geclassificeerd motorschip van 9.700 tons draagvermogen met een snelheid van 11½ mijl, terwijl in September jl. een in 1941, met survey in 1952, gebouwd motorschip van 10.100 tons draagvermogen, 11 mijl snelheid, voor £ 350.000 van eigenaar verwisselde. Hoe gemakkelijk de markt bij dalende prijzen kan worden gemist blijkt uit de jongste ervaring van een rederij die in Februari verleden jaar een bod op basis van £ 350.000 weigerde voor een in 1937 gebouwde kolenstoker van 7.600 tons draagvermogen, bouwjaar 1937, survey 1950, snelheid 9 mijl. De rederij vroeg £ 400.000 maar was niet bereid op deze basis een tegenofferte te maken. De onderhandelingen leidden diensgevolge niet tot resultaat en in September jl. accepteerde de rederij £ 165.000! Eens te meer blijkt de wisselvalligheid zowel van het rederijbedrijf als van de scheepsbouw, ofschoon deze laatste dank zij de talrijke opdrachten waarover de werven beschikken zich voorshands nog geen zorgen behoeft te maken. Op langer termijn lijkt een aanzienlijke inkrimping der huidige bedrijvigheid echter onvermijdelijk.

Rotterdam.

C. VERMEY.

met papier geïsoleerde kabels
voor zwakstroom en sterkstroom
koperdraad en koperdraadkabel
kabelgarnituren, vulmassa en olie

NK F
N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEK
DELFT

Is buitenlands marktonderzoek overheidszaak?

Sedert onheuglijke tijden heeft de Overheid een rol gespeeld op het gebied van de economische betrekkingen met vreemde landen en het hieraan inherente marktonderzoek. Traditie is echter op zich zelf geen voldoende steekhoudend argument voor besteding van deze rol. Waar tegenwoordig van vele zijden wordt aangedrongen op matiging van de bemoeiing van de Overheid met de volkshuishouding, is er zelfs sterke aanleiding na te gaan of zij onder de huidige omstandigheden nog een noodzakelijke taak heeft te vervullen bij het onderzoek van buitenlandse markten.

Nu is er, in weerwil van de in de loop der tijden sterk variërende opvattingen nopens de functie van het staatsbestuur in het economisch leven, ten minste één taak, die historisch unaniem tot de competentie van de Overheid wordt gerekend, t.w. het aangaan van economische overeenkomsten met andere landen. Een andere constructie laat zich trouwens moeilijk denken, daar het hier geen particuliere accoorden, maar verbintenissen tussen soevereine staten betreft.

Aanvankelijk waren deze verdragen van eenvoudige strekking. Zij behelsden in de regel een of andere formule van meestbegunstiging en/of meer of minder uitgebreide tariefconcessies. Na de eerste wereldoorlog en vervolgens met de depressie van de dertiger jaren werden zij hoe langer hoe gecompliceerder. In- en uitvoerverboden, contingentering, deviezencontrole, clearing, compensatie enz., om niet te spreken van de recente pluri- en multilaterale overeenkomsten, verzwaren in hoge mate de taak der onderhandelaars. Het regeringsorgaan, onder hetwelk deze materie ressorteert, dient dan ook volkomen op de hoogte te zijn van de economische toestand in binnen- en buitenland.

Voor dit laatste is onontbeerlijk een perfecte en à jour gehouden documentatie over de economische structuur, conjunctuur en politiek van elk als handelspartner in aanmerking komend land, zomede een hieruit getrokken wereldoverzicht. Voorts zal een soortgelijke synthese van de voor de eigen huishouding belangrijke producten bezwaarlijk kunnen worden gemist. Evenmin mag het dienstenverkeer achterwege blijven.

Deze documentatie is evenwel niet anders dan een systematisch opgebouwde verzameling en interpretatie van gegevens van de buitenlandse markt, d.w.z. het resultaat van marktonderzoek door en voor de Overheid. Uit hoofde van haar publieke verantwoordelijkheid moet zij deze gegevens putten uit authentieke bronnen. Deze zijn in de eerste plaats de talrijke officiële publicaties, die tegenwoordig, door elk land worden uitgegeven in de vorm van statistieken, verslagen, monografieën e.d. Daarnaast heeft de Overheid evenwel behoefte aan directe rapportage van eigen waarnemers in het buitenland, omdat officiële geschriften dikwijls mank gaan aan subjectiviteit en onvolledigheid en bovendien eerst na een zeker tijdsverloop ter beschikking komen. Voor snelle melding van belangrijke feiten en voor — al dan niet vertrouwelijke — aanvullende rapportage blijft de Overheid derhalve aangewezen op deze waarnemers, als hoedanig doorgaans de diplomatieke posten fungeren.

Naast de onderhavige verdragen zijn er talrijke andere economische problemen met een internationaal aspect, die de Overheid tot zich heeft getrokken en voor wier oplossing eveneens een beroep moet worden gedaan op eerder genoemde documentatie. In hoeverre deze overheidsbemoeiing noodzakelijk of nuttig en het voor bedoelde documentatie nodige marktonderzoek dus verantwoord is, kan hier buiten beschouwing blijven, nu alleen al de overheidsfunctie ten opzichte van de internationale economische overeenkomsten de noodzaak tot dit onderzoek inhoudt.

Ook de particuliere zakenwereld echter heeft een taak met betrekking tot het marktonderzoek. Zij onderscheidt zich essentieel van die van de Overheid. Deze immers occupeert zich ten eigen behoeve in principe met de grote, de economische facetten van de buitenlandse markt, terwijl de ondernemer vooral belang heeft bij de kennis van de gedetailleerde commerciële omstandigheden. Hij interesseert zich in de eerste plaats voor de afzetmogelijkheden van zijn eigen product, voor de voorwaarden waaraan dit moet voldoen, welke eisen het buitenland stelt aan kwaliteit, prijs, levertermijn, opmaak, verpakking, op welke wijze verkoop en reclame moeten worden georganiseerd, welke omzet zou kunnen worden behaald, met welke concurrentie rekening moet worden gehouden, hoe de betaling verloopt, enz., enz., alles echter slechts gericht op die artikelen, die hij kan of zou kunnen aanbieden. (Eenvoudigheidshalve is het weinig frequente commerciële marktonderzoek ten behoeve van de import, waarvoor overigens m.m. een zelfde redenering geldt, buiten beschouwing gehouden).

Dit neemt niet weg, dat hij zich eveneens op de hoogte moet stellen van sommige meer algemeen economische aspecten. Hij zal zich o.a. willen oriënteren over de vigerende en te verwachten economische politiek van het land van bestemming, het betalingsregime e.d. overheidsmaatregelen, de solventie, de potentiële koopkracht, als basis voor het commerciële onderzoek.

Het zou in strijd zijn met het doelmatigheidsbeginsel indien elke ondernemer of combinatie van ondernemers voor zich tijd en geld gingen spenderen aan dit deel van het marktonderzoek, terwijl de Overheid — aangenomen dat zij haar taak naar behoren vervult — hierover volledig gedocumenteerd is. Dit komt er op neer, dat het bedrijfsleven bedoelde gegevens niet zelf hoeft in te winnen, doch hiervoor kan aankloppen bij de Overheid. Zelfs komt het nuttig voor en is het in bijna alle landen reeds gebruikelijk, dat de Overheid het resultaat van het ten eigen behoeve verrichte marktonderzoek, voor zover dat zich hiertoe leent, spontaan ter kennis van de zakenwereld brengt door middel van de particuliere pers of door eigen publicaties.

Tussen de taak van de Overheid en die van het bedrijfsleven tekent zich aldus een duidelijke, principiële scheidingslijn af: het macro-marktonderzoek komt ten laste van de eerste, het micro-marktonderzoek voor rekening van laatstgenoemde.

