

Economisch-Statistische Berichten

De landarbeiders in Nederland

★

Drs A. G. ter Hennepe

Industrialisatie en industriële organisatie

★

Drs J. H. Zoon

Vergeten gebieden

★

Drs P. W. Seton

Ontstaan en opbouw van de „conferences”
in het lijnbedrijf der zeescheepvaart

★

J. Teyssen

De Belgische export en de
exportbevordering

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

39e JAARGANG

No 1954

WOENSDAG 17 NOVEMBER 1954



**COLLECTIEVE
PENSIOEN-VERZEKERING**



R. Mees & Zoonen
Bankiers en
Assurantie-makelaars

Rotterdam
Amsterdam - 's-Gravenhage
Delft - Schiedam - Vlaardingen

Abonneert U op
DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van:
Prof. P. Hennipman, A. M. de Jong, Prof. P. B. Kreukniet, Prof. H. W. Lambers, Prof. J. Tinbergen, Prof. G. M. Verrijn Stuart, Prof. F. de Vries, Prof. J. Zijlstra.

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

Abonnementen worden aangenomen door de boekhandel en door uitgevers

DE ERVEN F. BOHN TE HAARLEM

Nationale Handelsbank, N.V.
Amsterdam - Rotterdam - 's-Gravenhage

Alle Bank- en Effectenzaken

PENSIOEN- EN SPAARFONDSENWET

N.V. Pensioenverzekerings-Maatschappij
„METALLICUS”
Mathenesserlaan 285 - Telefoon 31503
Rotterdam-C

Opricht 1919

Sluit en verzorgt de Collectieve pensioenverzekeringen voor elke onderneming

**ECONOMISCH-
STATISTISCHE BERICHTEN**
Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 120, Rotterdam-W.
Telefoon, redactie: K 1800-52939. Administratie: K 1800-38040.

Bankiers: R. Mees en Zoonen, Rotterdam.

Redactie-adres voor België: Dr J. Geluck, Zwijnaardse Steenweg 357, Gent.

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 120, 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 opgaaf van redenen te weigeren.

De landarbeiders in Nederland

In landbouwkringen bestaat ernstige ongerustheid omtrent de arbeidsvoorziening. In verschillende gebieden — met name o.a. de weidegebieden — constateert men een tekort aan arbeidskrachten. Vele landarbeiders keren, vooral na de laatste oorlog, de landbouw de rug toe, terwijl steeds jongeren geneigd zijn om landarbeider te worden. Gevreesd wordt, dat in de toekomst het aantal landarbeiders nog gaandeweg zal verminderen. De moeilijkheden, waarmede door de ongunstige weersomstandigheden het binnenhalen van de oogst gepaard is gegaan, hebben er toe bijgedragen, dat ook niet direct bij de landbouw betrokkenen de mogelijke gevolgen scherp voor ogen werden gesteld.

Teneinde meer zekerheid te krijgen, of de dreiging van een toenemend gebrek aan landarbeiders inderdaad een reële gestalte zal aannemen, is een diepgaand onderzoek noodzakelijk naar de feitelijke ontwikkeling van het aantal landarbeiders en naar die der agrarische werkgelegenheid. Een dergelijk onderzoek is thans verricht door het Landbouw-Economisch Instituut. Het resultaat is onlangs gepubliceerd in een rapport — in boekvorm — onder bovenstaande titel, met als veelzeggende ondertitel: „Een beroepsgroep in beweging”¹⁾.

Deze studie geeft een scherp beeld van de landarbeidersgroep in de zeekelegebieden, de weidestroken en de veenkolonien. Behalve het vraagstuk van de vermindering van het aantal landarbeiders hebben het verschijnsel van de seizoenwerkloosheid en de sociale positie van de landarbeider in de samenleving de directe aanleiding tot het onderzoek gevormd. De aan de orde gestelde problemen zijn door het instellen van een enquête zoveel mogelijk gekwantificeerd. Naast de enquête werd nog een aantal groepsinterviews gehouden. Het uit de enquête verkregen cijfermateriaal is grondig geanalyseerd en de, zeer interessante, bevindingen zijn rustig en zorgvuldig vast-

gelegd. Het rapport laat zich goed lezen. Het zou jammer zijn, indien een stuk werk als dit uitsluitend bleef binnen de groep, die meent er beroepshalve kennis van te moeten nemen.

Op basis van een extrapolatie van de in het tijdvak 1922-1952 waargenomen ontwikkelingstendenties van de diverse stromen van arbeidskrachten naar en uit de landarbeidersgroep, hebben de samenstellers een prognose gegeven — zij het dus met een zeer sterk voorwaardelijk karakter — van de ontwikkeling van het aantal landarbeiders in de periode 1952-1967 (hoofdstuk V). Voor dezelfde periode is voorts getracht (hoofdstuk VI, § 3) inzicht te verkrijgen in het verloop van de agrarische werkgelegenheid; hiertoe is aandacht geschonken aan de belangrijkste vraagfactoren: bouwplan en intensiteitsniveau, bedrijfs grootte, oppervlakte cultuurgrond en mechanisatiegraad.

Volgens de prognose van de toekomstige aantalsontwikkeling zal er, zowel in de akkerbouw- als in de weidegebieden, in genoemde periode een achteruitgang van het aantal landarbeiders met ongeveer 20 pCt plaatsvinden. Deze achteruitgang zal het grootst zijn in Zeeuwsch-Vlaanderen (55 pCt) en het Oldambt (32 pCt), het geringst in het gebied van de Zeeuwse en Zuidhollandse eilanden en West-Brabant (ongeveer 10 pCt). In de overige onderzochte gebieden varieert de verwachte daling van 20-30 pCt.

Wat de toekomstige agrarische werkgelegenheid betreft, luidt de verwachting, dat deze voor de akkerbouwgebieden met ongeveer 15 pCt zal verminderen; voor de weidegebieden zal, tenzij de tendentie tot splitsing der bedrijven sterk doorzet, de werkgelegenheid zeer waarschijnlijk weinig of niet veranderen.

Zet men nu beide voorspellingen tegenover elkaar dan blijkt in deze 15 jaar het aantal landarbeiders sneller te zullen dalen dan de werkgelegenheid. Voor bezorgdheid omtrent de arbeidsvoorziening in de landbouw is dus wel terdege aanleiding.

d. w.

INHOUD

Blz.	Blz.
De landarbeiders in Nederland, door Drs A. de Wit	907
Industrialisatie en industriële organisatie, door Drs A. G. ter Hennepe	909
Vergeten gebieden, door Drs J. H. Zoon	910
Ontstaan en opbouw van de „conferences” in het lijnbedrijf der zeescheepvaart, door Drs P. W. Seton	912
De Belgische export en de exportbevordering, door J. Teyssen	915
Bedrijfseconomische notities:	
Misverstanden omtrent het begrip price:earnings-ratio, door Drs M. P. Gans	918
Boekbesprekingen:	
Serie Eenvoudige Boeken over Bedrijfspsychologie, bespr. door Dr J. van Vucht Tijssen	919
E. Schäfer: Grundlagen der Marktforschung, Marktuntersuchung und Marktbeobachtung, bespr. door Prof. Dr P. J. Verdoorn	920
Dr Max K. Adler: Marktonderzoek, bespr. door Dr J. van Rees	921
Geld- en kapitaalmarkt, door Drs J. C. Brezet	922
Statistieken:	
Overzicht van de opbrengst der Rijksmiddelen	923

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; H. W. Lambers; J. Tinbergen; F. de Vries; C. van den Berg (secretaris). Redacteur-Secretaris: A. de Wit. Assistent-redacteur: J. H. Zoon.

COMMISSIE VAN ADVIES VOOR BELGIË: F. Collin; J. E. Mertens de Wilmars; J. van Tichelen; R. Vandeputte; A. Vlerick.

DE ARTIKELLEN VAN DEZE WEEK

Drs A. G. TER HENNEPE, Industrialisatie en industriële organisatie.

De praktijk van de industrialisatie leidt er toe, dat vraagstukken met betrekking tot de structuur van het industriële apparaat steeds belangrijker worden. Daardoor neemt de belangstelling voor de gewenste externe organisatie van de industrie toe. Dit blijkt uit conferenties, die gehouden worden en artikelen in de pers. Daarbij staan de principes van de leer van de organisatie blijkbaar niet steeds duidelijk voor ogen, terwijl onvoldoende begripsbepaling verwarring sticht. Schrijver licht dit toe met voorbeelden betreffende een actueel vraagstuk, nl. de uitbesteding van werk en de toelevering. Ter verheldering van de discussies en teneinde de consequenties van een pleidooi voor de een of andere gewenste organisatie te kunnen doordenken is scherpe begripsbepaling noodzakelijk. De economische theorie verschaft hiertoe de instrumenten. Schrijver vraagt zich af, of hier voor de econoom met belangstelling voor de theorie zowel als voor de praktijk geen taak ligt.

Drs J. H. ZÖON, Vergeten gebieden.

Een conferentie, georganiseerd door de Nederlandse Jongeren-raad der Europese Beweging en de Nederlandse Studentenvereniging voor Wereldrechtsorde, heeft de aandacht gevestigd op de minder ontwikkelde gebieden in Zuid-Europa. In de gehouden inleidingen werd er o.a. op gewezen, dat onderontwikkelde landen zich in een vicieuze cirkel bevinden, die slechts kan worden doorbroken met hulp van buiten af. Het verdient aanbeveling de landbouw in dergelijke gebieden het eerst tot ontwikkeling te brengen. De moeilijkheden, die zich daarbij voordoen, werden aan de hand van enkele voorbeelden belicht. Het is tijdens de conferentie gebleken, dat het begrip onderontwikkelde gebieden niet duidelijk is omlijnd. Ten slotte stelt schrijver vast, dat — een enkele uitzondering daargelaten — de speciale vraagstukken met betrekking tot de hulpverlening aan Zuid-Europa niet zijn besproken.

Drs P. W. SETON, Ontstaan en opbouw van de „conferenties” in het lijnbedrijf der zeescheepvaart.

Een niet gereguleerde concurrentie in de lijnvaart draagt de tendentie in zich te ontaarden in een moordend strijd. De hoofdoorzaak hiervan moet worden gezocht in het chronisch overschot aan tonnage, waarmee de scheepvaart sinds de komst van het stoomschip heeft te kampen. Bovendien wordt de tendentie nog versterkt door de belangrijke rol der vaste kosten in het scheepvaartbedrijf en het voorkomen van gemeenschappelijke kosten. De reders beschermen zich, geleerd door de ervaring van tarievenoorlogen, door middel van „conferenties”, gemeenschappen van reders, die min of meer regelmatig vergaderen, teneinde gezamenlijk te beraadslagen over de te voeren bedrijfspolitiek. De groepering van bedrijfsgenoten vindt haar grondwet in de „conference”-overeenkomst. Primair daarin is vrijwel steeds een omschrijving der geografische gebieden, waartussen de vaart zal worden gereguleerd. Een der belangrijkste punten der overeenkomst is de verdeling van de afvaarten; het hoofdthema is de regulering van de vervoerscondities. Een

„conference” is allereerst een prijskartel. De vraag of de kosten, welke de functionering van een „conference”-apparaat met zich brengt, geen ernstige verhoging van de vervoerskosten veroorzaken, wordt door schrijver ontkenkend beantwoord.

J. TEYSEN, De Belgische export en de exportbevordering.

Een analyse van de ontwikkeling van de Belgische export toont de kwetsbare plekken van deze uitvoer aan. Daaruit kan worden afgeleid langs welke lijnen de Belgische exportpolitiek in de toekomst zal moeten worden gevoerd. Voor vele exportindustrieën blijkt overschakeling naar goederen, waarin een groter aandeel aan technische vaardigheid en outillage is geïncorporeerd, op half lange termijn gezien, de meest dringende opgave. Voor een aanzienlijk deel werd deze overschakeling al verwezenlijkt; de verschuiving geschiedde hoofdzakelijk naar de eenvoudig bewerkte stoffen en in mindere mate ten gunste van de verder bewerkte producten. Speciaal de afgewerkte producten, hetzij verbruiks- of investeringsgoederen, verdienen de aandacht. Nagegaan wordt, wat door het bedrijfsleven en de Overheid moet worden gedaan om dit doel te bereiken. Schrijver stelt vast, dat het in België in dezen niet aan plannen ontbreekt, maar dat de realisatie daarvan soms met een zenuwslappende traagheid geschiedt.

— SOMMAIRE —

Drs A. G. TER HENNEPE, Industrialisation et organisation industrielle.

L'organisation externe de l'industrie suscite un intérêt croissant. Une définition précise des notions de base est nécessaire pour fixer les idées en examinant la meilleure forme possible d'organisation. L'auteur se demande si ce travail ne pourrait pas être entrepris par l'économiste s'intéressant tant à la théorie qu'à la pratique.

Drs J. H. ZÖON, Territoires oubliés.

Une récente conférence a attiré l'attention sur les territoires sous-développés en Europe méridionale. L'auteur donne un aperçu des problèmes traités à cette conférence.

Drs P. W. SETON, Les „conferenties” concernant l'exploitation de lignes maritimes régulières.

Une concurrence désordonnée dans la navigation de ligne a tendance à dégénérer en une lutte à mort. Instruits par l'expérience, les armateurs se sont protégés contre celle-ci, au moyen de „conferenties” ou cartels de navigation, qui contiennent des arrangements permettant de régulariser la concurrence. L'auteur décrit l'origine et l'organisation de ces „conferenties”.

J. TEYSEN, L'exportation belge et l'aide à l'exportation.

L'auteur examine le développement de l'exportation belge et en déduit la direction que la politique belge d'exportation va devoir suivre. Pour beaucoup d'industries d'exportation, la tâche la plus urgente consiste à s'orienter vers les produits demi-finis.

Industrialisatie en industriële organisatie

Het is opmerkelijk, dat de laatste tijd hier te lande vraagstukken, die verband houden met de structuur van de industrie, bij degenen, die betrokken zijn bij de industrie en de industrialisatie, steeds meer in het middelpunt van de belangstelling komen te staan. Deze belangstelling blijkt o.a. uit de onderwerpen, die gekozen worden voor conferenties van industriële organisaties — bijv. de verschillende „Toeleveringsdagen”, die zijn gehouden, onder welke naam dan ook —, rapporten van studiecommissies en de onderwerpen, die worden behandeld in tijdschriftartikelen.

Waarschijnlijk komt deze belangstelling daaruit voort, dat de praktijk van de industriële expansie, die ons land reeds geruime tijd doormaakt, ons steeds meer voor dergelijke vraagstukken gaat plaatsen, vraagstukken dus, die verband houden met de externe organisatie van de industrie. Wij verstaan hieronder de theorie met betrekking tot een aantal verschijnselen, waarvan de belangrijkste zijn de mate van mechanisatie in verhouding tot de factor arbeid (quantitatieve verhoudingen), de bedrijfs-grootte en de verdeling van de productieprocessen, of gedeelten daarvan, over de afzonderlijke bedrijven en ondernemingen, waaruit het industriële apparaat is opgebouwd. Verschijnselen dus als integratie, differentiatie, parallelisatie en specialisatie.

In feite betekent iedere industriële expansie, die verder gaat dan alleen productievergroting in bestaande bedrijfs-eenheden, mede een vraagstuk van structuur en dus van organisatie. Dat aan de doeltreffende opbouw van de industrie dan ook aandacht wordt besteed is geen nieuw verschijnsel. Dit moge wel daaruit blijken, dat, hoewel toch het scheppen van werkgelegenheid één van de belangrijkste doelstellingen is van de industrialisatiepolitiek, die door de Overheid wordt gevoerd, toch reeds betrekkelijk kort na de oorlog werd besloten en overgegaan tot de stichting van grote, kapitaalintensieve bedrijven, die voor de werkgelegenheid rechtstreeks van betrekkelijk geringe betekenis zijn. Indirect echter zijn deze bedrijven, voor zover door hun vestiging de structuur van de industrie harmonischer wordt, van groot belang. Een betere structuur kan in bepaalde bedrijfstakken tot kostenverlaging leiden voor sommige, vele of alle daarbij betrokken bedrijven. Voorts kunnen de vestigingsvoorwaarden voor nieuwe bedrijven, of de mogelijkheden bestaande bedrijven uit te breiden, hierdoor gunstiger worden.

