

# *Economisch-Statistische Berichten*

Bevolking en bevolkingsdichtheid

★

*Mr C. E. de Rooy*

Het kartel en de openbare mening

★

*F. J. Clavaux*

De invloed van de conjunctuur op de  
invoer van eindproductie in de  
Verenigde Staten

★

*Drs J. C. Gerritsen*

De economische functie van autobanden

---

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

40e JAARGANG

No 1984

WOENSDAG 22 JUNI 1955

Spuistraat 172



Amsterdam

**KAS-ASSOCIATIE N.V.**

Safeloketten

BETALEN · BEWAREN · BEHEREN



Wij zijn U gaarne van dienst met het verstrekken van beleggingsadviezen en het administreren van Uw effectenbezit. Ons 14-daags Beursbericht wordt U op aanvraag kosteloos toegezonden.

**Nederlandsche  
Handel-Maatschappij, N.V.**

Hoofdkantoor: Amsterdam, Vijzelstraat 32  
87 kantoren in Nederland

**3 Dimensies? (3 D)**

Eist van Carbonpapier 2 dimensies



**Carboplan**

krult niet,  
vlekt niet en geeft  
vele,  
gave,  
duidelijke copieën in één keer

**UW „HOME“ OP REIS**

**De Rietschans - Nieuw-Loosdrecht**

Tel. K 2958-556

**Café-Restaurant**

— Een diner met Uw zakenrelaties slaagt bij ons altijd!



**R. Mees & Zoonen**

Bankiers en  
Assurantie-makelaars

**Rotterdam**

Amsterdam - 's-Gravenhage  
Delft - Schiedam - Vlaardingen

Financiering van  
In- en Uitvoer

**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. Giro 8408.

Bankiers: R. Mees en Zoonen, Rotterdam. Banque de Commerce, 6, Place Royale, Brussel, postcheck-rekening 260.34.  
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 Overzeese Rijksdelen (per zeepost) f 29,—, overige landen f 31,— per jaar. Abonnementen kunnen ingaan met elk nummer en slechts worden beëindigd per ultimo van het kalenderjaar.

Losse nummers 75 cts.

No. 1977: f 2,—

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.

COMMISSIE VAN REDACTIE: C. van den Berg; Ch. Glasz; L. M. Koyck. H. W. Lambers; J. Tinbergen; F. de Vries. Redacteur-Secretaris: A. de Wit; Adjunct Redacteur-Secretaris: J. H. Zoon.

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

## Bevolking en bevolkingsdichtheid

De wereldbevolking is van 1920 tot 1953 met ongeveer 735 mln zielen, of ca 40 pCt, toegenomen. De aanwas der bevolking gedurende dit tijdvak komt neer op gemiddeld 61.000 personen per dag. Verdeelt men deze periode in vier tijdvakken, drie van tien en één van drie jaren, dan blijkt dat de wereldbevolking van 1920 tot 1930 is gestegen met ongeveer 48.000, van 1930 tot 1940 met ca 62.000 en van 1940 tot 1950 met ongeveer 66.000 personen per dag. De aanwas van 1950 tot 1953 bedroeg gemiddeld 84.000 per dag, of bijna 1 persoon per seconde. Naar verhouding was de toeneming der bevolking het sterkst in Amerika, waar zij van 1920 tot 1953 69 pCt bedroeg. Daarop volgden Oceanië, Afrika en Azië met resp. 59, 49 en 41 pCt, terwijl Europa met 23 pCt de rij sloot.

Zou men ieder individu, dat in 1953 de aarde bevokte een ruimte geven van 1 m<sup>2</sup>, een oppervlakte die letterlijk genomen meer armslag biedt dan die, welke de toeschouwers in een uitverkocht stadion ter beschikking staat, dan zou de gehele wereldbevolking van ca 2.547 mln zielen kunnen worden samengebracht op een oppervlakte, die overeenkomt met ongeveer 8 pCt van Nederland. Omgekeerd zou, indien de wereldbevolking egaal over het bevoordeel deel van het aardoppervlak werd verspreid, een ieder kunnen beschikken over een ruimte van 1/20 km<sup>2</sup>. In 1810 zou deze ruimte ongeveer driemaal zo groot zijn geweest. In feite is het mensdom zeer ongelijk over de wereld verdeeld: in Europa en Azië, welke werelddelen

tezamen 40 pCt van het aardoppervlak beslaan, woonde in 1953 bijna 80 pCt van de mensheid en op het Amerikaanse continent, dat 31 pCt van het landoppervlak in beslag neemt, nog geen 14 pCt van de wereldbevolking.

Dit wijst er reeds op, dat de bevolkingsdichtheid in de diverse werelddelen sterk uiteen loopt. Nevenstaande tabel, die is samengesteld aan de hand van gegevens uit het „Statistical Yearbook 1954” van de Verenigde Naties,

geeft van deze divergentie, alsmede van die tussen de verschillende landen in eenzelfde werelddel, een indruk. De vermelde dichtheidscijfers hebben betrekking op het landoppervlak der aarde, met inbegrip van de binnenwateren en met uitzondering van onbewoonde gebieden binnen de poolcirkel en sommige onbewoonde eilanden. Frappant is het verschil in bevolkingsdichtheid tussen Oceanië enerzijds en Europa anderzijds en dat, binnen Europa, tussen bijv. Noorwegen en Nederland. Het dichtstbevolkt zijn uiteraard een aantal kleine gebieden, in feite steden met omliggend territoir, die een

afgescheiden deel vormen van de rest van een land, zoals Gibraltar, Vaticaanstad, Hongkong en Monaco, waar de bevolkingsdichtheid resp. 4.000, 2.273, 2.221 en 22.000 bedroeg. Daarna volgen een aantal eilanden, zoals Macao, Maltha en de Kanaaleilanden met een aantal inwoners van resp. 12.500, 1.003 en 544 per km<sup>2</sup>. Van alle eigenlijke landen ter wereld zijn Canada en Australië het dunst bevolkt, — de bevolkingsdichtheid bedroeg aldaar in 1953 1 — Nederland, met een cijfer van 324, het dichtst.