Nu moge deze theoretische scheidingslijn in tijden van langdurige vrede en rust zoals vóór de eerste wereldoorlog,

toen de internationale handel zich in vaste banen en via oude vertrouwde relaties bewoog en niet te kampen had met restricties op het goederen- en geldverkeer, ook van praktische waarde zijn, in de tegenwoordige tijd blijkt zij niet te handhaven. Algemeen heeft de Overheid een deel van het micro-onderzoek op zich genomen. In hoeverre zij hierin is tekortgeschoten dan wel de grens van het toelaatbare heeft overschreden, is een kwestie van subjectief politiek inzicht. Waar echter, ondanks het verschil van opvatting ten deze, weinigen bestrijden, dat bevordering van de handel met het buitenland van eminent belang voor de nationale economie is, wil het vóórkomen, dat zelfs de meest overtuigde individualist zich er bij zal kunnen neerleggen, dat de grens wordt getrokken daar, waar het bedrijfsleven redelijkerwijze niet kan worden geacht bij machte te zijn zijn onderzoekingswerk zelf op doelmatige wijze te bewerkstelligen.

Het is evident, dat een voor alle tijden en voor alle naties geldige afbakening van deze grens een hersenschim is. Naar gelang van de voor elk land in een bepaalde tijd geldende verhoudingen zal zij moeten worden uitgebreid of ingekrompen. In elk geval mag men aannemen, dat voor de Overheid in zeer vele landen ook op het gebied van de micro-research een min of meer omvangrijke taak is weggelegd. Wel moet hier de nodige zelfbeperking worden betracht. Met name moet er voor worden gewaakt, dat de Staat niet kindermeisje van het bedrijfsleven gaat spelen en dat hij inderdaad slechts die activiteit voor zijn rekening neemt, van welke de ondernemer om bedrijfs-economische of andere aanvaardbare redenen moet afzien. Bijvoorbeeld zal deze geen aanspraak kunnen maken op commercieel marktonderzoek door de Overheid voor zijn producten in naburige landen, die hij met weinig kosten en tijdverlies zelf kan bezoeken. Evenmin occupeerde de Overheid zich met micro-marktonderzoek in landen, waar een goed functionerende Kamer van Koophandel of een dergelijk instituut, dan wel een bruikbaar particulier vertegenwoordigend orgaan van de nationale exporthandel is gevestigd. Liever steune zij dit soort manifestaties van het particuliere initiatief zo nodig door subsidies en soortgelijke tegemoetkomingen. Veel ruimer kan zij daarentegen haar functie opvatten in verafgelegen of moeilijk bereikbare gebieden, die bovenbedoelde particuliere steunpunten ontberen en ten opzichte waarvan reis- en verblijfkosten in verhouding tot de te verwachten omzet prohibitief zijn. In al deze gevallen zij wederom de doelmatigheid criterium voor de mate van overheidsbemoeiing.

Uiteraard stellen de beide hier besproken delen van het onderzoek van de buitenlandse markt hoge eisen aan het departementale apparaat ad hoc zowel als aan de diplomatieke posten. Het desbetreffende personeel zal onderlegd moeten zijn in de economische wetenschappen, speciaal in de theoretische kennis van het marktonderzoek. Bovendien zullen de handelsdiplomatieke ambtenaren een deugdelijke scholing en een praktische training in field-research achter de rug moeten hebben alvorens zij op het buitenland worden „losgelaten”. Voorafgaand uitgebreid persoonlijk contact met het nationale bedrijfsleven is eveneens een conditio sine qua non. In sommige landen wordt dit zeer wel ingezien en wordt er naar gehandeld, doch in vele andere landen is hiervan geen sprake en viert het dilettantisme nog hoogtij.

Uit het voorafgaande volgt, dat de Overheid ook in de tegenwoordige tijd bepaaldelijk een taak heeft op het gebied van het onderzoek van de buitenlandse markt. Deze taak is tweeledig: permanent en ten eigen behoeve

is de macro-research, zij het, dat ook het bedrijfsleven van de resultaten hiervan gebruik kan maken. Daarentegen is het micro-onderzoek van voorbijgaande aard en ten behoeve van het bedrijfsleven, al zal de Overheid bij wijlen sommige gegevens voor de eigen documentatie nodig hebben.

Voor de juiste uitoefening van haar functie van markt-onderzoekster, d.w.z. voor de organisatie en de uitvoering van dit onderzoek, voor de bewerking, rangschikking en aanwending van de verkregen gegevens, moet de Overheid een efficiënte staf in binnen- en buitenland ter beschikking hebben.

Landen, wier regering op dit stuk begrip en doortastendheid aan de dag legt, verzekeren zich een voorsprong op hun minder diligente concurrenten.

^s-Gravenhage.

H. L. DEKKING.

INGEZONDEN STUK

Normalisatie in de textielindustrie

Mr Drs L. M. A. van Rooij te Amsterdam schrijft ons:

In de rede over bovengenoemd onderwerp, weergegeven in „E.-S.B.” van 18 Februari jl., brengt Prof. Wisselink bij de behandeling van de normalisatie in de textielindustrie ook de genormaliseerde verkoopvoorwaarden van de kartels voor textielweefsels, de N.T.C. en de Newoco ter sprake.

Prof. Wisselink noemt twee voordelen, door deze kartels bij de teruggang in de verkopen in 1951 en 1952 bereikt: door het naleven van de gesloten contracten zou in de industrie de bedrijfsbezetting en werkgelegenheid niet schoksgewijze zijn verminderd en ook zouden aan de bona-fide handel verliezen op voorraden zijn bespaard, doordat een ongefundeerde extreme prijsval werd voorkomen.

Ik waag het te betwijfelen, of deze schets van de gebeurtenissen juist is.

Immers, in de textielindustrie zijn in feite (weliswaar met een vertraging ten gevolge van de door Prof. Wisselink gesignaleerde naleving der contracten) de bedrijfsbezetting en werkgelegenheid schoksgewijze verminderd en informatie bij dat (grote of kleine?) deel van de handel, dat Prof. Wisselink als bona-fide beschouwt, zou de spreker er van overtuigd hebben, dat aldaar na de Korea-hausse zich wel degelijk een ongefundeerde extreme prijsval heeft voorgedaan, met als gevolg: grote verliezen op voorraden.

Zelfs zou ik de stelling willen verdedigen, dat deze ongewenste gevolgen door de kartelpolitiek van N.T.C. en Newoco niet alleen niet zijn voorkómen, maar zelfs verscherpt. M.i. was de situatie deze: sedert de bevrijding was de textielhandel gedwongen bij het geven van orders aan de industrie te majoreren of voor een te vroege datum te bestellen, aangezien een belangrijk deel van het bestelde nooit of te laat werd geleverd. Bovendien is een groot deel van deze handel tijdens de Korea-hausse te optimistisch geweest en heeft de handel ook daarom te grote hoeveelheden op langere levertijd besteld. Toen de terugslag in de omzetten kwam, bleek het, dat de industrie vrijwel al haar orders op tijd begon te leveren. Er ontstond een aandrang van de handel om geplaatste orders geannuleerd te krijgen, of deze over een langere leverings-termijn te zien uitgestreken. De industrie, in de bekende kartels verenigd, heeft zich daartegen verzet, zich beroepend op haar juridisch vaststaand recht (koop is koop).

Economisch echter had deze houding m.i. minder gewenste gevolgen. Een deel van de handel ging uit liquiditeitsoverwegingen de goederen spuien tegen absurd lage prijzen; de concurrentie dwong de rest van de handel mee te gaan; het publiek raakte het vertrouwen, zelfs in de ongemotiveerd lage prijzen, kwijt en ging in kopersstaking; ten slotte, toen de in de hausse geplaatste orders waren uitgeleverd, werd ook de industrie schoksgewijze getroffen, doordat toen nieuwe orders van de zijde van de handel uitbleven.

Wanneer de industrie iets minder scherp op haar (overigens onbetwistbare) rechten had gestaan — zij bevond zich toch reeds in een gunstiger situatie dan de handel, daar zij steeds op vervangingswaarde mocht calculeren — zou m.i. de terugslag na de hausse ook voor de industrie minder schoksgewijze zijn verlopen. Zij zou dan immers de bedrijfsbezetting eerder, maar geleidelijker verminderd hebben gezien.

Niet alleen de bona-fide handel, maar ook de industrie zou er, op langere termijn gezien, beter bij zijn gevaren, indien de industrie de contracten, in de hausse gesloten, minder volgens het strikte recht, dan volgens de bona-fides zou hebben uitgevoerd.

Naschrift.

De beschouwingen van Mr Drs Van Rooij zouden de vraag kunnen doen rijzen, of de relativiteitstheorie van Einstein bij toepassing in de economie nog een verduidelijking zou behoeven, namelijk of aan de bekende stelling, dat „het resultaat van een meting of waarneming beïnvloed wordt door de plaats van waarneming”, nog toegevoegd zou moeten worden „wat inhoudt de sector, welke vanuit het waarnemingspunt is te overzien”.