Hoewel men niet kan spreken van een verandering in de doelstellingen en in feite evenmin van een verandering in de te volgen wegen is echter de laatste jaren toch een accentverschuiving in de industrialisatiepolitiek waar te nemen. Was voorheen de structuur een factor, die mede in overweging werd genomen, wij kunnen ons niet aan de indruk onttrekken; dat men deze thans vooral van grote betekenis acht. Dit geldt in het bijzonder, wanneer over industrialisatie wordt gesproken en geschreven.

Dit verschijnsel getuigt van een verscherping van de kritische zin bij de plannen tot vestiging van nieuwe en de uitbreiding van bestaande bedrijven. Dit is niet geheel onverklaarbaar. Een voorwaarde voor het welslagen van industriële expansie — en voor de medewerking van het bedrijfsleven daaraan — is, dat voor de producten van de te vestigen of uit te breiden ondernemingen afzet bestaat tegen rendabele prijzen. Nu is, over het geheel genomen,

de afzet van industriële producten tot nu toe geen klemmend vraagstuk geweest. Het is nog niet zo lang geleden, dat voor vrijwel alle artikelen een verkopersmarkt bestond en nog steeds bevinden wij ons in een zeer gunstige conjunctuur. Inmiddels echter wordt de mededinging op de internationale markten steeds scherper en dit eist, dat de producten tegen zo laag mogelijke prijzen ter markt worden gebracht. Men beoogt derhalve thans sterker dan voorheen de productie in bestaande bedrijven te verbeteren en af te ronden. De afronding zou dan moeten bestaan in de vestiging van bedrijven, die kunnen voorzien in de behoeften aan bepaalde onderdelen of bepaalde diensten, die bestaan bij een bedrijfstak, verdere veredeling van de producten of uitbreiding van het assortiment.

Een industrialisatiepolitiek, die hierop is gericht, stelt de doelbewuste vormgeving van de externe organisatie voorop. Veel sterker dan vroeger is thans bij de vestiging van een nieuw bedrijf in de eerste plaats de vraag van betekenis, of — afgezien van overwegingen met betrekking tot de rendabiliteit bij de ondernemer — deze vestiging past in de externe organisatie van de nationale industrie, sterker nog, ter vervolmaking van die organisatie gewenst is. Gaarne neemt men daarbij de Amerikaanse industrie als voorbeeld.

Dit is op zichzelf niet zonder gevaar, daar de vestigingsvoorwaarden in de Verenigde Staten sterk verschillen van die in Nederland, terwijl het vraagstuk van de quantitative verhoudingen geheel anders ligt. Dit gevaar wordt over het geheel genomen wel onderkend; ernstiger is, dat de principes van de externe organisatie, zoals de economische wetenschap deze heeft ontwikkeld, niet steeds scherp voor ogen schijnen te staan. Voorts heerst op het gebied van de terminologie een Babylonische spraakverwarring, die er allerminst toe bijdraagt dat de vraagstukken helder worden gesteld.

Een voorbeeld hiervan moge zijn een begrip, dat de laatste jaren snel burgerrecht heeft gekregen in de terminologie van de industrialisatie en dat zonder twijfel thuis hoort in het economische leerstuk van de externe organisatie, namelijk de „uitbesteding van werk en de toelevering”. Het is hier nauwelijks de plaats om uiteen te zetten, wat onder dit begrip — indien het althans betrekking heeft op een organisatorisch verschijnsel, dat iets anders is dan wat reeds lang onder een andere naam in de economie bekend was — moet worden verstaan ¹⁾. Een feit is echter, dat de inhoud, die verschillende sprekers op de „Toeleveringsdagen” in hun inleidingen en schrijvers van artikelen en brochures aan het begrip geven, telkens anders is. De luisteraar, onderscheidenlijk lezer, vraagt zich daarom vrijwel steeds af wat toelevering is en waardoor zij zich onderscheidt van andere economisch-organisatorische verschijnselen. Gedachtenwisseling is vrijwel onvruchtbaar geworden en het nut van artikelen over dit onderwerp is zeer betrekkelijk, zolang geen scherpe, en bij voorkeur een uniforme, begripsbepaling voorop staat. Wij zijn op conferenties, waar het vraagstuk werd gesteld, getuige geweest van verschillende bij voorbaat vruchteloze discussies, waardoor de conferentie, hoe belangwekkend ook, in feite menigmaal niet aan het doel heeft beantwoord. De begripsverwarring moge ook blijken uit bijv. de reactie van Ir J. Smit, Rijksnijverheids-

¹⁾ De belangstellende lezer zij verwezen naar een artikel in „De Economist” van Januari 1954.

consulent te Amsterdam ²⁾, op een artikel van Dr H. P. W. van Ravestijn in de Zakenwereld ³⁾, waarin deze laatste betoogde, dat in de Verenigde Staten onder invloed van de economische recessie de neiging tot het uitbesteden van werk zou afnemen. Een nadere beschouwing van de beide artikelen doet sterk vermoeden, dat de schrijvers aan het begrip, waarover zij schrijven, elk een andere inhoud geven.

De vraag rijst, of dit nu werkelijk zo ernstig is. De praktijk vraagt immers de oplossing van concrete vraagstukken en allermint om begrippen-economie. Wij zijn echter geneigd de hier bedoelde begrippen een grotere praktische betekenis en een belangrijker inhoud toe te kennen, dan de befaamde „empty boxes” uit de algemene leer van de economie per definitie hebben.

Wanneer men over verschijnselen als uitbesteding en toelevering, specialisatie, integratie, enz. spreekt en schrijft in het kader van discussies en artikelen over de gewenste structuur van het industriële apparaat, moet het duidelijk zijn, wat onder de begrippen wordt verstaan. Wanneer dit niet het geval is, zal de spreker of schrijver nooit duidelijk kunnen maken welke organisatie hem als de gewenste voor ogen staat.

Wanneer wij lezen, dat voor de een of andere bedrijfstak de vestiging van toeleveringsbedrijven wordt bepleit, begrijpen wij, dat men bedoelt, dat behoefte wordt gevoeld aan nieuwe, gespecialiseerde bedrijven. Men kan het daar al of niet mee eens zijn; wanneer echter een nadere beschouwing van het betoog min of meer duidelijk aantoonde, dat men voorts bedoelt, dat deze gespecialiseerde bedrijven een onderdeel moeten zijn van reeds bestaande bedrijfseenheden, rijzen bij ons toch enkele vragen. De structuur die dan de schrijver blijkbaar voor ogen heeft gestaan is de integratie. Deze organisatievorm, tezamen met specialisatie, veronderstelt echter een niet te kleine bedrijfsgrootte voor de gehele eenheid.

Wij vragen ons af, of, aldus gesteld, de toelevering wel

¹⁾ De Zakenwereld, 16 October 1954, blz. 988.

²⁾ De Zakenwereld, 18 September 1954, blz. 890.

zo een knellend vraagstuk is, hetgeen toch de belangstelling daarvoor doet vermoeden. De Nederlandse industrie is — voor zover de bedrijfsgrootte dat toelaat — zeker niet onvoldoende geïntegreerd. Bovendien kunnen wij ons nauwelijks voorstellen, dat men een opvoering van de gemiddelde bedrijfsgrootte in de industrie wil bepleiten, zeker niet wanneer deze gepaard moet gaan met specialisatie, die toch in feite neerkomt op marktvernaauwing.

Wanneer men met een begrip verwijst naar de Amerikaanse industriële organisatie, deze daarbij als voorbeeld stellend, moet dit begrip zowel voor de schrijver als voor de lezer duidelijke inhoud hebben. Aandrag tot navolging van het Amerikaanse voorbeeld kan — nog afgezien van de totaal andere quantitatieve verhoudingen — door verkeerde interpretatie van het begrip en doordat de consequenties onvoldoende zijn doordacht, ernstige gevolgen hebben. En deze kunnen toch, door scherpe formulering en het doordenken van de consequenties, op vrij eenvoudige wijze worden vermeden.

Het komt ons voor, dat hier een taak ligt voor de economist. De theorie, zowel die van de algemene leer van de economie als die van de bedrijfseconomie, biedt voldoende instrumenten om in deze vraagstukken een waardevolle bijdrage te kunnen leveren. Daarvoor zullen wij deze instrumenten echter uit de gereedschapskist van de theorie moeten halen. Dit vereist naast kennis van het instrumentarium een oprechte belangstelling voor praktische vraagstukken. Naar onze mening zijn deze laatste belangrijk en talrijk genoeg.

Wellicht is het in dit verband belangwekkend melding te maken van een initiatief, dat hiervoor van betekenis kan zijn, namelijk het kort geleden tot stand gekomen contact tussen economen, wier werkkring ligt op het terrein van de economische research. De doelstelling is vooral de uitwisseling van gegevens; gedachtenwisseling over de vraagstukken, welke men in zijn werkkring ontmoet, zou echter op de duur wel eens even belangrijk kunnen worden.

's-Gravenhage.

Drs A. G. TER HENNEPE.

Vergeeten gebieden

Het begrip „onderontwikkelde gebieden” doet velen denken aan bepaalde landen in Azië, in Afrika en ook wel in Zuid-Amerika; de gedachten van slechts weinigen gaan, naar ons is gebleken, uit naar Zuid-Europa. Het was dan ook niet overbodig, dat op het bestaan van dergelijke gebieden in ons werelddeel nog eens de aandacht werd gevestigd door een op 5 en 6 November gehouden conferentie, die was aangekondigd onder het suggestieve motto: „Het vergeten deel van Europa”. Door een vijftal inleiders zijn op deze, door de Nederlandse Jongeren-raad der Europese Beweging en de Nederlandse Studentenvereniging voor Wereldrechtsorde georganiseerde, conferentie enkele aspecten van de problematiek, verbonden aan de hulpverlening aan onderontwikkelde gebieden, belicht ¹⁾. In het onderstaande zal worden getracht het ter conferentie behandelde, voor zover liggend op economisch terrein, globaal weer te geven, waarna op een enkel punt nog iets nader zal worden ingegaan.

* *

¹⁾ In chronologische volgorde: G. Ruymers: Het algemene aspect; Prof. Dr D. B. J. Schouten: Het economische aspect; Prof. Dr H. J. Frietema: Het agrarische aspect; Prof. Dr P. Kuin: Het financiële aspect; Jhr G. Beelaerts van Blokland, die de plaats innam van Mej. Dr A. M. Klompé: Het politieke aspect.

De onderontwikkelde gebieden werden gekarakteriseerd als gebieden met een overwegend agrarische structuur. Ten gevolge van een wanverhouding tussen de productiefactoren grond, arbeid en kapitaal zijn zij arm. Er heersen in deze gebieden vaak achterlijke toestanden op sociaal en hygiënisch terrein. Aan de hand van enkele cijfers werd door de inleiders een en ander geïllustreerd. In Italië, Joegoslavië en Spanje maakt de agrarische bevolking resp. 49, 64 en 52 pCt uit van de totale bevolking; de kindersterfte is in Zuid-Europa ongeveer driemaal zo groot als in Nederland; in Zuid-Italië heeft 60 pCt van de bevolking geen riolering, 96 pCt geen gas en 20 pCt onvoldoende drinkwater. Een globale indruk van het welvaartspeil — uitgedrukt in het inkomen per hoofd — in de landen van Zuid-Europa geven onderstaande cijfers, die wij hebben ontleend aan een publicatie van de Verenigde Naties ²⁾. Ter vergelijking zijn overeenkomstige cijfers opgenomen betreffende enkele Westeuropese landen, alsmede van enige landen in Azië, Afrika en Zuid-Amerika, die eveneens als onderontwikkeld worden beschouwd.

²⁾ „National and Per Capita Incomes of Seventy Countries in 1949 expressed in United States Dollars”.

Inkomen per hoofd in 1949

(in dollars)

Nederland	500	Italië a)	235	Birma	36
Denemarken	689	Griekenland	128	India	57
Ver. Koninkrijk	773	Turkije	125	Bolivia	55
België	582	Joegoslavië	146	Paraguay	84
Frankrijk	482	Portugal	250	Liberia	38

a) Opgemerkt zij, dat alleen Zuid-Italië als onderontwikkeld wordt aangemerkt. Het inkomen per hoofd in Zuid-Italië bedraagt 50 pCt van het nationaal gemiddelde.

Het lage inkomenspeil in onderontwikkelde landen, dat weinig gelegenheid biedt tot kapitaalaccumulatie, een vaak tegen alle verdrinking in groeiende bevolking en een doorgaans laag peil van technische ontwikkeling hebben deze landen in een vicieuze cirkel doen belanden. Het is, nog afgezien van sociaal-ethische en politieke overwegingen van internationaal-economisch gezichtspunt uit van belang — men denke slechts aan de afzetzmogelijkheden — dergelijke gebieden op de been te helpen. Daar voor alle onderontwikkelde landen geldt, dat kapitaal schaars is ten opzichte van de productiefactoren grond en arbeid, zijn voor het tot ontwikkeling brengen dezer gebieden, voor het doorbreken van de vicieuze cirkel, investeringen nodig ³⁾. Het daartoe benodigde kapitaal, in de zin van onbestede koopkracht, kan komen uit binnenlandse besparingen of leningen en schenkingen uit het buitenland. Het bevorderen van de binnenlandse besparingen kan geschieden door aanmoediging der individuele besparingen. Wil dit resultaat opleveren, dan dient er vertrouwen te bestaan in de nationale valuta, terwijl de armoede niet egaal verspreid mag zijn. Het opvoeren der individuele besparingen in onderontwikkelde landen is, vooral indien de pogingen daartoe worden doorkruist door een snel groeiende bevolking, een moeilijk proces. Er is nog een andere weg om de besparingen op te voeren: een dictatoriale regering kan nl. de bevolking dwingen de consumptie te beperken. Deze wijze van opvoering der besparingen werd als onaanvaardbaar beschouwd.

Voor zover de binnenlandse besparingen ontoereikend zijn moet worden getracht kapitaal uit het buitenland te verkrijgen. Het aantrekken van particulier kapitaal stuit in onderontwikkelde gebieden op grote moeilijkheden. Zolang het betreffende land niet over goede wegen, kanalen, geschoolde arbeiders en kaderpersoneel beschikt, kunnen particuliere investeerders geen of slechts weinig rendement verwachten. Vroeger kwam het wel voor, dat zij de financiering van public utilities voor hun rekening namen; de nationalistische onderontwikkelde landen van thans wensen evenwel dergelijke monopolies niet meer in buitenlandse handen. Bovendien zijn de particuliere investeerders, niet ten onrechte, bevreesd voor nationalisaties. Het is dus zaak, dat de financiering der eerste ontwikkelingsfasen — de ontwikkeling van de landbouw, de wegen, de kanalen en de energiebronnen — door de nationale Overheid geschiedt. Ook voor zover zij hierbij gebruik maakt van uit het buitenland geleend kapitaal, dient zij deze gelden zelf te beheren.