Bevolking en bevolkingsdichtheid in 1953

Gebied	Bevolking (in miljoenen)	Oppervlakte in duizenden km <sup>2</sup>	Bevolkings- dichtheid
Wereld (incl. U.S.S.R.) ..	2.547 *	135.168	19
Afrika .....	208	30.310	7
Egypte .....	22	1.000	22
Zuid-Afrika .....	13	1.224	11
Belgische Congo .....	12	2.344	5
Noord-Rhodesia .....	2	752	3
Amerika .....	351	42.097	8
Verenigde Staten .....	160	7.828	20
Canada .....	15	9.960	1
Uruguay .....	3	187	14
Bolivia .....	3	1.099	3
Suriname .....	0,2	143	2
Azië (excl. U.S.S.R.) ..	1.364	27.003	51
Japan .....	87	368	235
India .....	372	3.288	113
Indonesië .....	78	1.492	52
Saoedië-Arabië .....	7	1.600	4
Nieuw-Guinea .....	0,7	413	2
Europa (excl. U.S.S.R.)	402	4.930	82
Nederland .....	10	32	324
België .....	9	31	288
Frankrijk .....	43	551	78
Noorwegen .....	3	324	10
Oceanië .....	14	8.577	2
Australië .....	9	7.704	1
Nieuw-Zeeland .....	2	268	8

### INHOUD

	Blz.		Blz.
Bevolking en bevolkingsdichtheid .....	567	Internationale notities:	
Het kartel en de openbare mening, door Mr C. E. de Rooy .....	569	Het kartelbeleid van de Hoge Autoriteit, door R. P. Simons Cohen .....	579
De invloed van de conjunctuur op de invoer van eindproducten in de Verenigde Staten, door F. J. Clavaux .....	571	Aantekeningen:	
De economische functie van autobanden, door Drs J. C. Gerritsen .....	572	De Belgische rijwiel- en motorrijwielindustrie	580
Ingezonden stukken:		Lonen en levensonderhoud in West-Duitsland .....	582
Onderwijs en bedrijfsleven, door Drs J. Ph. Steller, resp. H. Essed, met een naschrift van L. de Waal .....	575	Geld- en kapitaalmarkt, door Drs J. C. Brezet ...	582
		Statistieken:	
		Productie-indexcijfers .....	583
		Werkloosheid in Nederland .....	583
		In- en uitvoer van Nederland .....	583
		Bankstaten .....	584

## DE ARTIKELN VAN DEZE WEEK

*Mr C. E. DE ROOY, Het kartel en de openbare mening.*

De Regering is de laatste vijf jaren bij haar kartelcontrôle overgegaan van een passief naar een actief beleid. Zij gaat niet meer tot een onderzoek over op grond van ingekomen klachten alleen, maar zij neemt daartoe ook zelf het initiatief. Bij haar actief contrôlebeleid voert de Regering tevens een positief kartelbeleid. De Regering staat niet principieel afwijzend tegenover alle kartelvorming: zij beschouwt haar in beginsel als toelaatbaar, maar daarbij moet een doelstelling blijken, die niet schadelijk is uit een oogpunt van algemeen belang. Prijsafspraken zijn slechts dan aanvaardbaar „indien bij het ontbreken daarvan een desastreuze concurrentie zal ontstaan als gevolg waarvan de betrokken branche in haar geheel in een noodsituatie zou dreigen te geraken”. Het is gebleken, dat overheidsingrijpen op het gebied van prijsafspraken zeer tot de verbeelding van het publiek spreekt: de populariteit van het kartel, die toch al gering is, wordt er niet beter op. Op iedere vorm van samenwerking kan bij voorbaat het odium gaan drukken, dat de consument wordt benadeeld en dat samenwerking sociaal niet verantwoord is. De kartels zouden door passende acties, die begrip wekken voor redelijke doeleinden van het kartelstreven, kunnen pogen een zeker verbroken evenwicht in het proces van meningsvorming te herstellen. Schrijver denkt in het kader van een goodwill-streven aan een permanente vorm van samenwerking van kartelorganisaties, waarbij de toelating wordt geregeld volgens voorwaarden, die zijn georiënteerd op de gedachte, dat het kartel een eigen nuttige positie kan innemen in het maatschappelijk verband. Een college van neutrale en deskundige mannen zou kartels, die zich aanmelden, kunnen onderzoeken en advies tot al of niet opneming van de betreffende kartels in de te stichten samenwerkingsvorm kunnen geven. Met de Overheid ware eventueel omtrent het opstellen der toelatingseisen overleg te plegen.