Men zou uit het beeld, dat Mr Van Rooij zich vormde omtrent de aankooppolitiek en orderpositie van de textielhandel opmaken, dat hij slechts over de waarnemingen in een bepaalde sector beschikte. Er is nl. een belangrijk feit, zulks in onderscheid met een *indruk*, welke zijn algemene conclusie weerspreekt. Een onderzoek, dat de N.T.C. dadelijk na de intrede van de kopersstaking bij haar leden instelde, wees nl. uit, dat de totale orderpositie voor de binnenlandse markt (d.w.z. nog lopende contracten binnenland) niet meer bedroeg dan een kleine drie maanden normale binnenlandse afzet. Dit resultaat viel ook bij een bespreking tussen de besturen der organisaties van de handel en de N.T.C. de meeste aanwezigen merkbaar mee. Bij de NeWoCo was deze orderpositie zelfs nog iets geringer, dus onder de gegeven omstandigheden nog gunstiger. Een der primaire functies van de handel is het houden van voorraad en een aanvulling voor drie maanden kan moeilijk abnormaal worden genoemd.

De totale orderpositie was dus — gelukkig! — zodanig, dat er over het geheel genomen geen sprake was van een algemeen „overkopen” van de textielhandel bij de leden der beide conventies. Dat daarnaast enorme importen, vooral uit België hadden plaats gehad, is Mr Van Rooij even goed bekend als iedere handelaar en iedere industrieel. Dat deze importen hun invloed hadden op de totale voorraadpositie bij de handel, spreekt vanzelf, doch het spreekt evenzeer vanzelf dat de conventies hiervoor niet aansprakelijk zijn.

Uit het verdere onderzoek bleek, dat deze conventieorders, voor zegge drie maanden, niet gelijk verdeeld lagen over de handel. Voor een belangrijk deel was deze positie gunstiger, hetgeen duidt op een voorzichtige inkooppolitiek en dus bepaald niet op een algemeen majo-

ren en pre-timing van orders, zoals Mr Van Rooij stelt. Voor een deel was deze positie groter en voor een klein deel waren de contracten (mede in verhouding tot de later blijkende eigen middelen) zelfs abnormaal groot. Dit wijst bij dat deel op een — zacht gezegd — wel zeer optimistische kijk omtrent het verloop van de conjunctuur. Gezien de reeds matige totale orderpositie van drie maanden kan dit deel van de handel niet groot geweest zijn. En indien deze categorie zich deels door majorering in deze positie plaatste, dan vrees ik dat de doorsnee commissaris van een betreffende vennootschap voor het beleid van de directie niet volstaat met de term „wel zeer optimistische kijk”, doch een krachtiger uitdrukking bezigt.

Waarom is het nu toe te schrijven dat deze (conventie) orderpositie bij de meesten relatief matig was?

Allereerst aan het inzicht in het marktverloop en het verantwoordelijkheidsgevoel, dus goed koopmanschap van het gros van de handel. Dit gros vroeg ook geen uitstel van betaling, uitstel van levering of annulering. Ik geloof niet dat we te kwistig zijn met het praedicaat „bona-fide handel”, indien we deze term hier bezigen.

In de tweede plaats door het bestaan der conventies, waarvan de handel (in het bezit van verkoopvoorwaarden en arbitrageregelingen) het principe „koop is koop” zeer goed kende. Indien er geen conditiekartels zijn, of deze het zoëven genoemde principe niet handhaven, stelt men (bij de in de textielindustrie ontegenzeggelijk aanwezige structurele overcapaciteit) voor de minder voorzichtigen een premie op ruime aankopen in een hausse-periode. Een handelaar, die ruim inkoopt, heeft dan alle goede kansen. Blijft de hausse voortduren, dan zijn de winsten voor hem, winsten, die hij vanzelf niet gaat delen met de fabrikant. Komt er een terugslag en worden dan uitstel en de (bij een dan zware onderlinge concurrentie der fabrikanten) vaak volgende prijsreducties en annulleringen gevraagd en verkregen, dan draagt de fabrikant (die zich voor deze orders dekte in dure grondstoffen) gedeeltelijk of geheel het verlies. Op hem wordt deels of geheel een risico afgewenteld, dat inhaerent is aan de functie van een ander. En de handelaar, die te ruim inkocht en concessies vraagt en (zonder conventies of met op het critieke moment zwakke conventies) krijgt, gaat ook een prae krijgen op zijn collega, die zich liet leiden door goed koopmanschap. Hij kan hem zodoende met lager prijzen beconcurreren.

Het was vroeger lovenswaard, indien een ridder een lans brak voor in moeilijkheden verkerende jonkvrouwen. Ik vrees dat Mr Van Rooij, zelf onverdacht in de bona-fide categorie vallend, onbedoeld een lans gebroken heeft voor een jonkvrouw, waarvan (zonder werkende conventies) het onbesproken gedrag in tijden van moeilijkheden niet vaststaat.

Is verder het beeld, dat hij als de gang van zaken ziet, wel juist? In de eerste plaats is de Nederlandse markt geen afgesloten markt. Bij een belangrijke prijsval van de grondstoffen en een algemene terugslag van de textielmarkt in alle landen van Europa, kan hij niet verwachten dat in Nederland geen schokken worden gevoeld. Wij wijzen alleen maar op de — na afloop van de Korea-hausse — ultra lage prijzen van de Belgische industrie. Er zijn offertes geweest, en zulks op een wel zeer ongelegen ogenblik, die amper de grondstofkosten dekten.

In de tweede plaats is in alle depressies of zelfs „recessions” de kopersstaking primair. Zolang er geen kopersstaking is, gaat geen handelaar „uitverkopen” en ook zijn bank (die toch werkelijk geen belang heeft bij het

verzwakken van de positie van een cliënt) zal hem, indien de afzetkansen nog redelijk lijken, daartoe niet noodzaken. Pas als de kentering doorzet, zal dit wellicht door enkele handelaren geschieden, doch dan is de kopersstaking er de facto al, en zal zij hoogstens enkele weken eerder algemeen worden. De kopersstaking was er ook in België, Frankrijk en Engeland en in wellicht iets mindere mate in Duitsland.

Waar we in de beginne Einstein aanvoerden, zullen we ook het begrip „shok” relatief moeten bezien. Mr Van Rooij zegt zelf reeds (terecht), dat de schok bij de industrie vertraagd kwam. Dat (zie de vorige alinea's) Nederland niet aan de gevolgen van een algemene „recession” in Europa en de gehele wereld ontkomen kan, is duidelijk en dat de Nederlandse handel en industrie dus beide noodzakelijkerwijze een schok moeten opvangen spreekt eveneens voor zich zelf. Dit behoort tot het normale ondernemersrisico, al maakt de fiscale politiek het dragen daarvan niet gemakkelijk. Deze latere schok (prijzval en bedrijfsbezetting) zinkt echter in het niet bij de schok, welke ons (evenals het geval was in 1931) te wachten had gestaan, indien er géén conventies waren geweest, of de conventies op ruime schaal afwijkingen toestonden. Want wat denkt de heer Van Rooij van de propositie om het totale complex van 3 maanden orders binnenlandse afzet plotseling (even na de kopersstaking) op losse schroeven te zetten? Want waarom wél concessies en c.q. annulering voor de „overkocht” kopers en niet aan hen, die voorzichtig waren? En zonder een duidelijk principiële politiek was — zie de ervaring in 1931 — dit complex op losse schroeven gezet, met nog veel ernstiger gevolgen dan vroeger. De liquiditeitspositie toch èn van de industrie èn van de handel was in 1931 oneindig gunstiger dan in 1951. De industrie, die zich voor deze orders ingedekt had met grondstoffen, had in een *sauve qui peut* deze orders *coûte que coûte* trachten te spuien. Het antwoord op de vraag hoe dan het prijspeil op de binnenlandse markt geworden zou zijn, en welke verliezen op voorraden dan ook de voorzichtige handelaar zou hebben moeten incasseren, is angstig duidelijk.