Wat de financiering der ontwikkeling van Zuid-Europa betreft, had Prof. Kuin berekend, dat voor een jaarlijkse verhoging van het welvaartspeil met 2 pCt ieder jaar een bedrag van \$ 1.600 mln nodig zou zijn. Op grond van een artikel van Drs E. P. M. Tervooren in dit blad ⁴⁾ schatte de inleider, dat de onderontwikkelde landen van Zuid-Europa jaarlijks een bedrag van \$ 700 mln besparen; uit het buitenland zou dus ieder jaar een bedrag

van \$ 900 mln, of $\frac{1}{2}$ pCt van het nationaal inkomen der overige Europese landen, moeten komen. Dit is, wanneer men bedenkt, dat dit voor Nederland zou neerkomen op f 100 mln, of 5 à 10 pCt der nationale investeringen, een groot bedrag. Het ware dan ook niet realistisch te verwachten, dat deze \$ 900 mln aan de Zuideuropese landen zal worden geschonken. Het grootste deel zullen de Zuideuropese landen moeten lenen. Daar het kapitaalverkeer nu eenmaal niet is gebaseerd op edelmoedigheid, kunnen de nodige gelden slechts worden geleend, indien rente en aflossing worden gegarandeerd door een instelling, die wordt gedragen door het merendeel der Europese regeringen. Prof. Kuin suggereerde in dezen de oprichting van een Europese Investeringsbank, een filiaal van de International Bank for Reconstruction and Development, die haar bemiddeling zou kunnen verlenen bij het plaatsen van leningen, die de Zuideuropese regeringen onder toezicht en medewerking van de Bank voor het uitvoeren van concrete projecten aangaan. Daarnaast achtte de inleider het gewenst, dat de Europese bevolking bedragen à fonds perdu beschikbaar zal stellen voor verbetering van de gezondheidstoestand, het onderwijs en de huisvesting in de armste gebieden van Europa.

Door verschillende inleiders werd betoogd, dat het de voorkeur verdient eerst de landbouw tot ontwikkeling te brengen. Eerst als dit is geschied wordt het immers mogelijk het deel der bevolking, dat later in de industrie emplooi zal vinden, van de nodige voedingsmiddelen te voorzien. Bovendien vereist ontwikkeling van de agrarische sector minder kapitaal, terwijl zij voor de overwegend agrarische landen minder ingrijpend is.

Op grond van ervaringen, opgedaan in Birma en Zuid-Italië, kon Prof. Frietema zijn toehoorders uit de eerste hand vertellen, welke moeilijkheden zich bij de opvoering der productiviteit in de landbouw in concreto voordoen. Hij wees er op, dat de productiviteit in de landbouw, die — o.a. door het seizoenmatig karakter dezer bedrijvigheid — reeds lager is dan die in de industrie, in de onderontwikkelde landen bovendien nog ongunstig wordt beïnvloed door de grote agrarische bevolkingsdruk en het toepassen van primitieve productiemethoden.

In afwachting van het verlichten van de bevolkingsdruk door uitbreiding der niet-agrarische bedrijvigheden kan reeds worden begonnen met het opvoeren der agrarische productie. Dit vereist een landbouwvoorlichtingsdienst en in landen, waar de boeren niet kunnen lezen of waar geen landbouwbladen verschijnen, een groot aantal landbouwconsulenten. De moeilijkheid is, dat diegenen in een onderontwikkeld gebied, die zich kunnen permitteren te gaan studeren, bij voorkeur een richting kiezen, die hun een verblijf in de steden en een hoger salaris dan dat van een employé bij het departement van landbouw in het vooruitzicht stelt. Ook is het, om een ander voorbeeld te geven, moeilijk een inwoner van Birma, die als zelfverzorger alleen rijst verbouwt op $\frac{1}{2}$ ha, te wijzen op het nut van multicultuur. Het marktmechanisme is aldaar niet voldoende ontwikkeld om deze boer de juiste waarde te doen ontvangen voor hetgeen hij verkoopt. Hij loopt derhalve, indien hij, door een deel van zijn grond te bestemmen voor het verbouwen van bijv. tabak, zijn zelfverzorging achterwege laat, de kans te verhongeren.

In Italië draagt de landbouw weinig bij tot de welvaart. In hoofdzaak moet dit worden toegeschreven aan het feit, dat er enerzijds vele boeren beschikken over een areaal, dat te klein is voor een redelijk bestaan, terwijl er anderzijds grootbedrijven zijn, die onvoldoende worden ge-

³⁾ De mogelijkheid van emigratie teneinde de bevolkingsdruk te verminderen werd ook geopperd. Er werd echter op gewezen, dat de opnamecapaciteit van ontwikkelde landen aan grenzen is gebonden.

⁴⁾ Drs E. P. M. Tervooren: „Interne financiering van onderontwikkelde landen” in „E.-S.B.” van 16 Juni 1954.

exploiteerd. De Italiaanse Regering heeft deze zaak rigoreus aangepakt en is overgegaan tot onteigening van het ondoelmatig geëxploiteerde grootgrondbezit. De aldus verkregen grond wordt aan de kleine boeren — volgens Prof. Frietema in te kleine percelen — ter beschikking gesteld. Deze landhervorming brengt vele problemen met zich. Er moesten technische voorzieningen worden getroffen, zoals aanleg van wegen en electriciteit, de bouw van boerderijen, terwijl er zorg voor moest worden gedragen, dat de exploitatie der nieuwe bedrijven zo economisch mogelijk geschiedt.

Het uiteindelijk succes van de agrarische hervorming in Italië, die — de Italianen zeggen het niet eigener beweging — met Marshall-hulp is begonnen, is afhankelijk van de mate, waarin ten slotte de nieuwe bedrijven aan de boeren zelf kunnen worden overgelaten. Dit is een vraagstuk van menselijke vorming. De bevolking, die reeds vele teleurstellingen heeft ondervonden, maakt een achterdochtige indruk en de vraag is, of de Overheid de tijd krijgt om het vertrouwen van de bevolking te winnen.

Dat het onderontwikkeld deel van Italië een ernstig probleem vormt wordt nog eens geïllustreerd in een dezer dagen verschenen rapport van de O.E.E.C. ⁵⁾ Hierin wordt opgemerkt, dat 1953 een „excellent” jaar voor Italië was en dat de economie zich gedurende het eerste halfjaar 1954 bevredigend heeft ontwikkeld. De vooruitzichten voor de rest van dit jaar en 1955 worden als gunstig gekenschetst. Ondanks deze hoopvolle vooruitzichten wordt het nodig geacht het volgende op te merken: „On the basis of present trends, however, a solution to the problem of a massive unemployment and under-development in the South is not in sight. But the progress now being made lays the foundation from which programmes to eliminate the deficiencies of the Italian economy may be evolved”.

* *

In de door de Minister van Economische Zaken opgestelde, maar wegens plotselinge verhindering van Z. E. door Dr J. Linthorst Homan uitgesproken, openingsrede werd aangestipt, dat niet ieder, wanneer wordt gesproken over onderontwikkelde gebieden, eenzelfde beeld voor ogen staat. De een denkt aan analphabetisme, de ander aan betreurenswaardige hygiënische toestanden, de economen aan economische achterlijkheid. Doch zelfs voor economen vormen de onderontwikkelde gebieden geen nauwkeurig omlijnd begrip. De juistheid van deze opmerking kwam op de conferentie duidelijk naar voren. De enige inleider, die eigener beweging een definitie van een onderontwikkeld gebied gaf, was Prof. Schouten. Hij wees er op, dat een land volgens onze maatstaven onderontwikkeld kan zijn, terwijl dit volgens eigen maatstaven niet het geval behoeft te zijn. Er is dan geen enkele reden voor bezorgdheid onzerzijds, omdat de bevolking

volgens eigen inzicht welvarend is. Eerst wanneer de bevolking meent in welvaart te zijn achter gebleven, hetgeen zich, aldus Prof. Schouten, uit in sociale onrust, kan van een onderontwikkeld gebied worden gesproken.

Tijdens de beantwoording van vragen door een forum werd op verzoek van een toehoorder ook door andere economen, nl. Prof. Kuin en Dr Wemelsfelder, een definitie gegeven. Prof. Kuin definieerde een onderontwikkeld gebied als een gebied waar de heersende armoede door een betere „allocation of resources” kan worden opgeheven en Dr Wemelsfelder zocht het criterium in de „self generating growth”; ontbreekt deze in een land, dan kan het als onderontwikkeld worden beschouwd. De definitie van Prof. Schouten ligt dus in het subjectieve vlak, terwijl Prof. Kuin en Dr Wemelsfelder er de voorkeur aan geven een objectief criterium te hanteren.

Deze definities mogen niet worden geïnterpreteerd als zou het objectieve criterium het subjectieve door middel van gegevens betreffende inkomen en productie per hoofd quantificeren. Immers, wanneer een land met een geringe productiviteit en een laag inkomen per hoofd, welks bevolking zich echter niet onwelvarend acht, door middel van buitenlandse hulp tot ontwikkeling — in objectieve zin — wordt gebracht, kan zich het merkwaardige verschijnsel voordoen, dat de bevolking zich — doordat zij in de loop van het ontwikkelingsproces wordt geconfronteerd met „new ways of life” — een welvaartsachterstand bewust wordt, hetgeen zich openbaart in ontevredenheid. M.a.w. juist wanneer het land na verloop van tijd volgens het objectieve criterium als redelijk ontwikkeld mag worden beschouwd, moet men het volgens het subjectieve criterium tot de onderontwikkelde gebieden gaan rekenen.

* *

Hoezeer „het vergeten deel van Europa” vergeten was, bleek eigenlijk ook ter conferentie. Met uitzondering van de globale berekening van het voor het opvoeren van de welvaart in Zuid-Europa, als totaliteit, benodigde bedrag en een schets van de problemen in Zuid-Italië, werden geen vraagstukken behandeld, die speciaal met de ontwikkeling in Zuid-Europa verband hielden. De problematiek werd vaak geïllustreerd aan de hand van buiten Europa gelegen landen. Slechts omtrent Italië werden zodanige gegevens verstrekt, dat men zich een beeld kon vormen van de actuele situatie aldaar. Hoe de toestand is in Turkije, Griekenland, Joegoslavië, Portugal en Spanje, werd niet onthuld. De conferentie heeft echter de verdienste, al was het alleen maar door de suggestieve aankondiging, de aandacht op Zuid-Europa te hebben gevestigd. Wellicht zal later blijken, dat zij alleen daardoor al een bijdrage heeft geleverd tot de oplossing van een Europees vraagstuk. Moge die oplossing zo zijn, dat binnen niet al te lange tijd mag worden vergeten, dat er ééns een „vergeten deel van Europa” was.

Z.

⁵⁾ „Economic conditions in Italy”, November 1954.

Ontstaan en opbouw van de „conferences” in het lijnbedrijf der zeescheepvaart

Tussen de twee sectoren van de zeescheepvaart — de lijnscheepvaart en de wilde vaart — bestaan diepgaande verschillen. De trampvaart biedt met zijn uitgesproken onstabiele tarieven en zijn gemis aan enig dienstschema een tamelijk chaotisch beeld; de lijnvaart daarentegen wordt gekenmerkt door ordening inzake de afvaarten en door vrij stabiele tarieven. Deze sfeer van geordende

concurrentie wordt gecreëerd door de zgn. „conferences”, ofwel scheepvaartkartels. Men zou een „conference” kunnen definiëren als een overeenkomst tussen diverse zelfstandig blijvende rederijen ter regulering of zelfs eliminering van de concurrentie, met als doel het maximaal maken van winsten of het tot een minimum beperken van verliezen. Dit oogmerk wordt bereikt door een

schematisering van de afvaarten en de aanloophavens en een beheersing van de tarieven.

Van de zijde van de consumenten van scheepvaartdiensten wordt wel eens beweerd, dat het „conference“-stelsel een kunstmatig monopolie vormt met als opzet de verladers zoveel mogelijk uit te buiten. Het laatste deel dezer bewering is een verdachtmaking, welke niet onderkent hoe onmisbaar en nuttig een goed functionerend „conference“-systeem zowel voor rederijen als verladers is. Waar is echter, dat de „conferences“ niet de natuurlijke verschijningsvorm van de lijnvaart vormen. Zij verhullen en bedwingen als een laagje lava een ware vulkaan van laaiende concurrentiewoede. Soms breken de oerkrachten van mededinging zich baan in een eruptie. De betreffende vrede van de aan spelregels gebonden intra-„conference“-concurrentie maakt dan plaats voor een teugellose tarievenoorlog. De ware, natuurlijke aard van de lijnvaart is de vernietigende concurrentie, de mededinging, welke geen halt maakt voor het gezonde economische principe van een opbrengst, die de kosten moet dekken. Zonder „conferences“ zou in de lijnvaart aan de aanbodzijde een volstrekt chaotische mededinging heersen, welke zou kunnen worden bestempeld als oligopolistisch. Van vrije mededinging kan men niet spreken. Het aantal aanbieders (rederijen) is immers in een bepaalde trafiek zo gering, (hoogstens enige tientallen), dat de tot stand komende marktprijs niet voor iedere rederij een gegeven grootheid vormt, maar wel degelijk door de handelingen van een individuele aanbieder van tonnage kan worden geïnculceerd. Wel treffen we een benadering van de marktform der vrije concurrentie aan aan de vraagzijde, waar het aantal marktpartijen, i.c. verladers, zeer talrijk kan zijn.

Chronisch overschot aan tonnage.

Ten gevolge van verschillende oorzaken van economische en politieke aard neemt de mededinging tussen de oligopolisten als het ware automatisch het karakter van een gevecht op leven en dood aan. Als hoofdschuldige valt te noemen het chronische overcompleet aan tonnage, waarmee de scheepvaart sinds de komst van het stoomschip heeft te worstelen. In tijden van stormachtige, door oorlog gestimuleerde, vraag naar scheepsruimte, kan er wel eens een tekort aan tonnage optreden, doch op de lange duur is er steeds een surplus. Tijdens de twee wereldoorlogen gingen de scheepswerven een wedloop aan met de onderzeeërs, welke zij tenslotte glansrijk wonnen. De hieruit voortvloeiende vergroting van de wereldtonnage ten opzichte van het vooroorlogse niveau bleek voor de behoeften van de vredeseconomie te groot. Daar komt nog bij, dat de funeste invloed van de krijg zijn schaduw vooruitwerpt: in de jaren van vrede streven de regeringen uit strategische overwegingen er naar hun nationale vloeten door subsidiepolitiek op een peil te houden, dat economisch volstrekt onverantwoord is. Hier dringt zich de naam der Verenigde Staten op. Een in dezelfde richting werkende politieke drijfveer is het nationale prestige. Daarnaast dragen zuiver economische prikkels als „de handel volgt de vlag“ en de wens om met een eigen vloot deviezen te verdienen of uit te sparen het hunne bij tot een overtolligheid van tonnage.

De bovengenoemde oorzaken hadden alle betrekking op de gehele nationale economie van de scheepvaartlanden. De individuele ondernemer heeft echter eveneens een hand in de verwekking van het structurele surplus, al is dit dan min of meer nolens volens. Het wezen van

het scheepvaartbedrijf is sinds oude tijden de vrijheid om er aan deel te nemen; de term „de vrije zee“ heeft een klassieke klank. En de weg is niet slechts vrij toegankelijk voor een ieder; zij veroorzaakt, afgezien van havens, e.d., zelfs geen kosten. In vergelijking met een spoorwegbedrijf bijv. is er derhalve betrekkelijk weinig kapitaal nodig om een rederij — vooral een tramprederij — te beginnen en het valt een nieuw toetredende reder daarom relatief gemakkelijk zich in de maalstroom der concurrentie te wagen. Doch eenmaal daarin ondergedompeld is het zeer moeilijk, in het bijzonder voor een lijnvaarter, zich terug te trekken. Het aanbod van tonnage krijgt een star karakter, het reageert op een vermindering van de vraag niet of slechts in geringe mate met een inkrimping. Een fabriek kan men op een deel van de productiecapaciteit laten werken; een schip daarentegen produceert of diensten op de volle capaciteit of het produceert in het geheel niet, m.a.w. het wordt opgelegd.