*F. J. CLAVAU, De invloed van de conjunctuur op de invoer van eindproducten in de Verenigde Staten.*

Het secretariaat van het G.A.T.T. heeft een onderzoek het licht doen zien naar het effect, dat de twee na-oorlogse recessies in de Verenigde Staten hebben gehad op de invoer in dit land en met name op die van industriële fabrikaten. De conclusie, waartoe dit onderzoek leidde, was, dat „the effect of fluctuations in domestic business conditions in the United States upon the value of American imports is, to say the least, not systematic”. Aangezien deze conclusie in strijd lijkt met de algemene opvatting hieromtrent en met de economische theorie, heeft schr. de onderhavige analyse aan een kritische beschouwing onderworpen. Hij constateert, dat de statistische analyse van het G.A.T.T.-secretariaat niet voldoende houvast kan bieden voor het trekken van een verantwoorde conclusie. Vervolgens gaat hij na, of de gevolgtrekking die men meende te kunnen maken op zichzelf ook onjuist is. Daartoe zijn door schr. correlatieberekeningen uitgevoerd van de samenhang tussen invoer en nationaal product enerzijds en invoer en industriële productie anderzijds. Gebleken is, dat er wel sprake is van een „systematic” als ook van een „(greatly) magnified effect” van de bedrijvigheid in de Verenigde Staten

op de invoer in dit land, althans op die van industriële eindproducten.

*Drs J. C. GERRITSEN, De economische functie van autobanden.*

Beschouwing van de economische functie van autobanden moet in de practijk beperkt blijven tot een afgeleide van het meetbare nut — alle vervoersprestaties — en tot de zichtbare kosten, die daar tegenover staan, n.l. de aanschaffingskosten. Met behulp van gegevens van de „Automobile Manufacturers Association” en de bekende omvang van het binnenlands bandenverbruik kon de gemiddelde levensduur van de in de Verenigde Staten roulerende banden met aanzienlijke mate van nauwkeurigheid worden bepaald. Voor een vergelijking der bandenprijzen werd gebruik gemaakt van drie waarderingmethoden, n.l. de arbeidskosten, de indices der groothandelsprijzen en de indices der kosten van levensonderhoud. Geconcludeerd wordt, dat een verdubbeling van de levensduur der loopvlakken en een prijsreductie der banden tot op een derde in feite hebben geleid tot bandenkosten, die per km vervoersprestatie in de Verenigde Staten thans slechts 1/6 bedragen van wat hiervoor nog omstreeks 1920 moest worden besteed. Voorts kan worden vastgesteld, dat de voortdurende stijging van vervoersprestaties als product van steeds grotere bandenafzet en steeds langere levensduur, gezien de geringe stijging in reële geldomzetten, bijna geheel aan de consumenten ten goede zijn gekomen. Deze sociaal-economisch gunstige ontwikkeling zal volgens schr. hoofdzakelijk moeten worden toegeschreven aan de scherpe concurrentie, waardoor de bandenindustrie zich in grote trekken steeds kenmerkte.

### — SOMMAIRE —

*Mr C. E. DE ROOY, Le cartel et l'opinion publique.*

L'intervention de l'autorité dans le domaine de la fixation des prix, n'augmente pas la popularité, déjà médiocre, du cartel. Les cartels devraient tâcher de rétablir l'équilibre dans le processus de formation de l'opinion, grâce à des actions appropriées, facilitant la compréhension des objectifs raisonnables du cartel.

*F. J. CLAVAU, L'influence de la conjoncture sur l'importation de produits finis aux Etats-Unis.*

L'auteur conclut, contrairement au secrétariat du G.A.T.T., qu'un effet systématique et „greatly magnified” de la conjoncture aux Etats-Unis se répercute sur l'importation de produits finis industriels.

*Drs J. C. GERRITSEN, La fonction économique des pneumatiques pour automobiles.*

L'auteur recherche la durée et le prix d'achat de pneumatiques pour automobiles aux Etats-Unis. Il conclut que le doublage de la durée des surfaces et la réduction des prix jusqu'à un tiers ont réduit actuellement les frais des pneus, par km de transport aux Etats-Unis jusqu'à un sixième des frais de 1920.

## Het kartel en de openbare mening

### *Inleiding.*

Het was al wel bekend, maar uit een aantal publicaties van de laatste tijd is het nog eens te meer gebleken, dat er omtrent het vraagstuk der prijsregelingen bij onderlinge afspraak veel verschil van opvatting bestaat. In dit artikel zal ik aan de bestaande meningen geen nieuwe toevoegen — al zullen over het onderwerp voor het verband met het geheel wel enkele opmerkingen moeten worden gemaakt —, maar ik zou een suggestie willen doen ten aanzien van de meningsvorming terzake. Er is meen ik, nl. wel enige aanleiding de vraag te stellen of er in de wijze, waarop de meningen, en dus ook de openbare mening, met betrekking tot het vraagstuk ontstaan, nog niet iets te wensen is overgebleven. Vooraf echter enkele opmerkingen over het probleem zelf.

### *Het kartelbeleid.*

De Regering is in de laatste vijf jaren bij haar kartelcontrôle overgegaan van een passief naar een actief beleid<sup>1)</sup>. De administratie gaat niet meer tot een onderzoek over — en tot het eventueel nemen van maatregelen — op grond van ingekomen klachten alleen, maar zij neemt daartoe ook zelf het initiatief. De economische omstandigheden zijn weliswaar van invloed op de mate, waarin dit actief beleid consequent wordt doorgevoerd, maar het principe van een passief beleid is verlaten en vervangen door dat van een actief toezicht. Hierop wijst ook de scherpere controle in de laatste jaren op het naleven der aanmeldingsplicht. Immers, voor een systematisch toezicht op concurrentie-afspraken is, anders dan bij een incidenteel gevolg geven aan ingediende klachten, in de eerste plaats nodig dat die afspraken, ook zonder dat daarop van buiten de aandacht wordt gevestigd, worden gekend.