Een conventie-politiek moet, vooral in een depressie of „recession”, duidelijk zijn. Hoe eer een voorzichtig handelaar weet dat zijn „overkocht” (of vrijmoediger) concurrent geen concessies of slechts aan het algemeen marktbelang getoetste concessies krijgt, en dat hij van die zijde dus geen verrassingen te vrezen heeft, des te minder zal hij zijnerzijds tot extreme prijzen neigen. Op deze basis hebben de conventies voor en na een centraal overleg met de organisaties uit de handel — bij afnemers waar anders min of meer belangrijke liquiditeitskwantums dreigden — regelingen getroffen. Alleen reeds bij de N.T.C. ging het aantal de 400 zeker te boven. Regelingen waarbij de Nederlandse industrie vaak ook de facto nog importen financierde.

De industrie heeft in deze gedaan, wat uit een oogpunt van de markt verantwoord leek en wat zij kon. Ook zij had, mede door de fiscale politiek, de ondanks deze toch zoveel mogelijk ter hand genomen modernisering en de hoge prijzen voor haar grondstofcontracten, met grote liquiditeitsmoeilijkheden te kampen. Ik meen overigens dat zij het door haar geïncasseerde (en vele malen gesignaleerde) nadeel van het tot 1949 toe niet mogen berekenen van de *vervangingswaarde van haar machinepark*, gaarne zou willen ruilen met het ontegenzeggelijke nadeel dat de handel moest incasseren door het gedurende circa 10 maanden niet mogen berekenen van de *vervangingswaar-*

de der voorraden, terwijl de industrie dit wel mocht. De textielindustrie is allengs zeer kapitaalintensief geworden en de machineprijzen waren in 1951 ruw genomen vier maal zo hoog als in 1939. Mr Van Rooij moet een bevriend fabrikant maar eens vragen, wat deze circa 10 jaren van geheel onvoldoende afschrijving kostten. De industrie heeft deze consequentie van een overheidsmaatregel echter nooit bij haar gesloten contracten aangevoerd.

Met de vraag, wat meer helpt: de conjunctuur in de opgang mitigeren en de daling afremmen (wat de conventies ontegenzeggelijk deden), of in de neergang reeds weer trachten te accelereren (wat Mr Van Rooij door concessies blijkbaar mede wilde bereiken), komen we op een punt, waar de conjunctuurspecialisten nog van mening verschillen en waar wij beiden — als bedrijfseconomen — ons maar niet op glad theoretisch ijs moeten wagen. Indien ik hier een stap langs de rand waag, dan is het alleen met de opmerking dat men van mitigering zeker is, doch van acceleratiepogingen geheel moet afwachten of ze helpen. Het eerste is een vogel in de hand en het tweede een vogel in de lucht. Het is een feit, dat men in een kopersstaking zelfs met drastische prijsverlagingen practisch zeer weinig bereikt: geen merkbare afzetvermeerdering en geen betere bedrijfsbezetting. De ervaring in de handel leert, dat deze offers, gebracht om de verkoop te forceren, offers welke vaak zeer, zeer zwaar zijn, maar een miniem of geen effect hebben. Het publiek wacht toch af. En hoe „duur” een tijdelijke praktische stilligging ook lijkt, het is meestal nog het „goedkoopste” om een kopersstaking maar te laten „uitzielen”. Temeer waar men extreem lage prijzen zeer moeilijk weer op een verantwoord peil krijgt.

Evenmin als in de door hem geciteerde inleiding te Hilversum, is het mogelijk om in een beperkte kolomruimte uitvoeriger op de door Mr Drs Van Rooij aangesneden problemen in te gaan. Ik waardeer het echter zeer, dat hij door zijn opmerkingen deze gedachtenwisseling mogelijk maakte.

Voorburg.

J. WISSELINK.

GREPEN UIT DE WETENSCHAPPELIJKE LITERATUUR

Tegenstrijdigheden in de moderne economische overheidspolitiek

Onder de economen, die de belastingen niet uitsluitend naar de economische werkingen bestuderen doch ook het fiscale recht beheersen, is in de laatste jaren sterk naar voren gekomen Prof. Dr Fritz Neumark, van oorsprong een Duitser, die een aantal jaren heeft gedoceerd aan de Economische Faculteit van de Universiteit van Istanbul, sinds kort in zijn vaderland is teruggekeerd en thans hoogleraar is in de „Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät” van de Universiteit te Frankfurt a/M.

Het aantal publicaties van zijn hand in de laatste jaren is omvangrijk ¹⁾. De inhoud is buitengewoon gedegen en

¹⁾ Hier volgt een onvolledige lijst:

Theorie und Praxis der modernen Einkommensbesteuerung (Bern, 1947, 406 blz.).
Nouvelles tendances de la politique financière, in: Revue de la Faculté des Sciences Economiques de l'Université d'Istanbul (9e Année No 1-2 en 3, 1947/8).
Internationale Gemeinsameit und nationale Eigenarten der Finanzpolitik, in: Kyklos (Vol. II, 1948, Fasc. 4).

La facilité au service de la restauration, rapport général, Institut International de Finances Publiques, in: Le Financement de la Reconversion et de la Restauration après la Guerre, 1948.

Zur Verkehrspolitik im Interventionsstaat der Gegenwart, in: Schweizerisches Archiv für Verkehrswissenschaft und Verkehrspolitik, 1948, blz. 194-223.

belangrijk. Hij is een groot systematicus en hij weet kort, bondig en zeer duidelijk de kern van elke kwestie naar voren te brengen; alles wat die kern niet raakt, wordt gewoonlijk niet eens genoemd. Daarbij geeft hij — evenals zulks het geval is in zijn vele voordrachten — medeblijk van een grote belesenheid, vooral in de Angelsaksische literatuur.

Van de geschetste hoedanigheden kan men wederom genieten in zijn inaugurele rede, op 3 Juli 1952 te Frankfurt gehouden over: „Antinomien interventionistischer Wirtschaftspolitik und Möglichkeiten ihrer Ueberwindung”; zij is opgenomen in „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft”, 108 Bd 4. Heft (1952), blz. 577-593. In deze rede raakt hij — hoe kan het anders op het terrein van de belastingen — mede staatsrechtelijke problemen aan.

Hij begint met het aangeven van de taak van de interveniërende economische politiek; de laatste dient bezorgd te zijn zowel voor interne economische stabiliteit, voor een gelijkmatige verdeling van de goederen en voor sociale zekerheid.

Hij gaat vervolgens de mogelijkheden na om deze doeleinden in de Westeuropese gebieden te verwezenlijken. Bij deze poging stuit hij op de tweeledige tegenstrijdigheid van het economisch interventionisme; een analyse hiervan vormt het onderwerp van zijn rede. Enerzijds blijkt, dat het ingrijpen en controleren van de Overheid in aantal en intensiteit toenemen, dat zij van algemene voorzieningen uitdijen tot meer speciale maatregelen en dat het aanvankelijk tijdelijke blijvend wordt. Zodoende loopt deze interveniërende politiek het gevaar, dat zij in botsing komt met haar oorspronkelijke doeleinden: het zo weinig mogelijk beperken van ondernemingsinitiatieven, privaat-eigendom, consumptievrijheid en concurrentie.

In de tweede plaats vordert een politiek, die gericht is op een sociaal wenselijke verdeling van het nationale product, een stiptheid en elasticiteit van de in te voeren maatregelen, welke onder de „klassieke” democratie nauwelijks bereikbaar is (men denke aan snelle beslissingen, waarvoor belangrijke delegaties nodig zijn).

De tegenstrijdigheden van het interventionisme uiten zich nu hierin, dat het laatste economisch, zeker op lang zicht, leidt tot een aantasten van de grondbeginselen van een vrije economische orde en politiek, tot een geleidelijk uithollen van de democratische staatsopvatting.

De spreker onderzoekt, of er mogelijkheden zijn deze schier onvermijdelijke tegenstrijdigheden te overwinnen. In zijn betoog raakt hij dan tal van eigentijdse problemen aan, waarover hij kort en bondig de jongste opvattingen weergeeft en tevens zijn eigen standpunt bepaalt. Ik noem met betrekking tot de eerste tegenstrijdigheid bij wijze van voorbeelden: anti-cyclische uitgavenpolitiek, de mogelijkheden op het terrein van de belastingen, de rentepolitiek en de „debt management policy”. Het zal duidelijk zijn, dat deze en andere vraagstukken, in het korte bestek van een rede, niet tot in de diepte kunnen worden uitgewerkt.