Een reder zal echter bij dalende vrachten niet spoedig tot opleggen overgaan, zelfs niet, wanneer de kosten van het in de vaart houden de opbrengsten overtreffen. Immers ook opleggen veroorzaakt hoge kosten. Het onderhoud en de assurantie blijven — zij het in mindere mate — kosten teweeg brengen, terwijl afschrijving en interest doorlopen. Ook de havenkosten vormen uiteraard een factor van betekenis. De gages daarentegen vallen bij oplegging vrijwel geheel weg, doch hier staat tegenover, dat bij oplegging in een buitenlandse haven reiskosten voor de thuisreis van de bemanning zullen moeten worden gemaakt. Ook kan het collectieve arbeidscontract bij oplegging het uitkeren van een extra gage aan de bemanning eisen. „Last but not least“ zal de reder bij een later weer in de vaart brengen selectiekosten moeten maken om weer een goed op elkander ingestelde bemanning bijeen te brengen. Dit zijn weliswaar geen eigenlijke oplegkosten, maar zij gaan met de oplegging toch hand in hand. Dit geldt ook voor een kostensoort, welke vrijwel niet te meten valt, doch daarom niet minder reëel is, te weten de kosten, welke de lijnreder zal moeten maken om zijn door de oplegging verloren gegane cliënteel te herwinnen.

Opleggen zal eerst dan plaatsvinden, wanneer de door het opleggen veroorzaakte kosten, gemeten of geschat, worden geëvenaard door het verschil tussen vaarkosten en vaaropbrengsten, d.w.z. door het exploitatieverlies. Het zal duidelijk zijn, dat opleggen voor een lijnvaarter een uiterst bezwaarlijke zaak is, temeer omdat de echte lijnvaarter zich, behalve door de oplegkosten, bovendien nog laat leiden door zijn verantwoordelijkheidsbesef tegenover zijn cliënteel; hij stelt er zijn eer in om los van de conjunctuur zijn lijn „for better and for worse“ te exploiteren.

Er bestaat dus weliswaar een minimum-niveau — het oplegpunt — waar beneden de lijnvaarttarieven niet kunnen dalen, doch deze bodem in de markt ligt zeer laag, met alle consequenties van dien voor de vrachtenmarkt en de gezondheid van het lijnvaartbedrijf.

Ongelukkigerwijze wordt het chronische overcompleet door oplegging niet werkelijk in de kiem aangetast. Weliswaar vermindert het actuele aanbod, doch de opgelegde tonnage blijft als een zwaard van Damocles boven de markt zweven. Een reële sanering wordt slechts door slopen bewerkstelligd, maar dit heeft weer de schaduwzijde van een maatschappelijk verlies. Uiteraard is het mogelijk, dat een reder, wanneer hij de concurrentie niet meer kan bolwerken, tot verkoop zal overgaan. Indien dit verkoop voor sloop betreft, is de uitwerking heilzaam; verkoop

aan concurrenten of nieuw toetredenden daarentegen verergerd de situatie nog. Met het oog op de toestand van de vrachtenmarkt zullen de schepen voor een appel en een ei van eigenaar verwisselen en de nieuwe exploitanten zullen op basis van de uiterst geringe aanschafswaarde in staat zijn de reeds lage noteringen nog meer te onderbieden. Een soortgelijk verschijnsel trad op in de luchtvrachtenmarkt na de oorlog, toen tal van ex-oorlogsvliegers tegen dumprijzen vliegtuigen wisten te bemachtigen, waarmede zij een „non scheduled airline” op touw zetten. Over vervangingswaarde breekt men zich in zulke gevallen het hoofd niet, of wel men verwacht in staat te zullen zijn te zijner tijd opnieuw de hand te kunnen leggen op tweedehands materieel tegen afbraakprijzen.

De invloed der vaste en gemeenschappelijke kosten.

Dat een niet gereguleerde concurrentie in de lijnvaart de neiging in zich draagt tot een moordende strijd te worden, werd in het bovenstaande reeds aangetoond. Deze tendentie wordt nog versterkt door de belangrijke rol der vaste kosten in het scheepvaartbedrijf en zeer in het bijzonder in de lijnvaart. Wanneer een schip eenmaal voor een bepaalde reis is bestemd, is een groot gedeelte van de kosten van die reis gefixeerd. Het wordt daardoor voor de reder in zekere zin voordelig om ieder vervoer te accepteren, dat meer opbrengt dan het aan directe kosten veroorzaakt, zelfs al liggen de totale kosten, welke eigenlijk aan dit vervoer zouden moeten worden toegekend, ver boven de opbrengst.

Een soortgelijke vertroebelende factor wordt gevormd door de zgn. „joint cost”, of gemeenschappelijke kosten. De kosten van de uit- en de thuisreis vormen één geheel, hetgeen objectief gezien iedere toerekening in zekere zin willekeurig maakt. Hetzelfde geldt voor een splitsing van de kosten van passagiersvervoer en vrachtvervoer bij een vrachtpassagiersschip. Tenslotte is ook de gelijktijdige productie van volume en van draagvermogen een probleem van gemeenschappelijke kosten. De onberekenbaarheid van de werkelijke kosten leidt er gemakkelijk toe voor het vervoer van bepaalde goederen, waarin men scherp wil concurreren, een zeer laag tarief te calculeren. Een verwijt dat men economisch niet verantwoorde concurrentie zou bedrijven valt dan te pareren met een verwijzing naar de onbepaaldheid der kosten — men kan immers een belangrijk gedeelte van zijn gemeenschappelijke en van zijn vaste kosten willekeurig aan andere goederen toerekenen.

Regulering en reguleringsmethoden.

Er zijn aldus velerlei tandraden, welke een tot een hevige concurrentie leidend mechanisme in de lijnvaart aandrijven. Het onverbidde gevolg van dit spel zou zijn de uiteindelijke ondergang van alle spelers. Het behoeft geen betoog, dat de reders zich, door de ervaring van woeste tarievenoorlogen geleerd, beschermen tegen zulk een ongezonde constellatie. De drang tot zelfbehoud doet de kartellering, de zelfregulering door de bedrijfsgenoten in de „conferences”, welig opschieten uit de vruchtbare grond der ongebreidelde concurrentie. Naarmate het in de lijnscheepvaart slechter gaat neemt de neiging zich aan te sluiten toe. Dat is ook op het ogenblik zichtbaar. De laatste tijd beweegt het aantal „conferences” zich in stijgende lijn, hetgeen gezien de stand van de vrachtenmarkt en de aanhoudende stijging der exploitatiekosten geen verwondering behoeft te wekken. Het Duitse gezegde

„Kartelle sind Kinder der Nöt” is ook van toepassing op de „conferences”!

De gehele historische ontwikkeling van het „conference”-stelsel draagt de nood als „Leitmotiv”. Volgens Alfred Marshall bedraagt het aantal jaren, waarin de exploitatiekosten van een schip worden gecompenseerd door de opbrengsten, slechts 1 op 10. Nu mag er sinds deze jammerklacht wel het een en ander ten goede zijn veranderd, het feit blijft, dat het scheepvaartbedrijf sterk doet denken aan het bijbelverhaal van de vette en magere jaren, waarbij dan over de long run gezien het accent veelal op de laatste valt.

Afgezien van enige schuchtere pogingen tot zelfregulering in de zeilvaart mag het geboortjaar van het moderne „conference”-wezen worden gesteld op 1875. De opkomst van de stoomvoortstuwing vervijfvoudigde tussen 1860 en 1880 de tonnage van het Verenigd Koninkrijk; door de hogere snelheid en de onafhankelijkheid van de wind nam de reële productiecapaciteit zelfs nog sterker toe. In dit tijdsgewricht valt ook de grote ontwikkeling van de lijnvaart. Alras resulteerde de capaciteitsgroei in een aanbodssurplus met de daarmede onvermijdelijk samengaande moordende concurrentie. Tot overmaat van ramp deed de zgn. „Gründerkrisis” van 1873 de vraag naar lijnscheepvaartdiensten ineenstorten. Teneinde een volkomen chaos te ontlopen grepen de Engelse rederijen naar het middel der kartellering in de vaart van Engeland op Calcutta. Het jaar 1885 zag de geboorte van de zgn. „Keulse conference” als eerste internationale scheepvaartkartel, in de vaart tussen Noord-West Europa en de Verenigde Staten. Daarna verspreidde het stelsel zich als een olievlek en omvatte al spoedig bijna alle lijnvaartroutes van de gehele wereld. In deze toestand is tot op de huidige dag, ondanks oppositie in verleden en heden tegen het systeem, geen verandering gekomen. Het aantal „conferences” voor goederenvervoer bedroeg in Januari 1950 alleen in de buitenlandse handel van de Verenigde Staten al een honderd; het totale aantal zal wel niet ver beneden de tweehonderd liggen.

Ook in het passagiersvervoer zijn de „conferences” een bekende figuur, al is hier zowel hun aantal als hun invloed geringer. In Januari 1950 bestond er in het passagiersvervoer van en naar de Verenigde Staten een dertiental „conferences”; het wereldtotaal zal dus waarschijnlijk wel beneden de 100 blijven.

Aangetoond werd waarom de lijnvaart, om haar bestaan te waarborgen, zich in „conferences” moest organiseren. Thans rest nog te behandelen hoe deze samenbundeling zich voltrekt en op welke wijze de regulering van de concurrentie plaats grijpt. Welnu, een „conference” is een gemeenschap van reders, welke min of meer regelmatig vergadert, teneinde gezamenlijk te beraadslagen over de te voeren bedrijfspolitiek. Deze groepering van bedrijfsgenoten vindt haar grondwet in de „conference”-overeenkomst. Primair is daarin vrijwel steeds een omschrijving van de geografische gebieden — de zgn. „ranges”, waartussen de vaart zal worden gereguleerd. Veelal wordt voor ieder der beide richtingen, waarin de vaart geschiedt, een afzonderlijke „conference” geformeerd. Dientengevolge voeren vele conferences de termen „Eastbound” of „Westbound” of „Homeward” of „Outward” in hun naam. Uiteraard vermeldt de overeenkomst tevens of de regeling betrekking heeft op het vervoer van goederen, dan wel van passagiers en — in het eerste geval — welke goederen onder de overeenkomst vallen. Massagoederen, welke sterk aan de con-

currentie van de trampvaart onderhevig zijn, worden meestal buiten de monopolisering door de „conference” gehouden.

Een van de belangrijkste punten van de overeenkomst is de verdeling van de afvaarten. In de plaats van een ongelimiteerd aantal afvaarten door iedere rederij treedt nu een schema, dat aan ieder der bij de overeenkomst betrokken partijen een bepaalde frequentie toewijst. Ten behoeve van die verladere wordt hierbij in het algemeen gestreefd naar een vrij regelmatige verdeling van de afvaarten in de tijd. De aan de ongebreidelde concurrentie eigen „clashing” van afvaarten, d.w.z. het samenvallen van de afvaarten van elkander beconcurrerende rederijen uit een bepaalde haven naar eenzelfde bestemming, gevolgd door enige weken van in het geheel geen afvaarten, wordt aldus vermeden.

Het hoofdthema van de overeenkomst is tenslotte de regulering van de vervoerscondities. De vaststelling en handhaving van bepaalde tarieven is hier primordiaal; een „conference” is allereerst een prijkskartel. De tariefregulering kent zeer uiteenlopende vormen, zo worden meestal de werkelijk te berekenen tarieven vastgesteld, doch soms slechts minimum-tarieven. Ook komt het voor, dat voor bepaalde goederen aan de leden wordt toegestaan vrije concurrerende tarieven — zgn. „open rates” — te berekenen, wanneer dit nodig is om aan concurrentie van de wilde vaart of outsider-lijnvaartrederijen het hoofd te bieden. Zouden slechts de tarieven worden gereguleerd dan zou een felle concurrentie via andere vervoerscondities, zoals lossingskosten en opslagkosten nog mogelijk blijven. Daarom worden ook dergelijke vervoersvoorwaarden aan een uniforme regeling onderworpen.

De centrale figuur in het „conference”-apparaat is het „conference”-secretariaat, dat tot taak heeft het administratieve beheer te verzorgen. Hieronder vallen het opstellen van mededelingen en van agenda's en notulen van vergaderingen, de administratieve behandeling van verzoeken van een aangesloten rederij om een tariefswijziging, etc. Soms is een „conference” in verschillende regionale groeperingen verdeeld, welke dan ieder een eigen regionaal secretariaat hebben. Het secretariaat is voor de goede functionering van een „conference” natuurlijk zeer belangrijk, doch het heeft geen beslissingsmacht. Deze ligt bij de vergadering van gedelegeerden van

de leden-rederijen, die uit haar midden een voorzitter kiest. In principe worden de besluiten bij stemming genomen, al behoeft het hierop natuurlijk niet aan te komen. De regels voor meerderheid en quorum variëren van „conference” tot „conference”. Het enige, dat alle „conferences” gemeen hebben, is, dat zij hun zaken in strikte vertrouwelijkheid in eigen kring behandelen. Zo stipuleert de „conference”-overeenkomst van de „Trans-Atlantic Freight Conference” : „Each member undertakes, on his honor, to consider and maintain all questions and actions that may be considered or adopted in connection herewith, as sacred and confidential in the highest degree” ¹⁾.

De naleving van de overeenkomst wordt soms gewaarborgd door een boetestelsel. Er bestaan conferences, welke van ieder lid een flinke borgstelling in de vorm van obligaties of contanten eisen, waaruit eventuele opgelegde boeten kunnen worden voldaan.

De kosten van de regulering.

De vraag zou kunnen rijzen, of de kosten, welke de functionering van een dergelijk apparaat met zich brengt, geen ernstige verhoging van de vervoerskosten veroorzaken. Zulk een belasting zou immers als debetpost tegenover de nuttige, chaosvoorkomende werking van het stelsel moeten worden geboekt. Uit de schaarse hieromtrent ter beschikking staande gegevens blijkt echter, dat deze kosten geen rol van betekenis vervullen. Een door Professor Dr Paul Schulz-Kiesow ²⁾ uitgevoerd onderzoek in 1937 wees uit, dat bij vier „conferences” de kosten respectievelijk bedroegen:

I:	0,64	pro mille	van de vrachtkomsten van het Duitse lid				
II:	0,8	pro mille	„ „ „	„	„	„	„
III:	0,06	pCt	„ „ „	„	„	„	„
IV:	1	pCt	„ „ „	„	„	„	„

Ongetwijfeld liggen tegenwoordig de kosten aanzienlijk hoger. Bij één grote Nederlandse rederij belopen deze thans 1½ à 2 pro mille, doch zelfs bedragen van deze orde van grootte zinken in het niet bij de grote creditpost: gezonde levensvatbare lijnvaartbedrijven, bewerkstelligd door de uitschakeling van destructieve concurrentie, die tegen betrekkelijk stabiele tarieven vaste pilaren vormen van de bedrijfshuishoudingen van de verladere.

Dordrecht.

P. W. SETON, econ. drs.

¹⁾ Daniel Marx Jr: International Shipping Cartels, blz. 147.

²⁾ Das kartellierte Meer, blz. 51.

De Belgische export en de exportbevordering

Het ziet er naar uit — al zijn de symptomen nog maar zwak — dat de Belgische export stilaan terug opwaarts is gericht, en aldus de meest acute fase van zijn crisis heeft doorgemaakt. In de maand Juni van dit jaar overschreed de globale waarde voor het eerst die van de overeenstemmende maand van verleden jaar, en sindsdien bleef de tendentie gunstig georiënteerd: de seizoenbaisse van Juli-Augustus ontwikkelde zich volgens de normale verhoudingen, terwijl de bodem van de baisse 2,1 pCt boven het peil van Juli-Augustus 1953 bleef. Aldus werd momenteel een einde gesteld aan de sinds het eerste kwartaal van 1952 ingezette daling, nadat in 1951 de waarde van het uitvoerpakket tot een recordhoogte was opgelopen.

Globaal overzicht.

Uit de cijferreeks op blz. 916 blijkt het verloop van de

Belgische export overduidelijk. In 1953 is de globale waarde van de export gedaald met 8 pCt tegenover 1952. In absolute cijfers beduidt dit dat, waar in 1952 de waarde der uitgevoerde goederen per maand gemiddeld fr. 10.213 mln bedroeg, dit cijfer in 1953 is teruggelopen tot fr. 9.414 mln. Het gemiddelde van de eerste 9 maanden van 1954 vertoont een verdere daling tot fr. 9.154 mln, doch geheel de seizoenbaisse van de zomermaanden weegt op dit gemiddelde, terwijl anderzijds de verbetering t.o.v. vorig jaar pas sinds het tweede kwartaal is ingetreden.