Bij haar actief controlebeleid voert de Regering tevens een positief kartelbeleid. De Regering staat niet principieel afwijzend tegenover alle kartelvorming. Integendeel zij beschouwt kartelafspraken als in beginsel toelaatbaar, maar daarbij moet een doelstelling blijken, die niet schadelijk is uit een oogpunt van algemeen belang. Hoever de Overheid in haar positieve waardering van kartelregelingen gaat, is na te gaan uit de verschillende uitspraken, die in de loop der jaren werden gepubliceerd. Vooral ten aanzien van prijskartels nu, is in bepaalde kringen van het bedrijfsleven verschil van opvatting gebleken met het standpunt van de Regering. Men heeft zich zelfs afgevraagd, of bij de overheidsbeoordeling van dit soort kartels niet van een zekere onderwaardering moet worden gesproken van het organisatiestreven als zodanig<sup>2)</sup>.

De Regering acht prijsafspraken slechts dan aanvaardbaar „indien bij het ontbreken daarvan een desastreuze concurrentie zal ontstaan als gevolg waarvan de betrokken branche in haar geheel in een noodsituatie zou dreigen te geraken”. Zo men een kartelbeleid, dat zich op een dergelijke overweging baseert, niet voluit negatief mag noemen is er toch — aldus de gedachtengang van hen die met het regeringsbeleid niet kunnen instemmen — een negatief element ingeslopen, dat het moeilijk maakt van een voluit positief beleid te blijven spreken. Want het is toch zó, dat gezonde mededinging zeer wel mogelijk

blijft bij een regime van afspraken, die niet voortvloeien uit dreigende noodsituaties. Het is alsof de Regering deze kartelafspraken eigenlijk verbiedt, maar hen bij uitzondering nog wil toelaten wanneer voldaan is aan de voorwaarde, die in bovenstaande overweging is geformuleerd.

Dit is geen positieve waardering meer, zo zegt men. De Regering zou zich bij haar beleid veeleer moeten laten leiden door het begrip „misbruik”. Dit wil dus zeggen, dat zij kartelregelingen normaliter zou moeten toestaan, maar deze bij uitzondering moet verbieden, nl. wanneer zij leiden tot praktijken, die, algemeen maatschappelijk gezien, niet door de beugel kunnen. Ondernemers, die zich in een kartel sterk maken, streven vanzelfsprekend eigen belangen na, althans belangen primair liggend op het niveau van de ondernemingen zelf. Zij handelen eventueel pas in tweede instantie met belangen van hoger niveau voor ogen. Maar in een ondernemingsgewijze producerend en distribuerend bestel is dit niet alleen toelaatbaar, maar zelfs voorondersteld. Kartelregelingen behoeven daarom nog niet noodzakelijk in strijd te zijn met die hogere belangen, tenzij men misschien het hogere algemeen belang als identiek beschouwt met het consumentenbelang. Deze zienswijze acht men dan echter onjuist. Bedrijfsbelang en consumentenbelang zijn beide aspecten van het algemeen belang. De Regering echter buigt sedert enige tijd af, zo ziet men het althans, naar een politiek waarbij zij, zo zij dan al niet op een negatief kartelbeleid heeft overgeschakeld, maatstaven aanlegt, die onevenredig meer op bescherming van het consumentenbelang zouden zijn georiënteerd dan op positieve bevordering van redelijke belangen van het bedrijfsleven. Mogelijk is alle critiek aldus samen te vatten, dat van de begrippen: algemeen belang, bedrijfsbelang en consumentenbelang de onderlinge verhouding nog niet op geheel bevredigende wijze is komen vast te staan.

De critiek mag ik echter verder laten voor wat zij is. Het was immers in het kader van deze korte beschouwing niet de bedoeling het kartelprobleem zelf en het door de Regering gevoerde beleid in dezen te gaan bespreken. In verband met de bedoeling van deze uiteenzetting komt dat in de tweede plaats. Het gaat hier in de eerste plaats om de vraag of de hierboven aangeduide tendenties in het kartelbeleid van de Overheid voor de kartelorganisaties en haar besturen geen aanleiding moeten zijn ook hunnerzijds een andere koers te gaan varen, en wel met betrekking tot de wijze waarop de openbare mening omtrent het kartelwezen in zijn geheel en omtrent de afzonderlijke kartels wordt ingelicht en voorgelicht.

### *De openbare mening.*

Het is wel gebleken, dat een ingrijpen van de Overheid op het gebied van prijsafspraken zeer tot de verbeelding van het publiek spreekt. Het kartel is bij de consument al niet populair. Dit wordt er door de berichtgeving in de pers en vooral ook door het aangroeiende gerucht bij een overheidsoptreden in gevallen, waar zulk een optreden overigens ten volle op zijn plaats kan zijn, vanzelfsprekend niet beter op. De overheidsmaatregelen hebben al spoedig mede dit effect, dat zij ook andere kartels en ten slotte de kartelvorming in het algemeen en als zodanig bij het publiek geheel in discrediet brengen. Zo gaat op iedere samenwerking, horizontaal of verticaal, van ondernemers bij voorbaat het odium drukken, dat zij de consument benadeelt en sociaal niet verantwoord is.

<sup>1)</sup> Zie de beschouwing van Dr P. Verloren van Themaat in „Sociaal-Economische Wetgeving” van September 1954.

<sup>2)</sup> Met name in de middenstandsector wordt deze critiek gehoord.