Met betrekking tot de tweede tegenstrijdigheid schenkt hij aandacht aan o.a. de methoden van automatische

budgettering, de „built in flexibility”, een „stabilizing budget”.

De schrijver eindigt met de overtuiging uit te spreken, dat het mogelijk moet zijn uit de door hem besproken maatregelen een aantal te kiezen welke een bevredigende oplossing zullen bieden. Ik ben op dat punt niet zo optimistisch, al heb ik een sterke voorkeur voor een ook door Neumark vermelde maatregel, welke bestaat in een overleg van het kabinet met een commissie uit het parlement, welke commissie kan beslissen of een spoedmaatregel mag doorgaan dan wel aan het parlement dient te worden voorgelegd. (Neumark heeft een enigszins ander voorstel). Het is mij bekend, dat hiëraan ten onzent staatsrechtelijke bezwaren kleven; maar deze zijn er om te worden overwonnen.

¹s-Gravenhage.

M. J. H. SMEETS.

BEDRIJFSECONOMISCHE NOTITIES

Het jaarverslag 1952 van de Herstelbank

Het jaarverslag van de Maatschappij tot Financiering van het Nationaal Herstel N.V. neemt onder de publicaties van jaarstukken door Nederlandse credietinstellingen steeds een bijzondere plaats in. Staat in de jaarverslagen van laatstgenoemde n.v.'s vaak het uitspreken van wenselijkheden aan het adres van de Regering op de voorgrond — verzuchtingen over hoge belastingen, toezicht op het credietwezen, enz. —, terwijl over het bedrijf zelf niet zelden slechts enige vage algemeenheden worden medegedeeld, bij de Herstelbank is dit anders. In haar verslag treft men steeds een vrij uitvoerige bespreking aan van de ontwikkeling van het bedrijf en voorts tal van cijfers over de credietverlening. Beschouwingen van meer algemeen karakter ontbreken daarnaast overigens niet. Deze kenmerken zich door een grote mate van concreetheid. Het hierin opgenomen overzicht van de situatie in een aantal belangrijke bedrijfstakken heeft zelfs zekere bekendheid verkregen; hetgeen niet verwonderlijk is, daar insiders hier als het ware een kijkje achter de schermen geven.

De voor deze notitie beschikbare ruimte staat slechts toe, uit de inhoud van dit, zoals uit het bovenstaande reeds zal zijn gebleken, uitgebreide verslag enkele grepen te doen.

Credietverlening.

Zoals in het prospectus van 1946 werd vermeld, ziet de Herstelbank haar activiteit als een aanvullende taak, gelegen bij die soorten credietverlening, die niet door andere financiële instellingen worden verzorgd. In verband met de structuur van het Nederlandse bankwezen kwam hierdoor het accent te liggen bij het verlenen van langlopend investeringscrediet. Het is nauwelijks nodig er op te wijzen, dat de naam „Herstelbank” geenszins impliceert, dat het werkterrein beperkt zou zijn tot de financiering van het herstel van geleden oorlogsschade; de financiering van de uitbreiding van bestaande bedrijven en van de vestiging van nieuwe bedrijven is reeds spoedig na de oprichting van groter betekenis geworden.

In bovengenoemd prospectus wordt er de nadruk op gelegd, dat volgens bedrijfseconomisch verantwoorde en zakelijke beginselen wordt gewerkt. Financieringen die aan dergelijke eisen niet voldoen, worden slechts verricht, indien het Rijk hiervoor aan de Herstelbank garanties geeft.

Les buts de l'impôt dans la théorie et dans la pratique contemporaine, in: Revue de Science et de Legislation Financières 1949.

Zum Problem der Klassifikation der Steuerformen, in: Beiträge zur Geld- und Finanztheorie, Wilhelm Gerloff zum siebzigsten Geburtstag.

Internationale Entwicklungstendenzen auf dem Gebiete der Einkommensbesteuerung, in: Weltwirtschaftliches Archiv. (Bd 63, Heft 1, 1949).

Gedanken zur „Monetary Fiscal Policy”, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen (1 Juni 1950).

Die Besteuerung des gewerblichen Gewinnes in Grosbritannien, in: Internationaler Steuerbelastungsvergleich (1952).

Wirtschaftsgerechte Finanzpolitik, Sonderdruck aus der Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund, 15 Mai 1952.

De Herstelbank heeft zich in het kader van deze opvattingen in de loop van haar bestaan op verschillende terreinen bewogen. Soms verliet zij bepaalde gebieden, wanneer nl. voortaan andere instellingen — vaak mede met haar hulp opgericht — in de betreffende credietbehoefte konden voorzien. In andere gevallen betrad zij nieuwe terreinen. Hieronder zullen van deze soepele politiek nog enige voorbeelden ter sprake komen.

Met de credietverlening, verband houdend met oorlogsschade-uitkeringen, heeft de bank zich van haar oprichting af bezig gehouden. Op de duur zal er uiteraard aan dit onderdeel van haar taak wel eens een einde moeten komen, maar zover is het momenteel nog niet.

In de loop der laatste jaren vooral was er hier te lande behoefte ontstaan aan exportfinanciering, speciaal m.b.t. „grote” kapitaalgoederen, voor dusdanige bedragen en termijnen, dat het bestaande credietapparaat hierin bezwaarlijk kon voorzien. De Herstelbank verleende voor dit doel daarom belangrijke credieten. Inmiddels is echter door haar en een aantal banken opgericht de N.V. Export-Financiering-Maatschappij. Aan deze nieuwe instelling, die haar werkzaamheden in 1952 aanving, heeft de Herstelbank nu de contracten, op exportfinanciering betrekking hebbend, overgedragen.

Het verstrekken van risicodragend kapitaal acht de Herstelbank in principe niet op haar weg te liggen. De emissiemarkt en op kleiner schaal de Nederlandse Participatie Mij houden zich met dit soort financiering bezig. Hoewel er naar algemene opvatting op dit gebied een tekort bestaat, heeft de Herstelbank hier steeds een grote terughoudendheid aan de dag gelegd. Waarschijnlijk mede in dit verband vertoonde de post „deelnemingen” ook het laatste jaar weinig groei. In verband met de boven genoemde bedrijfseconomische en zakelijke eisen, die door haar aan credietnemers worden gesteld, is deze beperking van haar werkingsfeer ongetwijfeld van grote praktische betekenis. Een aanwijzing, dat de Herstelbank zelve ook deze mening toegedaan is, is wellicht te vinden in het feit, dat juist zij in het verleden heeft aangedrongen op het vormen van een „garantiefonds” uit de tegenwaarderkening, waardoor uit het ruime middelenreservoir der institutionele beleggers zou kunnen worden geput voor dgl. risicodragende beleggingen. Over dit belangrijke punt — bij de uitvoering waarvan de Herstelbank waarschijnlijk zal worden ingeschakeld — zijn in het jaarverslag 1952 inmiddels geen opmerkingen te vinden.

Een zeer moeilijk vraagstuk wordt hier te lande sinds vele jaren opgeleverd door de financieringsbehoefte van de kleine en middelgrote industrie; de tijd, dat deze dank zij lage belastingen en relatief hoge besparingen voldoende eigen kapitaal kon accumuleren, is voorlopig voorbij. In jaarverslagen over 1950 en voorgaande jaren is aan dit vraagstuk door de Herstelbank ruime aandacht gewijd; de grote risico's van de credietverlener kwamen hierbij ter sprake. In het jaarverslag over 1952 wordt nu opgemerkt, dat de Nederlandsche Middenstandsbank N.V. in de loop van 1952 door de Regering in staat is gesteld, in diè mate meer en grotere credieten te verlenen, dat naar de mening van de Herstelbank thans niet meer van een lacune t.a.v. de verlening van kleine credieten kan worden gesproken. Ook dit terrein laat de Herstelbank derhalve in het kader van haar aanvullende taak aan andere instellingen over, die het voortaan blijkbaar zullen verzorgen. Sommigen zullen zich in dit verband inmiddels afvragen, of hiermede over de finan-

ciering van kleine en middelgrote bedrijven het laatste woord is gesproken.