De gevolgen van deze daling in de waarde van de uitvoer worden teruggevonden in het toegenomen deficit op de handelsbalans en de verlaging van de dekkingscoëfficiënt. Op basis van de douanestatistieken sloot de handelsbalans in 1952 practisch in evenwicht (— fr. 0,5 mrd), doch over 1953 beloopt het tekort fr. 8,1 mrd. Gelijklopend hiermede werd in 1953 de invoer slechts

	Hoeveelheid in mln ton a)	Volume-index b)	Waarde in mln fr. a)	Waarde-index b)	Dekking a)	Ruilvoet 1948 = 100
1936/38	22,9	100	22.311	100	92	92,6 c)
1948	15,1	87	74.121	412	84	100
1949	14,5	93	80.092	408	98	105
1950	16,4	102	82.823	374	85	91
1951	20,3	121	132.671	514	104	100
1952	20,3	118	122.550	501	100	103
1953	24,7	130	112.966	417	93	92
1954 (9 m.)	18,1		82.391			
1953 I	1,7	Maart 133	9.165	Maart 425	93	Maart 94
II	2,0	Juni 133	9.299	Juni 419	92	Juni 93
III	2,3	Sept. 136	9.006	Sept. 400	94	Sept. 93
IV	2,2	Dec. 141	9.949	Dec. 400	94	Dec. 91
1954 I	1,8	Maart 144	8.902	Maart 392	87	Maart 89
II	2,1	Juni 145	9.537	Juni 392	89	Juni 87
III	2,1	Aug. 138	8.920	Aug. 383	85	Aug. 84

a) Kwartaalcijfers voor 1953 en 1954 zijn maandgemiddelden.

b) Bron: Instituut voor Economisch en Sociaal Onderzoek, Leuven.

c) 1938.

ten belope van 93,3 pCt door het provenu van de uitvoer gedekt, terwijl dit in 1952 nog à ratio 99,6 pCt kon geschieden.

Zo blijkt het dat geheel die terugloop het gevolg was van het voor België ongunstig verloop der exportprijzen. Het valt inderdaad op dat qua hoeveelheid in 1953 voor het eerst sinds de oorlog de tonnemaat der uitgevoerde goederen die van het gemiddelde der jaren 1936-1938 heeft overtroffen, en wel met circa 8 pCt. Van meer betekenis nog is de evolutie van het uitvoervolume, hetzij de uitgevoerde quantiteiten omgerekend aan vaste vooroorlogse prijzen. Dit heeft in 1953 het indexcijfer van alle voorgaande jaren overtroffen: het belooft voor dat jaar 130 ¹⁾ tegenover 118 in 1952. Op dit aspect van de uitvoer wordt verder teruggekomen, maar het illustreert de dominerende invloed van de prijsdalingen, die in 1953 gemiddeld 16 pCt ²⁾ beliepen tegenover 1952.

Deze uiteenlopende evolutie — dalende waarde onder stijgend volume — is op zichzelf voor wie de structuur van de Belgische export heeft ontleed, geen nieuwigheid. Reeds vóór de oorlog kon worden waargenomen dat bij dalende conjunctuur vooral de waarde van de export wordt aangetast. De verklaring hiervoor ligt zowel in de compositie van het uitvoerpakket als in de wijziging van de concurrentievoorwaarden in een recessie. In de Belgische export is het aandeel van de basisnijverheden — en meer speciaal van de metalen, die aan grote prijsvariëaties onderhevig zijn — zeer belangrijk. Zo blijkt dat in de terugloop van de globale waarde van de uitvoer in 1953, hetzij fr. 9,6 mrd, die van de rubriek onedele metalen fr. 13,7 mrd belooft. De met de recessie samengaande verscherping van de concurrentievoorwaarden stuurt tevens aan op een verschuiving naar de zware, minder waardevolle producten, dit meestal ten nadele van de half-fabrikaten. Gedeeltelijk hangt deze laatste verschuiving samen met de daling van de transportkosten, waardoor dan de ruwe producten op de buitenlandse markten meer concurrerend worden.

Het verloop van de export in 1953 reflecteert opvallend het algemene conjunctuurverloop in België, waar tegenover de verzwakking van de basisnijverheden geleidelijk een verbetering in de verbruiksgoederennijverheden optrad. Deze verbetering was echter hoofdzakelijk quantitatief, terwijl het prijsverloop voor de meeste industriële producten zwak bleef. Dientengevolge bleven de productiecijfers van de verbruikssectoren zeer bevredigend maar dit kon enkel gebeuren ten koste van de winstmarges. De Belgische zakenlui hebben in de loop van

1953 de proef van de verscherpte concurrentie doorstaan, waaraan ze zich blijkbaar met soepelheid hebben aangepast, al was dit in vele sectoren ook een pijnlijk proces. Alles samen genomen is dit evenwel een van de goede kanten van de neergaande conjunctuur, daar het de bedrijfsleiders verplicht tot nauwkeurige analyse van de kostprijzenstructuur, en het de rationalisatie van het productie-apparaat in de hand werkt.

De bovengeschetste evolutie van de export illustreert ook de kwetsbare plek in de structuur er van, en wel het overgrote aandeel dat de metaalproducten daarin vertegenwoordigen. Het valt inderdaad op dat deze takken doorlopend ca 50 pCt van de totale waarde der uitgevoerde goederen voor hun rekening nemen. De diversiteit van de in deze algemene rubriek opgenomen producten belet weliswaar hier van „mono-export” te spreken, maar niettemin draagt de Belgische export enkele kenmerken hiervan, daar hij via deze prijsgevoelige sector ook om beurt de weerslag van het cyclische acceleratieproces ondergaat.

Evolutie per sector.

De metaalproducten samen met de scheikundige en textielproducten vertegenwoordigen trouwens drie kwart van de totale waarde, en iets minder van het totale volume van de uitvoer. De concentratie van de uitvoerwaarde rond deze sectoren werd in de afgelopen jaren geaccentueerd, daar zij vóór de oorlog slechts voor twee derden in de totale uitvoerwaarde tussenkwamen. Tevens kon in waarde een interne verschuiving worden waargenomen, ten gunste van de metaalverwerkende nijverheid en ten nadele van de textielproducten. Neemt men in aanmerking dat het volume (dus constante prijzen) veel geringere wijzigingen vertoont tegenover vóór de oorlog, dan mag besloten worden dat vele nijverheden er in geslaagd zijn een aanzienlijke valorisatie van hun exportproducten te bewerkstelligen.

Uitvoer

(in mln fr.)

	1952	1953	Ver-schil	1952	1953	1954
	jaarcijfers			maandgemiddelden		
Minerale producten ..	9.369	9.472	+ 103	781	789	763
Chemische producten ..	8.827	9.179	+ 351	736	765	891
Textiel	19.189	21.649	+ 2.460	1.599	1.804	1.799
Onedele metalen	52.448	38.723	-13.725	4.371	3.227	3.019
Machines	8.223	7.699	- 524	685	641	615
Totaal	122.550	112.966	- 9.594	10.212	9.414	9.154

Per sector beschouwd constateert men in 1953 de scherpe terugloop van de metaalnijverheden, alhoewel

¹⁾ Basis 1936-1938 = 100; berekening van het Instituut voor Economisch en Sociaal Onderzoek, Leuven.

²⁾ Bron: Nationale Bank van België.

deze nog veruit de voornaamste bedrijfssector blijven (48 pCt van de waarde tegenover 56 pCt in 1952). Het is in deze sector dat de prijsdalingen het scherpst hebben doorgewerkt, vooral op staal en de non-ferro metalen. De hoogovenbedrijven zagen inderdaad de waarde van de uitvoerproducten met 29 pCt teruglopen ³⁾, alhoewel het volume dank zij de afzet in de Verenigde Staten een zeer afgetekende vooruitgang kende (+ 70 pCt); deze laatste was echter niet bij machte de terugloop van de Europese aankopen op te vangen, terwijl bovendien de prijs van het handelsstaal van circa 5.500 à 6.000 fr. per ton in 1952, op einde 1953 op 4.000 fr. was teruggefallen. In de non-ferro metalen hebben vooral de prijsdalingen van zink en lood drukkend gewerkt, alhoewel kwantitatief de uitvoer bevredigend bleef.

In de metaalverwerkende nijverheid daarentegen, waar het belang van de gespecialiseerde takken nog toeneemt (gereedschapsmachines, electromotoren, staalconstructies e.d.), is de terugloop in 1953 hoofdzakelijk kwantitatief te verklaren. Fundamenteel blijven de perspectieven van deze nijverheden evenwel gunstig — de beide belangrijkste afnemers, Belgisch-Congo en Nederland, hebben de industrialisatie nog niet voltooid —, maar geleidelijk aan zal ook met een verscherpte concurrentie vanwege het buitenland dienen te worden gerekend.

Opvallend parallel was het verloop van de export van textielgoederen en scheikundige producten. In beide gevallen wordt een aanzienlijke toename in volume waargenomen, doch het prijsverloop der resp. producten bleef overwegend zwak, zodat de waarde niet in evenredigheid verhoogde. Bij de textielproducten viel vooral het herstel van de wol als garen en weefsel op. In volume genomen was de toename in de beide productiestadia in 1953 vrijwel dezelfde, maar op iets langer termijn gezien wijst de tendentie hier ook op een groeiende specialisatie van de productie. Anders is de positie in de katoensector, waar in tegenstelling tot de ontwikkelingscurven, in het afgelopen jaar meer de weefsels dan de garens werden begunstigd. De progressie in de scheikundesector wordt geleid door de meststoffen (de belangrijkste groep van de chemische nijverheden), alhoewel relatief gezien, de kwantitatieve toename van de fotografische producten even sterk was, en die van de pharmaceutische bijna het dubbele.

De op bijgaande tabel waargenomen hausse van de minerale producten is toe te schrijven aan de verhoogde steenkolenuitvoer o.a. naar Frankrijk en Nederland. Globaal beliep de verhoging 1,2 mln ton, hetgeen echter niet kon beletten dat in de loop van het jaar de voorraden bij de mijnen met 1,4 miljoen ton zijn verhoogd. De uitvoer van petroleumproducten is vrijwel stabiel gebleven, maar net als bij de steenkolen, evolueerden ook hier de prijzen à la baisse.

In de andere nijverheden valt het herstel van de — overigens zeer gevoelige — glassector op, dit dank zij de gunstige conjunctuur in het bouwbedrijf en de verkopen aan de Amerikaanse automobiellindustrie. Sinds het tweede kwartaal van dit jaar werd trouwens een nieuwe verbetering opgemerkt, die de activiteit in deze nijverheden voor geruime tijd verzekert. De uitvoer van cement kende eveneens vooruitgang evenals de meeste voedingsnijverheden, papier en leder. Ook hier is de verbetering hoofdzakelijk kwantitatief.

De opgaven voor de Belgische exportpolitiek.

Uit de bovenstaande ontleding blijken andermaal de

kwetsbare plekken van de Belgische export, en kan derhalve worden afgeleid langs welke lijnen de Belgische exportpolitiek in de toekomst zal moeten worden gevoerd. Van het standpunt der exportindustrieën zelf werden de gewijzigde aanbodverhoudingen op de buitenlandse markten geaccentueerd. In vele landen werd na de oorlog met de uitwerking van industrialisatieplannen aangevangen; in de industrieel minder gevorderde landen gaat dan uiteraard de aandacht in de eerste plaats naar de gemakkelijkste fabricaties, en deze nijverheden worden dan ook terdege beschermd. Gevolg hiervan is dat in de globale wereldhandel het aandeel van de ruwe stoffen is ingekrompen ten gunste van de goederen die een verdere bewerking hebben ondergaan. In België komt dit o.a. tot uiting in sectoren als de metaalindustrie, waar de zinken platen aan relatief belang verliezen; in de textielnijverheid, ten koste van gewone katoenen weefsels, of ook in de glassector voor gewone glasoorten.

Voor vele onder onze exportindustrieën — en zeker voor de belangrijke onder hen — blijkt daarom de overschakeling naar goederen waarin een groter aandeel aan technische vaardigheid en outillage is geïncorporeerd, op halflange termijn gezien de meest dringende opgave. Voor een aanzienlijk deel werd deze overschakeling reeds verwezenlijkt: de ruwe producten vertegenwoordigden vóór de oorlog 21 pCt, thans nog ca 10 pCt van de globale exportwaarde. De verschuiving geschiedde hoofdzakelijk naar de eenvoudig bewerkte stoffen (thans 51 pCt tegen 44 pCt) en in mindere mate ten gunste van de verder bewerkte producten (39 pCt tegen 35 pCt).

De conclusie dringt zich op dat vooral deze laatste categorie de aandacht zal moeten gaande houden, en meer speciaal daarin de afgewerkte producten, hetzij als verbruiks- hetzij als investeringsgoederen. Het verwezenlijken van dit objectief is echter functie van een grondige en bestendige studie van de buitenlandse markten door de betrokken nijverheden, het snel beantwoorden aan de gewijzigde vraag, en het voeren van een prospectie-politiek waarvan durf, dynamisme en agressiviteit de kenmerken zijn. In vele gevallen kan het daarom aangewezen zijn, vooral voor de kleinere nijverheden, in groepsverband op te treden, hetzij voor de studie van de markten, of voor de vertegenwoordiging op handelsbeurzen of welke andere penetratieformule.

Indien deze verschuiving binnen het exportpakket kan worden tot stand gebracht, zal tevens een belangrijke voorwaarde voor een grotere stabiliteit van de export zijn verwezenlijkt, daar de invloed van de conjunctuurbeweging — en dan speciaal van de metaalconjunctuur — zal worden getemperd. Hetgeen op dit gebied tot hertoe werd verwezenlijkt is zeker bemoedigend, maar noodzaak is het tempo van de evolutie te versnellen.

Ook voor de Overheid is hier een belangrijke taak weggelegd. Op algemeen plan is het een vereiste dat zij principieel alles wat op beperking van het handelsverkeer aanstuurt (contingenteringen of tarieven) uit haar politiek blijft weren. Het werd inderdaad in de tien afgelopen jaren voldoende uitgemaakt dat veel meer dan het conjunctuurverloop, de invoerrestricties op onze export nadelig hebben ingewerkt ⁴⁾. Wij werden het sterkst getroffen door de beperkingen toegepast in Engeland en Frankrijk sinds 1951, maar de export vond steeds de sterkste stimulans in die maatregelen die een marktverruiming tot gevolg hadden (Benelux, O.E.E.S., E.G.K.S.). Daarenboven mag er mede worden gerekend dat

³⁾ Berekening Nationale Bank van België.

⁴⁾ cfr ook Jaarverslag 1954 van de Kredietbank N.V.

dergelijke invoerbepalingen niet steeds van voorbijgaande aard zijn. In haar laatste overzicht van de buitenlandse handel acht de Nationale Bank ⁵⁾ het niet uitgesloten dat de protectionistische politiek van Engeland en Frankrijk van de twee afgelopen jaren sommige markten definitief voor ons heeft gesloten. Met het oog hierop werd daarom hierboven van „princiepelijk” afwijzen van het protectionisme gesproken: het experiment van de twee afgelopen jaren wettigt het vermoeden dat in concrete gevallen een politiek van „retaliation” meer tastbare resultaten kan opleveren.