Dit is meer dan de Regering bedoelt, immers, het strookt niet met haar principieel toch positief gerichte kartel-politiek. Te meer lijkt het niet waarschijnlijk, dat men dit in kartelkringen zelf op den duur op zich kan laten zitten. Integendeel zal men een zeker verbroken evenwicht in het proces van meningsvorming hersteld wensen te zien. Dit zou mogelijk zijn door passende acties, die begrip wekken voor redelijke doelstellingen van het kartelstreven en die in het algemeen met argumenten, die de toets der critiek kunnen doorstaan een welwillender beoordelings-sfeer scheppen. Maar dan zullen de kartelorganisaties iets van haar te ver gedreven „privacy” moeten prijs geven, zij zullen meer naar buiten moeten treden, haar traditionele stilzwijgendheid moeten laten vallen en met ge-eigende middelen — in het bijzonder valt hier te denken aan methoden, afgestemd op de sfeer van „public relations” — moeten trachten in een nieuwe relatie te treden tot publiek en Overheid <sup>3)</sup>. Op aannemelijke wijze zal moeten worden waar gemaakt, dat het bonafide kartel de openbaarheid niet schuwt, redelijke belangen dient, het algemeen belang niet schaadt, en eventueel het algemeen belang zelfs bevordert. Het thema zou daarbij inderdaad mogen zijn, dat het bedrijfsbelang evenals het consumentenbelang een aspect is van het algemeen belang. (Wie zou het ook maar een ogenblik willen ontkennen?) Van een kartel mag worden verwacht, dat het redelijke bedrijfsbelangen nastreeft, die zijn overeen te brengen met het algemeen belang. Bedrijfsbelang behoeft zeker niet per definitie als schadelijk voor of ondergeschikt aan het — mischien weleens een enkele maal te exclusief en generaliserend alschouwd. Intussen zal men natuurlijk realistisch moeten erkennen, dat te veel kartels in de praktijk geen redelijkheid betrachten bij het nastreven van hun bedrijfsbelangen, laat staan dat zij het algemeen belang zouden dienen. Juist met het oog hierop kom ik straks tot mijn suggestie, waarop ik boven doelde.

#### *Samenwerking van „goede” kartels.*

Goodwill-acties kunnen natuurlijk door kartels afzonderlijk worden gevoerd, zij zullen echter in dat geval, vooral wanneer rekening zou moeten worden gehouden met een toenemende anti-kartelstemming, die zich niet meer tot een of meer bepaalde kartels beperkt, waarschijnlijk niet tot het gewenste resultaat leiden, en zeker niet tot een blijvend resultaat, indien de acties alleen reeds wegens de daaraan verbonden hoge kosten vroeg of laat moeten worden opgegeven. Een min of meer blijvend resultaat kan alleen worden verwacht van samenwerking. Samenwerking zou de gezamenlijke kartels in staat stellen deskundigheid op kartelgebied te centraliseren, de specialistische vraagstukken, die zich op dit terrein voordoen, diepgaand te onderzoeken en de resultaten daarvan te doen dienen als verantwoorde grondslag voor haar acties alsmede die te benutten bij haar contacten met de Overheid.

Niet alleen naar buiten echter, maar ook intern zou die samenwerking positief moeten doorwerken. Er zou een zekere selectie moeten worden toegepast. En hiermede kom ik ten slotte tot de eigenlijke suggestie, die aanleiding was voor het schrijven van dit artikel. In het kader van een goodwill-streven van kartels, in het kader dus van een streven om het *goede* kartel een goede naam te bezorgen, zou gedacht kunnen worden aan een initiatief

tot het stichten van een permanente vorm van samenwerking van kartelorganisaties, waarbij de toelating wordt geregeld volgens voorwaarden, die zijn georiënteerd op de hierboven aangeduide grondgedachte, dat het kartel een eigen nuttige positie kan innemen in het maatschappelijk verband. Een college van neutrale en deskundige goede mannen zou aan de hand van te stellen eisen of richtlijnen de statuten, reglementen en afspraken van kartels, die zich daarvoor aanmelden, kunnen onderzoeken en op grond van dit onderzoek een advies kunnen geven tot al of niet opneming van het betreffende kartel in de te stichten samenwerkingsvorm. Men zou dit college, gedachtig aan de taak van de Commissie Bedrijfsregelingen, kunnen beschouwen als een „schaduw-Commissie-Bedrijfsregelingen”.

Met de Overheid ware eventueel omtrent het opstellen van de toelatingseisen overleg te plegen. De nieuwe organisatie en haar adviescollege zouden weliswaar niet noodzakelijk een beleid behoeven te voeren, dat met dat van de Overheid overeenkomt, maar het zou wel duidelijk moeten zijn volgens welke principes er wordt gewerkt. De taak der commissie zou zich overigens niet behoeven te beperken tot een contrôle bij toelating alleen, maar zich ook kunnen uitstrekken tot een toezicht op de feitelijke uitvoering van kartelregelingen. Dit recht van toezicht zou mogelijk zelfs één der belangrijkste voorwaarden voor toelating moeten zijn, omdat het stellen van concrete normen in kartelzaken nu eenmaal een moeilijke iets is.

#### *Slotopmerkingen.*

Het komt mij voor, dat de werkzaamheid van een dergelijke commissie bij een goede opzet, wat betreft samenstelling en wijze van werken, vooral ook wat betreft het doen van verslag omtrent de werkzaamheden, het openstaan voor gemotiveerde klachten etc., voor Overheid en publiek een garantie zou kunnen gaan vormen voor de bonafiditeit der aangeslotenen. Het aangesloten zijn zou op zichzelf een factor van goodwill kunnen worden. Bij een bepaalde ontwikkeling zou men zich daarbij zelfs kunnen voorstellen, dat de toetreding van kartels tot het goodwill-verbond ternauwernood meer een daad van vrijwilligheid zou kunnen zijn. Immers het goede kartel zal zich in het geheel niet afzijdig behoeven te houden, maar het „slechte” kartel zal zich eveneens wel moeten aanmelden om te worden toegelaten, wil het zijn goodwill niet helemaal verspelen en het zal daartoe mogelijkerwijze zelfs bij voorbaat zijn regelingen of intern beleid herzien.