Voorbijgaande aan tal van belangrijke punten als hotelfinanciering, „special projects loan” van de „International Bank for Reconstruction and Development”, credietverlening in Suriname, bijzondere financiering (met Rijksgarantie), zij hier vervolgens enige aandacht besteed aan de talrijke wijzen, waarop de credietverlening in het jaarverslag wordt gespecificeerd.

Indien de cijfers betreffende exportfinancieringstransacties en het crediet ad f 25 mln aan de Export-Financiering-Mij buiten beschouwing worden gelaten, bedroeg de credietverlening in de loop der jaren:

Ult.	x f l mln		
	Uitstaande contracten	Toegezegd doch nog niet gecontracteerd	In behandeling
1946	50	39	75
1947	123	57	89
1948	206	52	23
1949	624	21	57
1950	257	115	39
1951	322	29	26
1952	326	73	26

Van de uitstaande contracten per ult. 1952 had f 115 mln betrekking op de metaal- en aanverwante nijverheid, f 65 mln op de chemische industrie, f 31 mln op het verkeer en f 22 mln op de landbouw.

Wat de omvang der verleende credieten betreft, overwegen qua totaal bedrag de grote credieten:

Contractbedrag per ult. 1952		Aantal bedrijven	Totaal bedrag
t/m f	100.000	126	f 5 mln
f 100.001	f 500.000	116	f 28 „
f 500.001	f 1.000.000	35	f 25 „
f 1.000.001	f 5.000.000	42	f 97 „
f 5.000.001	f 10.000.000	4	f 25 „
f 10.000.001 en hoger		7	f 171 „

Afnemende geneigdheid tot het verrichten van nieuwe investeringen was oorzaak, dat in 1952 minder credietaanvragen werden voorgelegd dan in 1951. Op grond hiervan werd de straffe credietpolitiek, die in 1951 werd gevolgd, dit jaar iets verzacht. In het jaarverslag over 1951 werd overigens reeds medegedeeld, dat het accent bij de credietaanvragen niet lag bij aanvragen voor nieuwe projecten, maar bij die voor afronding van bestaande projecten.

De middelen van de Herstelbank.

De balansen vertonen de laatste jaren het volgende beeld:

Ult.	Activa:				Totaal
	Debiteuren en deelnemingen	Kas, bank, giro en deposito's	Overige activa		
1949	225	133	8	366	
1950	259	199	14	472	
1951	293	156	27	476	
1952	284	180	34	498	

Ult.	Passiva:				
	Kapitaal	Reserves	3½ pCt lening	Overige passiva	Totaal
1949	300	5	—	61	366
1950	300	6	—	166	472
1951	300	7	8	161	476
1952	300	9	46	143	498

Het kapitaal bestaat uit f 151 mln gewone aandelen A, die in handen zijn van de Staat, en f 149 mln preferente aandelen B, die preferent zijn voor 3½ pCt dividend, welk dividend door de Staat wordt gegarandeerd.

Uit deze cijfers zou men geneigd zijn de conclusie te trekken, dat de uitbreiding van de credietverlening de laatste jaren geen zware eisen aan de middelen kan hebben gesteld. Niettemin heeft in het najaar van 1951 de directie een nogal dringend beroep gedaan op het bedrijfsleven voor een bijdrage tot versterking van de middelen, waarbij gedacht werd aan een obligatielening. Later werd hiervan echter niet verder vernomen. Reeds eerder, nl. in het begin van 1951, werd met een groep institutionele beleggers een onderhandse lening van f 75 mln afgesloten. In 1951 werd hierop f 8 mln, in 1952 f 38 mln gestort; het resterende zal in 1953 worden (resp. zijn) volgestort.

Gezien het ruime bedrag aan liquide middelen schijnt deze versterking van de financieringsmiddelen niet geheel begrijpelijk. De verklaring er van zal waarschijnlijk in een aantal factoren moeten worden gezocht. In 1951 was de credietbehoefte van het Nederlandse bedrijfsleven i.v.m. voorraadvorming in de „Korea-hausse” groot, uit welken hoofde toen een verdere aanzienlijke stijging van de credietverlening kon worden verwacht. In die tijd eiste ook de exportfinanciering veel kapitaal, terwijl toen waarschijnlijk nog niet vaststond, dat deze credieten — zoals achteraf mogelijk bleek — later zouden kunnen worden afgestoten. Aan de Export-Financiering-Maatschappij werd nl. in 1952 f 79 mln aan contracten en toezeggingen overgedragen, terwijl de credietverlening aan deze onderneming slechts f 25 mln groot was. Een vermindering van de bedragen, die de Herstelbank voor derden onder zich heeft, o.a. uit hoofde van afwikkeling van oorlogsschade-uitkeringen, kan wellicht ook tot de kapitaalopname hebben bijgedragen.

Voorts is nog van belang, dat de Herstelbank bewust een ruime liquiditeit nastreeft, teneinde in een depressie aan mogelijke liquiditeitsmoeilijkheden van door haar gefinancierde ondernemingen tegemoet te kunnen komen.

Inderdaad moet men de balansverhoudingen van een instelling als de Herstelbank in een ander licht bezien dan die van algemene banken, bij welke laatste de credieten aan de gefinancierde ondernemingen wegens de aard van de aanwending daarvan, meestal een minder vastgelegd karakter dragen.

Resultatenrekening.

De nettowinst der Herstelbank vertoonde in het verloop der vorige jaren een merkwaardig beeld.

Nettowinst		x f 1 mln	
1947	f 6.518.750	1950	f 6.518.750
1948	f 6.518.750	1951	f 6.518.750
1949	f 6.518.750	1952	f 6.518.750

De winstverdeling was in elk dezer jaren de volgende: statutaire reserve f 1.303.750

3½ pCt dividend preferente aandelen B f 5.215.000.

Het is uiteraard zeer onwaarschijnlijk, dat hier de wetten van de waarschijnlijkheidsleer werden door-

broken, in die zin, dat bij toeval de werkelijke winst tot op de gulden nauwkeurig jaar voor jaar gelijk bleef. Veel-er heeft men hier te doen met een voorbeeld van hetgeen wel een winstuitdelingsbalans wordt genoemd, m.a.w. dat de cijfers zodanig zijn opgesteld, dat als behaalde winst de uit te delen winst parasseert. In werkelijkheid zijn bovenstaande winsten nl. tevoren verminderd met bedragen, die aan de reserve dubieuze debiteuren werden toegevoegd. Deze noteringen bedroegen in de jaren 1947 t/m 1952 achtereenvolgens f 1,4, f 2,6, f 3,7, f 5,8, f 5,5 en f 5,8 mln. Daar de gewone aandelen in handen van de Staat zijn, betekent dit dat deze laatste van de uitkering van een winstaandeel afziet, met het doel aan de Herstelbank een versterking van haar positie mogelijk te maken. Een dergelijke versterking vindt uiteraard alleen plaats, indien de genoemde dotaties groter zijn, dan voor een juiste waardering van de debiteuren nodig zou zijn. Inderdaad heeft ook de Herstelbank wel eens stroppen, waarbij men overigens niet uit het oog mag verliezen, dat voor zover het om bijzondere financieringen gaat (zoals bijv. bij het destijds veel besproken Polynorm-crediet grotendeels het geval was) het risico niet vóór haar rekening komt. Een door de Herstelbank uitgevoerde berekening heeft geleerd, dat per 31 December 1952 een bedrag van f 9 mln voldoende was, om zichtbare tegenvallers in de verstrekte credieten op te vangen. Met het voorbehoud, dat in het woord „zichtbaar” is gelegen, betekent dit, dat van de reserves een bedrag van f 23½ mln als „echte” reserve was te beschouwen.

Rotterdam.

J. C. BREZET.

NATIONALE NOTITIES

Faillissementen in 1952

Volgens een voorlopige opgave van het Centraal Bureau voor de Statistiek verschilde het aantal in 1952 uitgesproken faillissementen vrijwel niet van het overeenkomstige aantal van 1951; het bedroeg nl. 2.105 tegenover 2.102. De reeds jaren voortdurende stijging is blijkbaar — althans wat 1952 betreft — tot staan gekomen.

In tegenstelling tot dit gelijk gebleven jaartotaal verschillen enige maandtotalen onderling vrij aanzienlijk, o.a. Februari, Mei, Juli, September, October en November. Het grootste verschil deed zich voor in Januari 1952 tegenover Januari 1951, nl. 218 tegen 148 uitgesproken faillissementen, d.i. ruim 47 pCt meer.