Belangrijker blijkt evenwel de algemene oriëntatie, die aan de nationale economische politiek zal worden gegeven. De fundamentele wijziging, die zich in de Belgische kostprijzenstructuur heeft voorgedaan, door de verhoging van het loonniveau relatief tot dat van omliggende landen, stelt het probleem van de nieuwe exportproducten. In aanmerking nemend dat 60 à 70 pCt van de productie in het buitenland dient afgezet, staat de economische planning blijkbaar voor een dilemma: ofwel houdt de Belgische industrie vast aan haar traditionele export, maar dan moet op een of andere manier in het relatieve loonniveau een verschuiving te onzen gunste plaats grijpen; ofwel behouden wij de hoge lonen, en dan kan de arbeid enkel worden geëxporteerd in zover hij in nieuwe, afgewerkte producten wordt gevaloriseerd. Het is deze laatste oplossing die onder andere in Engeland werd gekozen, waar momenteel ca 50 pCt van de waarde van de export wordt geleverd door nieuwe producten.

Daarnaast zou de Regering in het afsluiten van de handelsaccorden zich er op moeten richten nieuwe of verloren gegane buitenlandse markten te veroveren, en waar mogelijk aan de producten van de nieuwe exportindustrieën een nuttig aandeel in de goederenlijsten toe te kennen. Zij kan verder hulp verlenen bij de prospectie van bepaalde markten, hetzij door officiële afvaardigingen, hetzij door haar financiële steun aan private missies, aan deelneming aan handelsbeurzen, enz. Ook wordt in vele kringen de behoefte aangevoeld aan meer commercieel geschoold diplomatiek personeel, dat aan de nationale industrie de nodige voorlichting inzake de mogelijkheden van de markten en de penetratiepolitiek van de concurrerende staten zou kunnen verschaffen.

Nu zijn al de opgesomde imperatieven van de exportbevordering niet origineel, maar sinds lang en van diverse zijden vooropgesteld. Ook moet vermeld dat reeds op verschillende terreinen initiatieven werden genomen. Kortelings na de eerste oorlog werd de Nationale Delcredere dienst opgericht, die de aan de export verbonden politieke risico's verzekert. Van meer recente datum (1951) is het Comité voor Advies inzake Exportfinanciering op halfjaar termijn (Cofinex), dat bepaalde transacties door semi-officiële credietinstellingen kan laten financieren. Dit organisme blijkt echter nog niet voldoende ingewerkt, en de door zijn bemiddeling tot stand gebrachte financieringen blijven nog relatief beperkt. Eveneens wordt momenteel de mogelijkheid onderzocht een verzekering tegen het financiële verlies verbonden aan bepaalde prospecties in te stellen; nieuwe groepen van technici zullen markttoestanden in het buitenland gaan onderzoeken, en in zover het private comité's betreft zal de Regering deze subsidiëren; het net van de handelsaccorden zal worden uitgebreid, ook tot de financieel zwakker geachte landen. In dit alles zal het Fonds voor de Buitenlandse Handel een voorname rol toegewezen krijgen. Dit werd opgericht op 24 Maart

1954, maar tot hiertoe werden nog niet de uitvoeringsmaatregelen getroffen nodig om het fonds toe te laten tot concrete operaties over te gaan.

Het moet inderdaad gezegd dat het in België niet aan plannen ontbreekt, maar tot realisaties komt het soms maar met een zenuwslopende traagheid. Men krijgt weleens de indruk dat in vele kringen de opinie nog niet ten volle is doorgedrongen dat de „sellers market” nu voorbij is, en dat de concurrentie op de buitenlandse markten gaandeweg enkel kan verscherpen. Ook op het terrein van de export geldt dat de beste verdediging de aanval is — hetgeen Nederland blijkbaar beter heeft begrepen dan België.

Antwerpen.

J. TEYSSEN.

BEDRIJFSECONOMISCHE NOTITIES

Misverstanden omtrent het begrip price:earnings-ratio

De Nederlandse belegger, die van het begrip price:earnings-ratio (verder P:E-ratio) niet op de hoogte was, heeft hiermee in de laatste maanden kennis kunnen maken. Veelvuldig treft men deze term tegenwoordig in de financiële pers aan, en wel in het bijzonder in beschouwingen welke aan de aandelen Koninklijke zijn gewijd. Deze aandelen hebben zich, sedert de introductie op de New York Stock Exchange, bij het Amerikaanse publiek in een grote mate van populariteit verheugd. Deze populariteit, zo heet het, berust met name hierop, dat de aandelen Koninklijke een, in verhouding tot Amerikaanse petroleumaandelen, zeer lage P:E-ratio hebben. Aan een dergelijke verklaringwijze ligt echter een onjuiste opvatting van het begrip P:E-ratio ten grondslag, zoals uit het volgende moge blijken.

Allereerst een voorbeeld ter verduidelijking van het begrip. Stel, een onderneming welke 100.000 aandelen heeft uitstaan, behaalt een jaarwinst van \$ 1 mln. De winst per aandeel (earnings) is dan \$ 10. Indien de koers van het aandeel (price) nu \$ 40 bedraagt, dan is de verhouding koers:winst, m.a.w. dan is de price:earnings-ratio, 4:1, of kortweg 4; is de koers \$ 65, dan is de P:E-ratio 6½ etc. Wij merken hierbij op, dat voor „winst per aandeel” zowel de in het afgelopen jaar behaalde, als de voor het lopende jaar geraamde winst kan worden genomen.

Nu wordt de P:E-ratio inderdaad veelvuldig gebruikt als een middel om vast te stellen, of een zeker aandeel is over- resp. ondergewaardeerd. De redenering is hierbij als volgt. Indien een aandeel uit een bepaalde bedrijfstak een lagere P:E-ratio heeft dan een ander aandeel uit dezelfde bedrijfstak, dan is het eerstgenoemde ondergewaardeerd t.o.v. het laatstgenoemde, *tenzij voor het verschil in P:E-ratio oorzaken zijn aan te wijzen welke in verband staan met de kwaliteit der aandelen*. Het accent bij deze redenering dient op het geëxtraheerde zinsgeheelte te vallen. Op zich zelf zegt een relatief lage P:E-ratio nog niets over een onderwaardering, want er kunnen factoren zijn welke voor een ongelijke P:E-ratio een rechtvaardiging vormen, zoals: de balansstructuur, het gehalte van de bedrijfsleiding, het verleden en de toekomstmogelijkheden van de onderneming en — anders dan in de meeste beschouwingen wordt gesteld — ook

⁵⁾ Tijdschrift voor Documentatie en Voorlichting, Augustus 1954.

het dividend per aandeel (resp. het rendement). De goede „security analyst” in de Verenigde Staten zal dus nimmer uit het feit alleen van een relatief lage P:E-ratio tot de onderwaardering van een aandeel besluiten. Dit feit is voor hem het beginpunt, niet het eind van zijn analyse, daar een discrepantie in dit opzicht hem aanleiding kan geven een onderzoek naar de oorzaken van het verschil in te stellen. Pas als dit onderzoek niet tot resultaat leidt, d.w.z. als de discrepantie niet te rechtvaardigen is door kwaliteitsverschillen, eerst dan kan de conclusie luiden dat van een onder- resp. overwaardering sprake is.

Alvorens tot Royal Dutch terug te keren, zullen wij deze stelling toelichten aan de hand van een voorbeeld betreffende twee, ook in Nederland welbekende, aandelen, *Sears Roebuck & Co.* en *Montgomery Ward*, beide werkzaam in de mail-order- en detailhandelbranche. De P:E-ratio van deze aandelen is resp. 15 en 12 (gebaseerd op de koersen van ultimo October en de winst in 1953). Gedurende de laatste jaren heeft Sears steeds een hogere P:E-ratio gehad dan Ward. Betekent dit nu, dat laatstgenoemde aandelen zijn ondergewaardeerd, en dat „dus” een koersaanpassing waarschijnlijk is? Dit is gezinszins het geval, want voor het verschil in P:E-ratio is een kwaliteitsverschil verantwoordelijk, nl. het feit dat het gehalte van de bedrijfsleiding van Montgomery Ward volgens het inzicht van de Amerikaanse belegger ver achter blijft bij dat van Sears. De ruim 80-jarige President van Montgomery Ward, Avery, speculeert er sedert het einde van de tweede wereldoorlog namelijk op, dat er een ernstige depressie in de Verenigde Staten zal komen. Avery heeft zich dan ook de laatste jaren slechts met de bouw van kasvoorraden bezig gehouden, die van winkelpanden aan zijn concurrenten overlatende. De factor „bedrijfsleiding” overheerst in dit geval bij de belegger alle andere overwegingen, zoals rendement, balansstructuur etc. Hoe belangrijk deze factor wel is, blijkt hieruit dat, toen vorig jaar sprake was van het aftreden van Avery, het aandeel onmiddellijk in koers begon te stijgen; van meer recente datum is de koersstijging die heeft plaats gevonden sedert een groep financiers bekend heeft gemaakt een poging te willen ondernemen de huidige bedrijfsleiding tot heengaan te dwingen.

Wij zijn op dit voorbeeld ingegaan om aan te tonen dat een lage P:E-ratio op zich zelf nog niet op een onderwaardering behoeft te wijzen, en dientengevolge niet zonder meer de verwachting van een koersstijging wettigt.

De mededelingen in de Nederlandse financiële pers met betrekking tot Royal Dutch laten het hier behandelde aspect vrijwel altijd buiten beschouwing. Het is inderdaad waar, dat de aandelen Koninklijke een relatief lage P:E-ratio hebben. Hun rendement is echter lager dan dat van de meeste Amerikaanse petroleumaandelen (zo bedraagt het rendement van Standard Oil of New Jersey 4,5 pCt en dat van Royal Dutch 3,1 pCt, aannemende dat op het t.o.v. 1953 met 20 pCt vergrote kapitaal een onveranderd dividend van 16 pCt zal worden uitgekeerd). Bovendien is 'in Amerikaanse ogen van een buitenlandse maatschappij sprake, zodat in geval van oorlog met het passeren van het dividend rekening moet worden gehouden. Dit zijn factoren welke een lagere P:E-ratio voor aandelen Koninklijke zouden kunnen rechtvaardigen, zonder dat deze op een onderwaardering behoeft te wijzen.

Wil men zich, om de populariteit van Royal Dutch in de Verenigde Staten te verklaren, van de term P:E-

ratio bedienen, dan zal een formulering in deze trant dienen te worden gebezigd: „Het Amerikaanse publiek is van oordeel dat de voor aandelen Koninklijke ongunstige facetten méér dan verdisconteerd zijn in de relatief lage P:E-ratio”. Of echter bij het Amerikaanse publiek uitsluitend motieven, aan de P:E-ratio-analyse ontleend, een rol spelen, en of niet ook minder wetenschappelijke maar meer speculatieve overwegingen, zoals de verwachting van een hogere dividenduitkering, aanwezig zijn, is een punt dat hier niet verder aan de orde behoeft te worden gesteld. Het was ons er uitsluitend om te doen de aandacht te vestigen op een minder juist gebruik van de term price:earnings-ratio.

Amsterdam.

M. P. GANS, econ. drs.

BOEKBESPREKINGEN

Serie Eenvoudige Boeken over Bedrijfspsychologie

1. *Prof. Dr A. Carrard: De mens in beroep en bedrijf, 114 blz.*
 2. *Drs J. H. Ruijsch van Dugteren: De mens en zijn vorming in het bedrijf, 86 blz.*
 3. *Emil Oesch: Mensenkennis en omgang met mensen, 70 blz.*
 4. *E. Steiger: Baas en arbeider, 50 blz.*
 5. *Emil Oesch: Hoe verkrijgen wij medewerking?, 102 blz.*
 6. *Dr A. Ackermann: Mensenkennis voor leiders, 141 blz.*
- Uitgave: A. Voorhoeve, Bussum.*

De eerste zes deeltjes van de Serie Eenvoudige Boeken over Bedrijfspsychologie welke voor ons liggen, zijn — uitgezonderd deel 2, van de hand van Drs J. H. Ruijsch van Dugteren — alle uit de beginperiode van de Europese bedrijfspsychologie afkomstig en vertonen er ook alle kenmerken van. De probleemstelling is nog zo eenvoudig dat ik thans geneigd ben van simplistisch te spreken en mede daardoor zijn de aanwijzingen die gegeven worden te weinig gedifferentieerd om geheel te kunnen bevredigen. De grote betekenis van de persoon en het werk van Carrard blijft altijd, dat hij het bedrijfsleven gewezen heeft op het feit dat ook in het werk en in de bedrijfsverhoudingen de mens als geheel aanwezig is met zijn eigen aard en levenservaringen, met de typische kenmerken van de levensfase waarin hij zich bevindt en met al zijn mogelijkheden voor de toekomst. Ten opzichte van deze mens eist hij een gezindheid die hem in zijn unieke menselijke waarde erkent en hem helpt zijn mogelijkheden verder te ontplooien. Is deze gezindheid aanwezig dan kan volgens Carrard dit doel bereikt worden met behulp van de consequente toepassing van een aantal denkbeelden uit de individuele psychologie op het gebied van leiding geven, omgaan met mensen en opleiding. Men kan deze mening ten volle onderschrijven en toch overtuigd zijn dat hiernee nog maar een bepaalde kant van het vraagstuk is benaderd. Te ver gaat bijv. Emil Oesch in het deeltje getiteld: „Hoe verkrijgen wij medewerking?” wanneer hij op blz. 11 uitdrukkelijk stelt: „Problemen worden echter niet opgelost door organisatorische maatregelen, alleen maar door wederzijds begrip en dichter bij elkaar komen”. Hier wordt het ethische element overspannen op een wijze, die duidelijk is voor ieder die uit de practijk weet van hoeveel betekenis organisatorische kwesties als een goede functieverdeling, planning, tarifiering enz. zijn voor de individuele werker en voor de onderlinge verhoudingen in een bedrijf.

Hiermede is tevens het grootste bezwaar tegen deze serie aangeduid, nl. de eenzijdige benadering van het personeelsvraagstuk vanuit een ethiserend individueel-psychologisch gezichtspunt, waarbij het aspect van de groep of groepen, waartoe ieder individu zowel in als buiten de werkplaats behoort, buiten beschouwing blijft. Het gedrag van een baas ten opzichte van zijn arbeiders, van een arbeider tegenover een tarief, een fabrieksmeisje ten aanzien van haar werk, een leerjongen tegen zijn baas, kan niet begrepen worden zonder daarbij in aanmerking te nemen de opvattingen, codes, social pressures enz., die gebruikelijk zijn in de kring waarvan de betrokkene deel uitmaakt en de rol die hij daarin speelt. Dit ziet men bijv. in een boekje als van Dr A. Ackermann: „Mensenkennis voor leiders”. Het ontwikkelingspsychologische gedeelte hiervan is afgestemd op de problematiek van de middelbare schooljeugd en gaat aan typische vraagstukken van de arbeidersjeugd voorbij. In zijn — overigens verdienstelijke — behandeling van het onderscheid tussen mannelijke en vrouwelijke arbeidskrachten en hun instelling tegenover de werksituatie mist men ook node een differentiatie bijv. naar het fabrieksmeisje, winkelmeisje, de vrouwelijke kantoorbediende, meisjes in café- en restaurantbedrijf, de gehuwde werkende vrouw enz. Tussen deze categorieën zijn duidelijke verschillen aan te wijzen, welke voor degene die in de praktijk met deze groepen te maken heeft — en voor praktijkmensen is deze serie toch bedoeld — van groot belang zijn.

Men behoudt ook het gevoel dat het vraagstuk van „De mens en zijn vorming in het bedrijf” (deel 2 van de hand van Drs J. H. Ruijsch van Dugteren) te weinig uit de verf komt. Aspecten van de vorming van jeugdige arbeiders(sters) die in het centrum van de belangstelling staan, als bijv. de opbouw van een „wereldbeeld”, komen niet aan de orde en over de samenwerking van het bedrijf met diverse leerlingstelsels of met het Zonnebloem- en Mater Amabiliswerk (waarover toch de medewerking ook van lagere chefs onontbeerlijk is) vindt men geen woord.