Een en ander zou natuurlijk, als de gedachte levensvatbaar zou blijken te zijn, op tal van punten verdere overweging en uitwerking vragen. Voor het ogenblik is echter de bedoeling alleen een opkomende gedachte vast te leggen, die bij het overdenken van een actueel probleem op het eerste gezicht iets aantrekkelijks lijkt te hebben. Ook in de beknopte vorm als hier voorgedragen zal overigens de gedachte van een zichzelf controlerend verbond van kartelorganisaties op zichzelf reeds bij hen, die met de organisatieproblemen van het bedrijfsleven vertrouwd zijn, genoeg associaties oproepen om zich over het principe en de praktische waarde er van een denkbeeld te kunnen vormen, en er eventueel met instemming, of afwijzend op te reageren.

Daarbij vlei ik mij niet, dat de suggestie reeds onmiddellijk louter bijval zal oogsten. Er zullen critici zijn, die meer oog zullen hebben voor de praktische en mogelijk

<sup>3)</sup> Dat grote delen van het bedrijfsleven, in ander dan kartelverband georganiseerd, reeds lang die nieuwe houding en instelling (met het daarmee gepaard gaande prestige) hebben gevonden, blijkt bijv. uit een verslag van werkzaamheden als zo juist weer is verschenen van het „Verbond van Nederlandse Werkgevers”.

zelfs principiële moeilijkheden, die aan het denkbeeld vast zitten, dan voor de perspectieven die het opent. Nochtans meen ik, dat, ook indien een verwezenlijking voorshands op bezwaren zou stuiten, dan nog een *streven* naar gezamenlijke werkzaamheid in een geest als boven aangeduid van groot praktisch belang zou kunnen zijn.

In ieder geval lijkt de vraag het overdenken waard, of de kartelorganisaties — of kartelorganisaties in bepaalde sectoren van het bedrijfsleven — er niet goed aan zouden doen zich op deze of andere wijze met elkaar te verstaan

teneinde zich een centrum te scheppen waar de kartelmaterie wetenschappelijk wordt onderzocht, speciaal in verband met de aspecten, die met het oog op het algemeen belang bijzondere aandacht verdienen, een centrum van waar uit enerzijds de publieke opinie door juiste voorlichting kan worden beïnvloed en anderzijds, indien men dit wenselijk acht, bij de overheidscontrole een positieve invloed kan worden uitgeoefend, zowel wat betreft de richting van het beleid als de concretisering daarvan.

's-Gravenhage.

Mr C. E. DE ROOY.

## De invloed van de conjunctuur op de invoer van eindproducten in de Verenigde Staten

In het „Trade Intelligence Paper” no 3 heeft het Secretariaat van het G.A.T.T. een onderzoek het licht doen zien naar het effect, dat de twee na-oorlogse recessies in de Verenigde Staten hebben gehad op de invoer in dit land en met name op de invoer van industriële fabrikaten. Deze studie werd van belang geacht, gezien de grote betekenis die deze invoer heeft voor de dollarbalans op lopende rekening, in het bijzonder van die van West-Europa, en vervolgens omdat, zoals wordt opgemerkt: „... much has been made in the past of the alleged instability of business conditions in the United States and of the greatly magnified effect which these fluctuations are said to have upon the value of imports into that country....”.

De conclusie, waartoe dit onderzoek leidde, was de volgende:

„In view of the fact that the two recessions were characterised by identical declines in the gross national product and in industrial production, while import values behaved quite differently in the two instances, it would appear that the effect of fluctuations in domestic business conditions in the United States upon the value of American imports (both total and manufactures) is, to say the least, not systematic”.

Aangezien dit resultaat in strijd lijkt met de algemene opvatting hieromtrent en met de economische theorie, die zegt dat een grotere productie (= groter inkomen) een stijging van de invoer tot gevolg heeft, leek het van belang de onderhavige analyse aan een kritische beschouwing te onderwerpen.

Het blijkt dan, dat de even grote dalingen in het bruto nationaal product en in de industriële productie tijdens de twee recessies, zijn gebaseerd op een vergelijking van de hoogste kwartaalniveaux van deze grootheden voorafgaand aan de recessieperioden met de daarop volgende laagste kwartaalniveaux hiervan.

TABEL I.

	Daling in procenten in:	
	Nationaal product	Industriële productie
Hoogste kwartaal 1948 .....	— 3	— 9
Laagste kwartaal 1949 .....		
Hoogste kwartaal 1953 .....	— 4	— 9
Laagste kwartaal 1954 .....		

Dat de invoerwaarden zich geheel verschillend hiervan gedroegen, wordt echter afgeleid uit geheel andere vergelijkingsperioden. Men constateert nl. van het kalenderjaar 1948 op het kalenderjaar 1949 een invoerdaling van

7 pCt en van Juli 1951/Juni 1953 (dus een twee jaarsperiode) op Juli 1953/Juni 1954 slechts een daling van 2 pCt.

De reden dat men ten aanzien van de invoer niet dezelfde methode heeft gevolgd als ten aanzien van de andere twee grootheden, is gelegen in het feit, dat de invoergegevens niet, in tegenstelling tot die met betrekking tot het nationaal product en de industriële productie, gecorrigeerd zijn voor seizoenschommelingen. Men heeft daarom de kwartaalsvergelijking vervangen door een vergelijking over jaarperioden. Aan het feit dat de invoerdalingen volgens eerstgenoemde methode der kwartaalsvergelijking (nl. 23 en 20 pCt) een sterke overeenkomst vertoonden met die van de productiereksen (zie tabel I), werd daarom door het G.A.T.T. geen betekenis toegekend, hoewel toch moeilijk aan te nemen is, dat verminderingen in de invoer van eindproducten van een dergelijke omvang, geheel of voor het grootste deel aan het seizoen zouden kunnen worden toegeschreven. Een dezerzijds uitgevoerde becijfering toont dan ook het tegendeel aan; na seizoencorrectie liggen de betrokken dalingspercentages nl. beide nog dicht bij de 20.