Voorts valt het op, dat in Januari 218 faillissementen werden uitgesproken tegen 132 in de voorafgaande maand (December 1951).

De meeste faillissementen in 1952 werden uitgesproken in de sector „warenhandel enz.”: 667 of ruim 30 pCt van het totale aantal. Deze rubriek vertoont t.a.v. 1951 een aanzienlijke stijging, nl. van 492 tot 667, d.i. ca

Koninklijke
Nederlandsche
Boekdrukkerij

H. A. M. ROELANTS
SCHIEDAM

HANDEL-MAATSCHAPPIJ

H. Albert de Bary & Co. N.V.

AMSTERDAM-C. • HEERENGRACHT 450

Alle Bankzaken

INTERNATIONAAL HANDELSCONTACT
FINANCIERING VAN DE BUITENLANDSE HANDEL

36 pCt. Ook in de sector „metaalnijverheid” kwamen o.a. meer faillissementen voor: 1951 143; 1952 170.

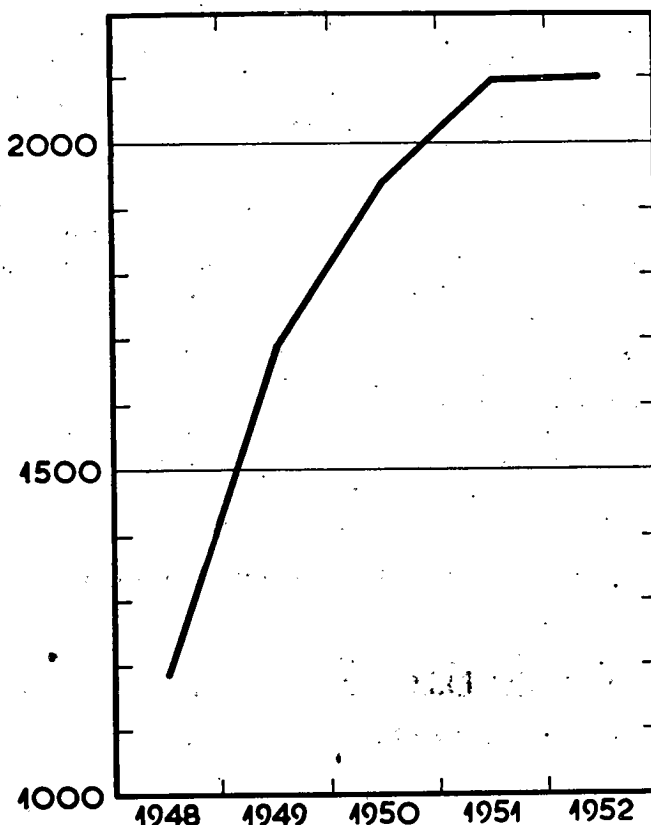
Aantal faillissementen uitgesproken in de jaren 1948 t/m 1952

Jaar	Jan.	Febr.	Maart	April	Mei	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.	Totaal
1948	82	88	82	98	89	93	104	102	125	104	104	115	1.186
1949	120	113	153	91	129	182	113	153	170	156	157	157	1.694
1950	162	126	159	162	169	214	124	148	194	155	170	162	1.945
1951	148	156	170	163	220	173	145	166	219	222	188	132	2.102
1952	218	184	172	162	193	181	168	149	189	183	159	147	2.105

Splitsing der in de jaren 1951 en 1952 uitgesproken faillissementen naar bedrijven en beroepen

Bedrijfs-klasse	Bedrijven en beroepen	Totaal	
		1951	1952
I	Aardewerk, glas, kalk en stenen	17	8
II	Diamant en andere edelstenen	1	—
III	Boek- en steendrukkerijen	27	23
IV	Bouwbedrijven, enz.	275	281
V	Chemische nijverheid, enz.	13	10
VI	Hout-, kurk- en strobewerking	37	65
VII	Kleding en reiniging	74	84
VIII	Kunstnijverheid	2	3
IX	Leder, wasdoek, caoutchouc	24	22
X	Oer, steenkolen, turf	2	2
XI	Metalen, stoomwerktuigen, enz.	143	170
XIV	Papierwaren	2	5
XV	Textielnijverheid	6	28
XVII	Bereiding van voedingsmiddelen, enz.	76	72
XVIII	Landbouwbedrijven	55	44
XIX	Visserij en jacht	1	1
XX	Warenhandel, enz.	492	667
XXI	Verkeerswezen	132	145
XXII	Crediet- en bankwezen	1	8
XXIII	Verzekeringswezen	8	9
	Overige	714	458
	Totaal	2.102	2.105

Totaal aantal faillissementen uitgesproken in de jaren 1948 t/m 1952



GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt.

In de geldmarktsituatie kwam gedurende de verslagweek weinig verandering. Papier met een looptijd van enkele maanden tot een jaar bleef slechts plaatsbaar tegen het voor dergelijke termijnen relatief hoge disconto van 1 pCt. Over het algemeen wordt er door de geldgevers een ruime liquiditeit nagestreefd, waardoor er aan callgeld geen gebrek is en de notering daarvan gemakkelijk op het minimum van $\frac{1}{2}$ pCt wordt gehandhaafd.

De verschuiving bij het nieuw van de Agent afgenomen schatkistpapier van promessen (looptijd practisch steeds 1 jaar) naar biljetten (3 en 5 jaar looptijd) vindt nog steeds voortgang. De verhouding tussen het totaal uitstaand promessen- en biljettenbedrag bedraagt thans nagenoeg 1 : 1. Per ultimo 1950, 1951 en 1952 bedroeg deze verhouding achtereenvolgens 1,7 : 1, 2,7 : 1 en 1,3 : 1.

De kapitaalmarkt.

Buitenlandse aankopen van aandelen Koninklijke waren oorzaak, dat de koers van dit fonds gedurende enkele beursdagen van de verslagweek een krachtige stijging onderging. Zoals gebruikelijk gaven deze aankopen aanleiding tot geruchten over de voorgenomen notering van Koninklijke in Wallstreet. Voorts werden wederom enige krokodillentranen vergoten door degenen, die betreuen dat het buitenland op deze wijze relatief zo goedkoop intrinsiek waardevol Nederlands bezit verkrijgt. In werkelijkheid profiteren de buitenlandse kopers over het algemeen even weinig van de soms inderdaad hoge intrinsieke waarde van Nederlandse aandelen als de Nederlandse beleggers. Laatstgenoemde waarde heeft veelal nauwelijks enige praktische betekenis voor die dingen, waar het voor de beleggers op aankomt, nl. de uitgekeerde dividenden en de — grotendeels daarmee samenhangende — koersen.

Op de obligatiemarkt vond gedurende de verslagweek bij sommige fondsen enige koersdaling plaats, die echter, zoals ook uit onderstaand staatje blijkt, van beperkte omvang bleef. De nieuwe staatslening blijft nog steeds goed op peil; op de laatste beursdag van de verslagweek bedroeg haar koers $99\frac{5}{8}$ pCt, d.i. $\frac{5}{8}$ pCt boven de emissiekoers.