Bij het lezen van de verschillende werkjes vraagt men zich soms af voor welke categorie chefs het betreffende deeltje bestemd is. Het feit dat de titel niet op de rug van het bandje wordt vermeld doch dat dit alleen het nummer van het deeltje in de reeks draagt, wekt de suggestie dat zij op elkaar volgen en aansluiten. Maar daarvoor is elk deeltje te veel een afgerond geheel en „overlappen” zij elkaar te vaak. Een enkel werkje, bijv. E. Steiger: „Baas en arbeider” (deel 4, een nuchter boekje van een man uit de praktijk), richt zich duidelijk tot een bepaalde groep functionarissen. Het boven reeds genoemde werkje van Emil Oesch (deel 5), dat voornamelijk over voorlichting en overleg binnen het bedrijf handelt, moet bestemd zijn voor directeurs, bedrijfsleiders, eventueel personeelschefs, maar komt dan zeker niet aan de maat omdat het zich teveel tot algemeenheden beperkt en de werkelijke problemen die zich voordoen bij voorlichting en overleg niet raakt. En deze opmerking geldt niet alleen het stukje over de arbeidersvertegenwoordiging, dat op de Zwitserse situatie slaat, maar ook daarvoor ontoereikend is. Juist naar aanleiding van dit deeltje vraagt men zich af, of het op de weg van deze „Serie Eenvoudige Boeken” ligt om te trachten ook de hoogste leiding in het bedrijf te bereiken. Van deze mag men toch verwachten dat zij zich de moeite geeft zich werkelijk van de verschillende kanten van een vraagstuk rekenschap te geven. En volgens de ervaring is de belangstelling hiervoor in voldoende mate aanwezig. Maar dan hebben zij ook het recht om breder

en meer samenhangend geïnformeerd te worden over deze problematiek dan in deze boekjes geschiedt, al was het alleen maar om te voorkomen dat een goedwillende leiding ten gevolge van onvoldoende inzichten teleurstellende ervaringen zou opdoen. Dit betekent o.a. dat de scheiding individuele en sociale psychologie en sociologie, die voor de wetenschapsbeoefening tot op zekere hoogte zin heeft, bij de behandeling voor deze categorie niet gehandhaafd zal kunnen worden, omdat deze aspecten in het praktijkvraagstuk steeds verweven zijn.

Als we ons ten slotte na al deze kritische opmerkingen afvragen wat de waarde van deze serie is uit praktisch oogpunt, dan lijkt mij, dat vele chefs in deze deeltjes een hulpmiddel kunnen vinden om verschillende factoren te leren onderscheiden die van belang zijn voor de problemen die zich in de omgang met hun ondergeschikten voordoen, in de hoop, dat zij met behulp hiervan een nieuwe benadering weten te vinden. In sommige situaties zal men een bepaald deeltje aan iemand in handen kunnen geven, in andere gevallen zal men hierin stof voor groepsbesprekingen kunnen vinden. Men zal er echter steeds op bedacht moeten blijven dat hier slechts bepaalde kanten van de zaak aan de orde komen en dat dus in vele gevallen aanvulling nodig zal zijn.

Hengelo.

Dr J. VAN VUCHT TIJSEN.

E. Schäfer: *Grundlagen der Marktforschung, Marktuntersuchung und Marktbeobachtung*. Köln und Opladen, Westdeutscher Verlag, 1953, XV + 447 blz., f 45,65.

Tussen deze in 1953 verschenen derde druk van dit boek en de eerste druk van 1928 ligt een periode van precies 25 jaar. Aangezien in het midden der twintiger jaren de marktanalyse bekendheid begon te krijgen, kan men zich afvragen of de verwachtingen, die men destijds van haar koesterde als instrument voor de bedrijfsleiding, sedertdien in vervulling zijn gegaan. Nu geeft Schäfers boek zeer zeker geen goed beeld van de ontwikkeling der *techniek* van het marktonderzoek. Weliswaar was de tweede druk in 1940 in vergelijking met de eerste van 1928 sterk uitgebreid, doch technisch gesproken was het toen reeds nauwelijks meer representatief te noemen. In versterkte mate geldt ditzelfde voor de nieuwe uitgave van 1953. De „consumer panel”, de „store audit” en Andersons conjunctuurtest worden tezamen in minder dan één bladzijde afgedaan (blz. 345 en 346).

Niettemin moet men Schäfers boek als belangrijk kwalificeren, ook nog in de huidige ontwikkelingsfase der marktanalyse. Naar ik meen dankt het zijn belang juist aan het ontbreken van elke nadruk op de technische aspecten van het onderzoek. Want vraagt men zich af, of de marktanalyse zich inderdaad als een onmisbaar „tool of management” heeft ontwikkeld, dan stuit men bij velen — en ook bij insiders — op een gerechtvaardigde twijfel. Typerend is bijv. de scherpe uitval van John E. Jeuck, deken van de School of Business der universiteit van Chicago. Hij stelt, dat ook thans nog alle baanbrekende beslissingen op het gebied der verkooppolitiek zonder hulp der marktanalyse tot stand komen en dat zij op de wijze waarop zij thans (in de Verenigde Staten) wordt bedreven, deze steun ook onmogelijk geven kan. Vraagt hij zich dan af, of zij momenteel een „milestone” dan wel een „millstone” betekent, dan laat zijn antwoord geen twijfel ¹⁾:

¹⁾ „Marketing Research - Milestone or Millstone?”, *Journal of Marketing*, XVII, 4 April 1953, blz. 381-388.

„Research is too often ritualistic in nature, too often a compound of cookbook statistics and unimaginative, ill-supervised interviewing. The tabulated results may be and often are as definite as they are irrelevant”.

Zijn conclusie luidt daarom: „Unless marketing research can become vitalized by an understanding of and an adoption of some of the insights of other disciplines, and unless it can be released from its too didactic preoccupation with the survey method, and unless we can come to an appreciation of the limitations of our method, it seems likely that market research may prove to be less than adequate for the limited but important role that it ought to play in support of the artistry of management”.

Naar men mag aannemen, heeft Jeuck hier wel overwogen méér een charge gegeven dan een objectief waarderingsoordeel. Desondanks zijn zijn waarschuwendende woorden een „mene tekel” voor de dominerende richting welke men bij onderwijs en praktijk in de Verenigde Staten aantreft.

In Europa is deze eenzijdige binding van het onderzoek aan de techniek, en wel aan slechts één techniek — namelijk die der enquête — veel minder uitgesproken. Doch bij elke groeiende populariteit dreigt ook het gevaar van toenemende uniformering. Daarom dient men zich met het opnieuw verschijnen van Schäfers standaardwerk, dat reeds in 1928 de goede richting wist te kiezen, ook thans nog gelukkig te prijzen. Wat Schäfer namelijk primair stelt is het begrijpen en aanvoelen van de structuur van een markt, zoals deze wisselt van product tot product en van onderneming tot onderneming. De weg, die men — te zijner tijd — bij het onderzoek zal volgen, acht hij secundair. Deze bezinning op de typische aspecten van een markt-prikkelt veel meer de intuïtie en phantasie dan de preoccupatie met de enquête als passepartout-oplossing voor een aantal als het ware geijkte problemen.

Het spreekt overigens vanzelf, dat het boek — opgezet als het is in 1928 en 1940 — thans op sommige punten tekortkomingen vertoont. Dat schr. bij de behandeling van de markt als zodanig bijv. geen voldoende aansluiting bij de ontwikkeling der economische analyse heeft gezocht, kan meer als een gebrek aan élégance dan als een materieel bezwaar worden gezien. Weinig fraai is het echter, dat de analyse van tijdreeksen ten behoeve van het structuuronderzoek niet als zodanig onderkend is en tegelijk met de conjunctuurwaarneming ten behoeve van de dagelijkse oriëntering van de onderneming onder het hoofd „Marktbeobachtung” is gebracht. Dit leidt tot de weinig logische consequentie, dat wij de „dynamische” elasticiteiten, uit tijdreeksen gevonden, onder de „Marktuntersuchung” behandeld vinden (blz. 96 e.v.), die schr. nadrukkelijk als de „räumlich-sachliche Betrachtungsweise” definieert (blz. 47) c.q. als een „Bestandaufnahme des Marktes” (blz. 12/13). Hier wreekt het zich, dat schr. zich geen voldoende rekenschap heeft gegeven van de inhoud van het structuurbegrip. Inderdaad vinden wij dit slechts terloops in een voetnoot vermeld (blz. 294, no 3). Daardoor heeft hij er zich toe laten verleiden, zijn terminologie voor de verschillende fasen van de marktanalyse te baseren op technieken van onderzoek (namelijk resp. „cross section analysis” en analyse van tijdreeksen). Ook in andere opzichten vindt men nog wel eens anachronismen. Zo wordt op blz. 408 de vraag naar exportgoederen verklaard uit het aantal radioluisteraars resp. het aantal telefoonaansluitingen. Een verklaring met behulp van het reële inkomen per hoofd zou in principe juist zijn geweest en ook in de behandelde gevallen tot betrouwbaar resultaten hebben

geleid. Een ietwat wonderlijke werkwijze voor de beoordeling van de representativiteit van een steekproef wordt gegeven op blz. 259 e.v.

Maar ook al heeft schr. op enkele plaatsen niet meer de aansluiting aan de ontwikkeling der economische en statistische theorie kunnen vinden, zijn boek biedt juist door zijn opzet en betoogtrant de mogelijkheid om deze aansluiting tot stand te brengen. Het stimuleert daar zelfs veel méér toe dan menig nieuwer werk en dit geldt niet alleen de aansluiting aan de twee hier genoemde wetenschappen, doch evenzo die aan de sociologie en de psychologie. Hierdoor blijft het vrij van het verwijt, dat Jeuck de marktonderzoekers der Verenigde Staten maakt.

Gezien van uit dit gezichtspunt heeft Schäfers „Grundlagen” door zijn baanbrekende opzet enerzijds het karakter van het „klassieke” werk der marktanalyse verkregen. Anderzijds vormt het nog steeds de beste en meest omvattende inleiding voor hen, die zich niet voor de eigenlijke techniek interesseren. Op een zelfde combinatie van diepgang en eenvoud in exposé kunnen slechts weinig andere werken bogen.

¹s-Gravenhage.

Prof. Dr P. J. VERDOORN.

Dr Max K. Adler, *Marktonderzoek*. Een korte cursus voor directeur en verkoopleider. Bewerkt uit het Engels. Uitgave N. Samsom N.V., Alphen a/d Rijn 1954, 85 blz.

Schrijver is werkzaam bij de afdeling marktonderzoek van Odhams Press Ltd, en hij heeft in die hoedanigheid veel met de weerstand te maken gehad, die er bij vele bedrijven nog bestaat om van de diensten van markt-onderzoek gebruik te maken, veelal uit onbekendheid met de methoden die daarbij worden gebruikt. Aldus is zijn werkje ontstaan, dat zich richt tot de bedrijfsleiding, die van het gereedschap marktonderzoek gebruik maakt of wil maken, dus koper van marktonderzoek is, maar voorgelicht moet worden over de vraag wat met markt-onderzoek kan worden bereikt.

Allereerst wijst schrijver er op, dat men met eenvoudige middelen al een goed inzicht in de markt kan verkrijgen door gebruik te maken van officiële statistieken, overzichten van de eigen verkoop en rapporten van vertegenwoordigers, mits dit systematisch geschiedt.

Dit onderzoek „van-achter-het-bureau” kan de ondernemer echter niet alles over zijn markt leren en daarom moet van het externe onderzoek gebruik worden gemaakt, te verrichten door het bureau voor marktonderzoek. Dit onderzoek zal meestal bestaan uit het steekproefgewijze onderzoek onder de bestaande en potentiële afnemers (enquête). Aan dit onderdeel, het meest spectaculaire en voor velen het meest onbegrijpelijke, is het grootste gedeelte van het boekje gewijd. Schrijver slaagt er in op zeer bevattelijke wijze de verschillende kanten van de enquête te belichten, geïllustreerd met tal van verstandige opmerkingen over de plaats van het marktonderzoek in het bedrijf.

Wij kunnen dit boekje wel waarderen, doch merken op, dat het velen onbevredigd zal laten, nl. de directeurs en verkoopleiders van de bedrijven, die geen consumptiegoederen vervaardigen, doch producten voor industriële toepassingen en professionele artikelen. Ook de deskundigen op marktonderzoekgebied zullen geen nieuws in het boekje vinden, maar het is dan ook niet voor hen geschreven.

Eindhoven.

Dr J. VAN REES.

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt.

Gedurende de verslagweek deed De Nederlandsche Bank voor het eerst sinds enige maanden weer een nieuwe stap in het kader der door haar de laatste jaren gevoerde actieve geldmarktpolitiek. Met ingang van 10 November werd nl. het afgiftdisconto voor 3 maandspromessen met $\frac{1}{8}$ pCt tot $\frac{1}{2}$ pCt en dat voor jaarpromessen eveneens met $\frac{1}{8}$ pCt tot $\frac{3}{4}$ pCt verhoogd.

De verkoop uit haar portefeuille van 3, resp. 12 maandspromessen tegen een disconto van $\frac{3}{8}$, resp. $\frac{5}{8}$ pCt per jaar werd door de Centrale Bank op 20 April 1954 aangevangen. Hoewel de rentevergoeding door de geldgevers slechts schraal werd geacht, werd er van dit papier bij gebrek aan beter toch vrij veel afgenomen, nl. tussen 20 April en 26 Juni voor f 247 mln (van 3 tot 19 Juli stond de afgifte i.v.m. een inschrijving op schatkistpapier bij de Agent stil). Sinds Augustus was de geldmarkt echter bijna permanent krap, zodat van de nog steeds openstaande mogelijkheid papier bij de Centrale Bank te kopen, sindsdien geen gebruik meer werd gemaakt. Integendeel werd daarna weldra papier aan haar verkocht. Teneinde de geldgevers hierbij voor al te grote verliezen te behoeden, verklaarde De Nederlandsche Bank zich met ingang van 23 Augustus bereid schatkistpapier met een resterende looptijd van maximaal 105 dagen te kopen tegen een disconto van 1 pCt, d.w.z. aanzienlijk beneden het promessendisconto ad 3 pCt en de debetrente in rekening courant ad eveneens 3 pCt per jaar. Per 15 September werd deze faciliteit nog uitgebreid door verlenging van de maximum geaccepteerde looptijd tot een jaar. Tussen 23 Augustus en 1 November verhuisde op deze wijze voor f 65 mln papier terug naar de circulatiebank.

Nu de ergste verkrapping op de geldmarkt achter de rug schijnt te zijn, is laatstgenoemde verlenging tot een jaar met ingang van 10 November ongedaan gemaakt, en wordt de maximum aanvaarde termijn dus wederom 105 dagen.

De verhoging van de afgiftdisconto's betekent hoogstwaarschijnlijk, dat de geldmarktrente naar het inzicht van de monetaire autoriteiten thans het dieptepunt is gepasseerd. Reeds bij de door het Ministerie van Financiën op 8 Juli 1954 gehouden inschrijving viel op, dat toen voor het eerst sinds 19 Mei 1952 een verlaging van een of meer rentevergoedingen voor de verschillende termijnen schatkistpapier achterwege bleef. Thans vindt per 10 November positief een verhoging plaats, i.c. voor jaarspapier, waarvan de betekenis nog wordt verhoogd, indien men aanneemt, dat deze wel niet zonder overleg tussen Ministerie van Financiën en Centrale Bank tot stand zal zijn gekomen.

De kapitaalmarkt.

Voor het eerst sinds de eerste week van October onderging het koersniveau op de aandelenmarkt gedurende de verslagweek per saldo een — zij het beperkte — daling. Tot de combinatie van factoren, die hiervoor verantwoordelijk was, behoorden winstnemingen, het ontbreken van buitenlandse vraag, en voorts aanbod in aandelen A.K.U. en Unilever uit hoofde van omzetting van converteerbare obligaties in aandelen. Voor de houders dezer stukken wordt het nu kort dag; de converteerbare obligaties A.K.U. zijn per begin 1955 aflosbaar gesteld, terwijl bij die van Unilever na de bonus-uitdeling van begin December de waarde van het conversievoordeel niet onaanzienlijk zal dalen.