Was derhalve het bezigen van verschillende vergelijkingsperioden niet noodzakelijk, deze werkwijze bergt ook zekere gevaren in zich. Het is nl. mogelijk, dat door de keuze van de jaarperioden de te onderzoeken fluctuaties willekeurig worden afgezwakt. Dit laatste blijkt nu inderdaad te zijn gebeurd, met name door het opnemen in de vergelijking van de twee jaarsperiode Juli 1951/Juni 1953. De geringere daling ad 2 pCt (tegenover 7 pCt in de eerste recessieperiode) moet hieraan nl. worden toegeschreven. Gaat men nl. uit van het tijdvak Juli 1952/Juni 1953, dan resulteert in de tweede recessieperiode eveneens een vermindering in de import van 7 pCt.

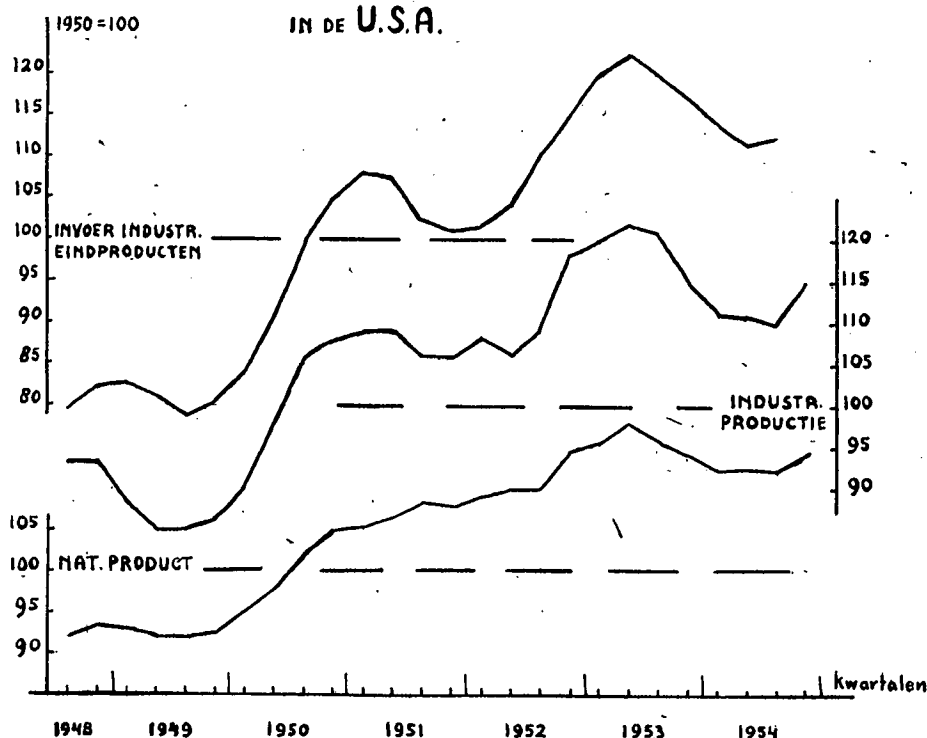
Ook op grond hiervan lijkt de conclusie van het G.A.T.T.-secretariaat dus niet houdbaar.

Dat de keuze van genoemde twee jaarsperiode niet verantwoord is, kan verder nog worden bewezen door deze vergelijkingsmethode toe te passen op de reeksen van het nationaal product en de industriële productie, zoals hieronder is geschied:

TABEL II.

	Mutaties in procenten van:	
	Nationaal product	Industriële productie
1948 - 1949 .....	0	— 6
Juli 1951/Juni 1953 - Juli 1953/Juni 1954 .....	+ 3	+ 2
Juli 1952/Juni 1953 - Juli 1953/Juni 1954 .....	0	— 2

### CORRELATIE INVOER-PRODUCTIE IN DE U.S.A.



Van een recessie is dan in 1953/54 niets meer in de cijfers terug te vinden; substitutie door de periode van 1 jaar voorafgaande aan de tweede recessie geeft al een aanzienlijk meer plausibel — hoewel nog niet geheel bevredigend — beeld.

Afgezien van bovengenoemde kritiek, dient ten slotte gewezen te worden op het feit, dat men hoeveelheids- en waardereeksen (industriële productie resp. de andere twee grootheden) heeft vergeleken, hetgeen in dit geval ook niet zonder meer verantwoord is.

Zo is bijv. de invoerdaling van het jaar 1948 op het jaar 1949 grotendeels aan een prijsdaling toe te schrijven.

Samenvattend dient derhalve te worden geconstateerd, dat de statistische analyse van het onderhavige vraagstuk,

vallen werd daarbij een hoge correlatie gevonden (correlatie-coëfficiënten beide 0,98). De regressiecoëfficiënten belopen resp. 1,7 en 1,3, d.w.z. dat een mutatie in de omvang van het nationaal product van 1 pCt tot een mutatie in het invoervolume van 1,7 pCt (dus 70 pCt groter) leidt en een mutatie in de industriële productie van 1 pCt een wijziging in het invoervolume met 1,3 pCt (dus 30 pCt groter) tot gevolg heeft.

Er is dus wel sprake van een „systematic” als ook van een „(greatly) magnified effect” van de bedrijvigheid in de Verenigde Staten op de invoer in dit land, althans — voor zover hier nagegaan is — op die van industriële eindproducten.