	20 Maart 1953	27 Maart 1953
Aand. indexcijfers.		
Algemeen	146,6	147,2
Industrie	206,2	206,8
Scheepvaart	164,2	164,4
Banken	132,8	131,5
Indon. aand.	48,5	49,1
Aandelen.		
A.K.U.	163	165 $\frac{1}{4}$
Phillips	158 $\frac{1}{4}$	160
Unilever	185 $\frac{1}{4}$	190 $\frac{1}{2}$
H.A.L.	146	146 $\frac{1}{4}$
Amsterd. Rubber	91 $\frac{1}{4}$	92 $\frac{1}{4}$
H.V.A.	102 $\frac{1}{2}$	104 $\frac{1}{2}$
Kon. Petroleum	314 $\frac{1}{2}$	320 $\frac{1}{2}$
Staatsfondsen.		
2 $\frac{1}{2}$ pCt N.W.S.	78 $\frac{7}{16}$	78 $\frac{1}{2}$
3-3 $\frac{1}{2}$ pCt 1947	95 $\frac{1}{2}$	95 $\frac{1}{16}$
3 pCt Invest. cert.	95 $\frac{15}{16}$	96
3 $\frac{1}{2}$ pCt 1951	99 $\frac{7}{16}$	99
3 pCt Dollarlening	94 $\frac{11}{16}$	94 $\frac{9}{16}$
Diverse obligaties.		
3 $\frac{1}{2}$ pCt Gem. R'dam 1937 VI	98 $\frac{3}{4}$	98 $\frac{1}{2}$
3 $\frac{1}{2}$ pCt Bataafsche Petr.	99 $\frac{1}{4}$	99 $\frac{3}{8}$
3 $\frac{1}{2}$ pCt Philips 1948	98 $\frac{3}{4}$	98 $\frac{1}{4}$
3 $\frac{1}{4}$ pCt Westl. Hyp. Bank	93	93

STATISTIEKEN

OFFICIËLE WISSELKOERSEN VAN DE NEDERLANDSCHE BANK

Van 25 Maart 1953 af

Plaats	Per	Schriftelijk en t.t.	
		Aankoop	Verkoop
Brussel	100 B.fr.	7,54	7,66
Frankfort a/Main	100 D.M.	90,39	90,57
Kopenhagen	100 D.Kr.	54,86	55,16
Lissabon	100 Escud.	13,15	13,28
Londen	1 £	10,56	10,72
Montreal (t.t.)	1 Can. \$	3,86	3,88
Montreal (luchtpost)	1 Can. \$	3,85 ^{1/2}	3,88
Montreal (zeepost)	1 Can. \$	3,85	3,88
New York (t.t.)	1 U.S. \$	3,77	3,83
Oslo	100 N.Kr.	53,05	53,33
Parijs	100 Fr.fr.	1,077	1,095
Praag	100 Kcs	7,58	7,62
Stockholm	100 Z.Kr.	72,86	74,05
Zürich („accordo” - frs)	100 Z.fr	86,24	87,56
Zürich (vrije frs)	100 Z.fr	86,71	87,09

DE NEDERLANDSCHE BANK.

(Voornaamste posten in duizenden guldens).

Data	Munt en muntmateriaal	Vorderingen en geldswaardige papieren, luidende in buitenlandse geldsoorten	Buitenlandse betaal-middelen	Vorderingen in guldens, voortvloeiende uit betalings-accorden	Voorschotten in rekening courant
23 Febr. 1953	2.201.785	1.561.823	639	317.991	34.928
2 Mrt 1953	2.275.440	1.465.634	731	321.734	36.958
9 Mrt 1953	2.275.654	1.503.327	390	329.077	33.593
16 Mrt 1953	2.275.759	1.540.041	308	318.003	33.601
23 Mrt 1953	2.275.906	1.561.612	605	335.838	33.452
30 Mrt 1953	2.306.476	1.584.717	403	343.693	57.308

Data	Bankbiljetten in omloop	Saldu in rekening courant				
		Totaal	's Rijks Schatkist	's Rijks Schatkist bijzondere rekening	Saldi voortvloeiende uit betalings-accorden	Anderen saldu van niet-ingezetenen
23 Febr. 1953	2.982.576	2.487.092	993.772	1.163.031	28.419	86.282
2 Mrt 1953	3.078.283	2.379.221	895.852	1.174.303	36.399	87.473
9 Mrt 1953	3.019.118	2.476.217	1.011.701	1.174.303	38.013	87.245
16 Mrt 1953	2.990.950	2.533.415	1.046.947	1.174.303	26.977	79.965
23 Mrt 1953	2.986.808	2.574.965	1.099.316	1.174.303	37.993	79.013
30 Mrt 1953	2.085.438	2.570.926	1.149.215	1.173.789	39.578	79.716

Abonneert U op de E.-S.B.



Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V.

DEVIEZENBANK

Hoofdkantoor: Amsterdam, Vijzelstraat 32

127 kantoren in binnen- en buitenland

Speciaal vertegenwoordigd in
Suriname, Curaçao, Aruba, Tanger, en Uruguay

ADMINISTRATIE VAN VERMOGENS

[BEWINDVOERING]

UITVOERING VAN UITERSTE WILS BESCHIKKINGEN

Advertentie-opdrachten

voor het volgende nummer
dienen uiterlijk 7 April 1953
v.m. in het bezit te zijn van
de Advertentie-afdeling
Postbus 42, Schiedam.
Tel. 69300; Toestel 1 of 3



LEVENSVZERKING-MAATSCHAPPIJ N.V. ROTTERDAMSCH VERZEKERING-SOCIËTEITEN (R.V.S.)

gevestigd te ROTTERDAM, Westerstraat 3 (Centrum)

BALANS op 31 December 1952

Vaste Eigendommen	f 25.267.000
Hypotheke	„ 34.051.000
Effecten	„ 49.097.000
Inschr. Grootboeken en Schuldregisters	„ 83.513.000
Leningen op Schuldbekentenis	„ 81.754.000
Polisbeleningen	„ 10.905.000
Anderen Beleggingen	„ 3.730.000
Aandeelhouders nog te storten	„ 127.000
Saldi bij Bankiers, Giro en in Kas	„ 3.852.000
Lopende Intrest	„ 3.185.000
Saldi bij Agenten en Herverz. Mijnen	„ 1.689.000
Diverse Debiteuren en andere Activa	„ 746.000
	<u>f 297.916.000</u>

Geplaatst Maatschappelijk Kapitaal	f 2.500.000
Extra Reserve	„ 8.182.000
Premiereserve Eigen Risico	„ 280.394.000
Deposito en Leningen o/g	„ 809.000
Gereserveerde Uitkeringen	„ 1.037.000
Saldi van Agenten en Herverz. Mijnen	„ 637.000
Dividend, Winst aandelen en Tantièmes	„ 395.000
Spaarbank voor het Personeel	„ 715.000
Ontvangen Borgstellingen	„ 598.000
Nog te betalen onkosten	„ 488.000
Gereserveerd voor Belastingen	„ 643.000
Diverse Crediteuren en andere Passiva	„ 1.518.000
	<u>f 297.916.000</u>



Bij het Centraal Planbureau kan worden geplaatst
WETENSCHAPPELIJK MEDEWERKER

voor de sector Alg. Structuurvraagstukken.
Vereist: doctoraal economie.

Aanstelling kan geschieden in de rang van wetensch. ambtenaar. Sollicitaties onder motto VD/Cenpla 51 aan de Centrale Personeelsdienst, Bezuidenhout 15, Den Haag.



DE KONINKLIJKE NEDERLANDSCHE
STAALFABRIEKEN

v/h J. M. DE MUINCK KEIZER N.V.

te UTRECHT vraagt

EEN JONG ECONOMISCH DOCTORANDUS OF JURIST

met belangstelling voor algemeen economische vraagstukken, vlot stylist en gemakkelijke omgangsvormen.

Sollicitaties, in handschrift, met uitvoerige inlichtingen, vergezeld van recente pasfoto onder No. 53.18 te richten aan de Afdeling Personeel.



UNILEVER N.V.

zoekt voor haar afdeling
MARKTONDERZOEK

EEN

Wetenschappelijk assistent

voorkeur geniet

Doctorandus in de economie

leeftijd tot 35 jaar

★

Schriftelijke sollicitaties onder vermelding van leeftijd en opleiding te richten aan de Centrale Personeelafdeling, Museumpark 1 te Rotterdam onder nr 283.

Directeur van middelgrote metaalindustrie zoekt een
economisch doctorandus als

SECRETARIS

GEVRAAGD:

scherp intellect, tact, organisatietalent, commerciële inslag. Leeftijd omstreeks 30 jaar. Administratieve, financiële en handelservaring. Goede talenkennis, in het bijzonder vloeiend Frans. Representatieve eigenschappen.

GEBODEN

wordt een instructieve werkkrijg midden in het internationale zakenleven, met goede vooruitzichten. Aanvangssalaris f 9.000,—.

Brieven met volledige inlichtingen over persoonlijke en zakelijke antecedenten, onder letter S.I. aan het PSYCHOLOGISCH INSTITUUT onder leiding van dr. J. Luning Prak - Laan Copes 8 - Den Haag.

Accountantsassociatie
KLIJVELD, KRAAYENHOF & Co.,

vraagt

1e en 2e assistenten

Schriftelijke sollicitaties te richten aan het kantoor-
adres: Tesselschadestraat 18; Amsterdam (W.).

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 volgende nummer dienen Maandag a.s. in ons bezit te zijn.