De sterke stijging van de verkopen van effecten uit Nederlands bezit naar het buitenland, welke verkopen nu reeds meer dan een jaar de grote motor vormen bij de koersstijging op de aandelenmarkt, blijkt uit zojuist gepubliceerde betalingsbalanscijfers.

Netto-opbrengst verkoop van effecten naar het buitenland

(in mln guldens)

	1e halfjaar 1953	2e halfjaar 1953	1e halfjaar 1954
Binnenlandse effecten	5	96	154
Buitenlandse effecten	49	34	35

Duidelijk treedt hieruit de accentverschuiving van buitenlandse (vnl. Amerikaanse) naar binnenlandse effecten (vnl. Koninklijke Olie en andere internationaal georiënteerde aandelen) naar voren.

Vergeleken bij deze cijfers is het beroep, d.m.v. aandelenemissies op de Nederlandse kapitaalmarkt gedaan, gering van omvang; gedurende het eerste halfjaar van 1954 bedroegen deze bijv. in totaal f 24 mln. Het verschil tussen deze beide middelenstromen kan het huidige overschot aan risicodragend kapitaal hier te lande voor een belangrijk deel verklaren.

De verdere fractionele daling van de rentevoet voor niet risicodragend kapitaal wordt geïllustreerd door de uitgifte van f 2½ mln $3\frac{1}{4}$ pCt obligaties der Gemeente Zwolle, gemiddelde looptijd 20 jaar, tegen de koers van $99\frac{3}{4}$ pCt. Weliswaar zullen ook f 5 mln $3\frac{1}{2}$ pCt obligaties Utrecht, met practisch gelijke looptijd, hun intrede ter beurze doen, maar dit geschiedt bij introductie, waarbij de koers waarschijnlijk wel ruim boven pari zal liggen.

Hoe institutionele beleggers er nog steeds in slagen op obligaties een veel hoger rendement dan $3\frac{1}{4}$ pCt te behalen, bleek uit het jaarverslag van het Bedrijfspensioenfonds voor de Bouwnijverheid. Door gebruik te maken van voorfinanciering wordt hier op het bezit aan $4\frac{1}{4}$ pCt gemeente-obligaties een rendement van $4\frac{1}{2}$ à $4\frac{3}{4}$ pCt gemaakt. Tevoren waren door deze instelling voor ettelijke miljoenen guldens dezer obligaties op termijn gekocht, af te nemen in 1952, 1953 en 1954, waardoor dus bovendien nog jarenlang wordt geprofiteerd van de tijdelijk hoge rentestand, die enige jaren geleden op de Nederlandse kapitaalmarkt heerste.

Aand. indexcijfers	5 Nov. 1954	12 Nov. 1954
Algemeen	224,4	222,6
Industrie	320,9	316,2
Scheepvaart	214,0	214,7
Banken	176,2	176,6
Indon. aand.	73,3	73,8
Aandelen		
A.K.U.	287½	276½
Philips	341½	344½
Unilever	432½	427
H.A.L.	174	177
Amsterd. Rubber	113¾	114½
H.V.A.	144	148¾
Kon. Petroleum	512	513¾
Staatsfondsen		
2½ pCt N.W.S.	80 ⁵ / ₁₆	80 ⁵ / ₁₆
3-3½ pCt 1947	100 ⁵ / ₁₆	100½
3 pCt Invest.cert.	100%	100%
3½ pCt 1951	103¾	103 ³ / ₁₆
3 pCt Dollarlening	98¾	97¾
Diverse obligaties		
3½ pCt Gem. R'dam 1937 VI ...	102¾	102¾
3½ pCt Bataafsche Petr.	102 ¹¹ / ₁₆	102
3½ pCt Philips 1948	102¾	103 ⁷ / ₁₆
3¼ pCt Westl. Hyp.Bank	99½	99¾

BUREAU VOOR PERSONEELVERZEKERING AMSTLEVEN



(Advertentie)

OVERZICHT VAN DE OPBRENGST DER RIJKSMIDDELEN *)

STAAT I

Ontvangsten op niet-kohierbelastingen. Kalenderjaar 1954.

× f 1 mln

Benaming der middelen	Jan. 1954	Febr. 1954	Mrt 1954	April 1954	Mei 1954	Juni 1954	Juli 1954	Aug. 1954	Sept. 1954	Totaal 1 Jan.'54 t/m ult. Sept. '54	Raming jaar 1954
Loonbelasting	72,3	71,8	45,5	63,3	55,0	39,2	87,4	55,9	42,7	533,1	720,0
Dividendbelasting	15,6	0,8	2,5	4,8	25,8	15,4	13,4	4,7	0,2	83,2	83,0
Commissarissenbelasting	0,9	0,9	0,3	1,1	1,2	1,3	2,9	0,9	0,3	9,9	12,0
Vereeningsheffing	26,6	25,3	15,9	27,0	23,3	14,6	35,5	23,4	14,5	206,3	275,0
Rechten op invoer	34,7	33,8	40,5	44,7	49,3	43,2	49,5	44,2	46,5	386,5	490,0
Accijns op gedistilleerd	9,5	8,5	8,9	9,3	9,0	8,2	9,6	9,2	9,0	81,2	114,0
Accijns op bier	1,9	1,8	1,9	1,7	1,5	2,0	1,6	2,1	2,1	16,7	21,0
Accijns op suiker	7,9	10,1	5,6	4,2	6,0	4,6	5,1	5,2	6,9	55,7	75,0
Accijns op tabak	26,8	26,4	28,8	28,0	26,9	27,7	28,8	27,4	30,5	251,1	325,0
Omzetbelasting	125,2	119,7	82,5	117,1	117,0	74,0	138,8	104,6	74,0	952,7	1.300,0
Rechten van zegel ¹⁾	3,6	4,5	3,9	3,5	3,2	3,6	4,4	3,9	3,8	34,4	43,0
Rechten van registratie	4,6	5,9	4,7	4,3	5,1	5,4	6,1	4,7	4,6	45,4	57,0
Rechten van successie	6,2	7,1	9,5	7,3	9,0	7,3	7,7	8,3	7,2	69,5	92,0
Motorrijtuigenbelasting	5,7	6,1	7,9	15,6	9,5	8,0	7,9	6,8	6,6	74,1	92,0
Totalen	341,6	322,8	258,4	331,9	341,8	254,5	398,7	301,4	248,7	2.799,8	3.699,0
¹⁾ Hieronder begrepen wegens zegelrecht van nota's van makelaars en commissieagents in effecten, enz.	5,7	2,1	0,9	0,7	0,9	0,8	1,2	0,5	0,5	8,1	

STAAT II

Ontvangsten op kohierbelastingen.

× f 1 mln

Benaming der middelen	Jan. 1954	Febr. 1954	Mrt 1954	April 1954	Mei 1954	Juni 1954	Juli 1954	Aug. 1954	Sept. 1954	Totaal 1 Jan. 1954 t/m ult. Sept. 1954
Inkomstenbelasting	136,0	112,1	97,2	64,7	63,7	61,4	68,6	89,0	124,6	817,3
Vermogensbelasting	12,9	11,3	10,4	6,6	6,4	6,1	5,2	6,4	7,9	73,2
Vennootschapsbelasting	225,1	45,2	23,0	14,1	12,2	15,7	34,6	109,4	115,0	594,4
Grondbelasting ¹⁾	7,1	3,4	3,9	2,6	3,4	5,3	10,1	12,7	12,9	61,5
Personele belasting ¹⁾	0,3	2,6	6,0	8,2	10,2	9,7	9,0	6,0	4,5	56,5
Ondernemingsbelasting ¹⁾	0,3	0,3	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	—	1,1	2,6
Overige kohierbelastingen	0,0	0,0	0,9	0,0	0,1	0,3	—	—	0,2	0,9
Totalen	381,8	174,7	141,6	96,4	96,0	98,3	127,6	223,7	266,4	1.606,4

¹⁾ Incl. gemeentelijke en provinciale opcenten, resp. vermenigvuldigingsfactor.

STAAT III

Ontvangsten op buitengewone middelen. Kalenderjaar 1954.

× f 1 mln

Benaming der middelen	Jan. 1954	Febr. 1954	Mrt 1954	April 1954	Mei 1954	Juni 1954	Juli 1954	Aug. 1954	Sept. 1954	Totaal 1 Jan.'54 t/m ult. Sept. 1954	Raming jaar 1954
Vermögensaanwasbelasting	6,8	5,2	3,5	3,4	2,1	1,6	3,9	1,6	12,3	40,3	40,0
Vermogensheffing ineens	3,6	3,7	3,3	3,6	2,4	2,8	3,3	2,6	1,7	27,0	30,0
Totalen	10,4	8,9	6,8	7,0	4,5	4,4	7,1	4,2	14,0	67,3	70,0

STAAT IV

Aanslagregeling der kohierbelastingen ¹⁾.

× f 1 mln

Benaming der middelen	Nog te ontvangen op alle t/m ult. 1953 opgelegde aanslagen per 31 Dec. 1953	In Jan. t/m Sept. '54 opgelegde aanslagen boekingsstijvak 1953/1954	In Jan. t/m Sept. '54 opgelegde aanslagen boekingsstijvak 1954/1955	Totaal ontvangen in Jan. t/m Sept. 1954 op alle opgelegde aanslagen	Nog te ontvangen op alle opgelegde aanslagen per ult. Sept. 1954
	1	2	3	4	5
Inkomstenbelasting	651,7	342,6	584,5	817,3	761,5
Vermogensbelasting	69,5	38,1	34,6	73,2	69,0
Vennootschapsbelasting	320,4	— 26,7	481,5	594,4	180,8
Grondbelasting ¹⁾	12,8	—	88,5	61,5	39,8
Personele belasting ¹⁾	0,9	61,1	3,1	56,5	8,6
Ondernemingsbelasting ¹⁾	6,5	—	—	2,6	3,9
Overige kohierbelastingen	1,6	— 2,1	2,8	0,9	1,4
Totalen	1.063,5	412,9	1.195,0	1.606,4	1.065,0

¹⁾ Bij deze staat geldt: kolom 1 + 2 + 3 — 4 = 5.¹⁾ Incl. gemeentelijke en provinciale opcenten, resp. vermenigvuldigingsfactor.¹⁾ In verband met afrondingen behoeven de in de staten vermelde totalen niet met de som der afzonderlijke posten overeen te stemmen.

Benaming der middelen	Raming jaar 1953	Opgelegd t/m ult. Sept. 1954 boekings-tijdvak 1953/1954	Raming jaar 1954	Opgelegd t/m ult. Sept. 1954 boekings-tijdvak 1954/1955
Inkomstenbelasting	1.025,0	937,5	1.075,0	584,5
Vermogensbelasting	88,0	87,5	95,0	34,6
Vennootschapsbelasting	850,0	1.099,9	1.000,0	481,5
Grondbelasting ¹⁾	29,0	29,2	29,5	26,8
Personele belasting ¹⁾	21,0	20,4	17,0	1,0
Ondernemingsbelasting ¹⁾	—	0,4	—	—
Overige kohierbelastingen	—	— 2,2	—	— 2,8
Totalen		2.172,7		1.131,2

¹⁾ Excl. gemeentelijke en provinciale opcenten, resp. vermenigvuldigingsfactor.

TOELICHTING BIJ HET OVERZICHT VAN DE OPBRENGST DER RIJKSMIDDELEN.

Staat I en II.

Deze staten vermelden de werkelijk in elke maand ontvangen bedragen (kasadministratie).

Bij de omzet- en loonbelasting en vereveningsheffing moet de afdracht in principe éénmaal per kwartaal geschieden, nl. in Januari, April, Juli en October.

Staat III.

Ook hier zijn de werkelijk ontvangen bedragen vermeld (kasadministratie).

Staat IV.

Uit deze staat kan worden afgelezen hoe ver de belastingdienst is gevorderd met het opleggen van aanslagen en tevens, welk bedrag nog moet worden ontvangen op reeds opgelegde aanslagen.

De kolommen 2 en 3 betreffen de door de belastingdienst in 1954 opgelegde voorlopige en definitieve aanslagen (debiteurenadministratie).

Een voorlopige of definitieve aanslag inkomstenbelasting 1953 behoort normaliter in het boekings-tijdvak 1953/54 te worden opgenomen; een — uiteraard voorlopige — aanslag inkomstenbelasting 1954 in het boekings-tijdvak 1954/55

Staat V.

Deze staat maakt een vergelijking mogelijk tussen de in totaal t/m einde van de maand opgelegde aanslagen en de raming, met dien verstande dat in de raming geen rekening is gehouden met de inhaal van de achterstand en de versnelling der aanslagenregeling. In deze staat zijn — in tegenstelling met staat IV — de aanslagen in de grondbelasting, personele belasting en ondernemingsbelasting vermeld exclusief de gemeentelijke en provinciale opcenten, resp. vermenigvuldigingsfactor, daar deze laatste ook niet in de raming zijn opgenomen.

Advertentie-opdrachten



voor het volgende nummer dienen uiterlijk 23 Nov. 1954 v.m. in het bezit te zijn van de Advertentie-afd. E.-S.B., Postbus 42, Schiedam. Tel. 69300; Toestel 1 of 3

diversen

Particulier

Beschikbaar te stellen kapitaal f 30.000,—

B.

wenst zich te interesseren in een bestaande of een op te richten industriële onderneming, bij voorkeur in de textielbranche.

Brieven onder No 178.552 aan advert. Bureau BOLREK, Koningsplein 1, AMSTERDAM-C.

vacatures

Bij op Scandinavië georiënteerde Nederlandse instelling is plaats voor een

economische geschoolde medewerker.

Aan hem, die zich niet te goed acht om ook eens werk van minder hoog niveau te doen, kan een aantrekkelijke werkkring geboden worden. Belangstelling voor Scandinavië en/of kennis van een der Noord-Europese talen strekt tot aanbeveling.

Eigenhandig geschreven brieven met recente foto worden verwacht onder nr ESB 47-3, Bureau van-dit blad, Postbus 42 - Schiedam.

GASTHUIS GOES

Het Bestuur van het Gasthuis te Goes roept sollicitanten op voor de functie van

Econoom-Directeur

Deze functionaris, die tezamen met de Geneesheer-Directeur de Directie vormt, zal worden belast met de economische leiding van het ziekenhuis plus oudelieden-afdeling en als eerste taak hebben, de reorganisatie van de bedrijfsvoering en boekhouding volgens de principes van de moderne bedrijfsadministratie.

Gedacht wordt aan een Ec.drs. met grondige administratieve ervaring of iemand met ten minste 5-j. H.B.S., M.O. Boekh. of S.P.D.

Sollicitanten moeten beschikken over de voor deze functie vereiste karaktereigenschappen en ruime ervaring hebben opgedaan in een soortgelijke functie. Kennis van het ziekenhuiswezen is wel gewenst, doch niet beslist noodzakelijk.

Geboden wordt een interessante werkring tegen een nader overeen te komen salaris.

Sollicitaties op zegel) met volledige gegevens betreffende vroegere werkring, godsdienst enz. met opgave van referenties, in te zenden binnen 14 dagen na het verschijnen van dit blad aan de Voorzitter van het Gasthuisbestuur, dhr C. van Zweeden, J. A. v. d. Goeskade 42, Goes. - Persoonlijk bezoek alleen na oproep.



Burgemeester en Wethouders van Amsterdam roepen sollicitanten op voor de betrekking van

DIRECTEUR

VAN HET GEMEENTEVERVOERBEDRIJF VAN AMSTERDAM

Het Gemeentevervoerbedrijf omvat de exploitatie van de tramlijnen, busdiensten, ponten en veerdiensten

Sollicitanten moeten in het bezit zijn van een ingenieursdiploma en over bedrijfseconomische ervaring beschikken

Sollicitaties dienen onder No. 190 G.V.B. binnen 14 dagen na het verschijnen van deze oproep te worden ingezonden bij de Directeur der Gem. Personeelsvoorziening, Sarphatistraat 92, Amsterdam-C.