Rotterdam.

F. J. CLAVAUX.

## De economische functie van autobanden

### Prestaties en offers.

De wereldomzetten van autobanden belopen, gerekend naar de detailhandelsprijzen, naar onze schatting ca f 22,5 mrd per jaar. Zij zijn dus van de zelfde orde van grootte als het nationaal inkomen van Nederland.

Deze omzetten betreffen dus één, visueel nogal onopvallend, onderdeel der automobielen. Maar wat aanschaffingsprijs en exploitatiekosten betreft zijn banden voor de automobilist niet zo onopvallend. Volledige equipering van een auto met banden vergt 5-10 pCt van de totale aanschaffingskosten, al naar gelang de prijsklasse, waartoe het betrokken autotype behoort. Van de variabele kosten per eenheid afgelegde weg variëren de bandenkosten van ca 6 pCt voor lichte typen personenwagens tot ca 20 pCt voor zware trucks. Bij de laatste categorie kunnen, wanneer dieselolie wordt gebruikt (die in de meeste landen dank zij de lagere belasting goedkoper is dan benzine), de kosten der banden die van de brandstof zelfs overtreffen.

Het lijkt misschien een dwaze vraag, maar wat is nu

eigenlijk de economische functie der luchtbanden? Men kan *niet* volstaan met de stelling, dat zij complementair goed zijn van het voertuig, in casu de auto, omdat deze ook zonder banden zijn diensten voor wegvervoer van personen en goederen zou kunnen verrichten.

De slijtage van de auto zou echter worden vergroot, terwijl het snelheidsbereik en dus de vervoersprestatie per tijdseenheid sterk gelimiteerd zou blijven. Dit zijn beide factoren, waarvan men in principe de kosten in geld zou kunnen uitdrukken, waarmee dan een getal zou zijn aangegeven voor de bruto-bandenprestatie.

Maar vervolgens zou men nog een aantal andere prestaties der banden in het geding moeten brengen: de snelheidsfaciliteiten, de grotere mobiliteit, welke zij aan het voertuig verlenen, het rijgenot, bereikbare remeffect enz. En hoe deze te waarderen? De beste rekenmeester loopt hier vast.

Beschouwing der economische functie moet in de praktijk beperkt blijven tot een afgeleide van het meetbare



nut — al de vervoersprestaties — en tot de zichtbare kosten, die daar tegenover staan, nl. de aanschaffingskosten.

Van verbruikersstandpunt zijn de bandenkosten per eenheid afgelegde weg uiteraard het belangrijkste, omdat zij een integraal bestanddeel in de totale exploitatie-rekening van de auto representeren. Deze bandenkosten zijn het quotiënt van de vervoersprestaties en de offers voor een bepaald stel banden; anders uitgedrukt: het quotiënt van levensduur en aanschaffingsprijs.

Ten behoeve van een internationaal forum van banden-industriëlen en -deskundigen hebben wij onlangs een onderzoek ingesteld naar het historisch verloop van deze grootheden <sup>1)</sup>. En de moeite werd dubbel en dwars beloond. Want zowel ten aanzien van de veranderingen in levensduur als in prijzen konden conclusies getrokken worden, die een bijzonder licht werpen op het verband tussen technische evolutie en economische resultaten.

#### De levensduur.

De taxatie der gemiddelde levensduur van autobanden moge in theorie eenvoudig schijnen, in de praktijk is zij een der moeilijkste problemen, waarvoor men statistici kan stellen.

Natuurlijk is een bandenindustrie in staat een bepaald bandentype te beproeven en met redelijke mate van betrouwbaarheid te bepalen hoeveel kilometers per loopvlak verreden kunnen worden, bij gegeven condities van rijgewoonte, milieu van wegen, verkeersintensiteit en klimaat.

Metingen moeten dusdanig worden verricht, dat de „gemiddelde” omstandigheden tijdens de proeven zoveel mogelijk overeenstemmen met de „gemiddelde” omstandigheden, waarin aan derden verkochte banden zullen verkeren. Moeilijker wordt dit als de werkelijke omstandigheden afwijken van die in het proefgebied. Wegens de hoge kosten is het ondenkbaar, dat elke bandenindustrie zulke metingen zou kunnen herhalen in al de voor haar van belang zijnde afzetgebieden met de daar heersende specifieke milieufactoren; de enige oplossing is dan het hoogst onbetrouwbare enquêteren.

De complicaties nemen toe naarmate men met een groter aantal bandenmerken en bandentypen te doen heeft. En in een historische reeks komt nog een aantal variabelen aan de orde: nl. de ontwikkeling der automobielconstructies (gewicht, pk, optiek- en remvermogen, veringssysteem) en de veranderingen in wegcondities en verkeerssituaties. Bovendien: wijzigingen in het gebruik der auto's door jongere generaties en nieuwe verbruikersgroepen. Met enige fantasie kan men deze schetsmatige opsomming met nog wel enige variabelen aanvullen.

Het is duidelijk, dat men het begrip levensduur, geïnterpreteerd als statistisch gemiddeld resultaat van alle in roulatie zijnde autobanden, slechts op grove wijze kan benaderen.

Volgens een opgave van de U.S. Chamber of Commerce zou bijv. de gemiddelde levensduur van een personenauto-band in 1908 ca 2.000 miles (dus ca 3.200 km) hebben bedragen tegenover 30.000 miles (48.000 km) in 1954. Als deze gegevens representatief mogen worden geacht, zou hieruit dus volgen, dat de tegenwoordige bandenproductie het 15-voudige had moeten bedragen, indien de actuele vervoersprestaties moesten worden bereikt met de banden uit het jaar 1908. Maar deze voorstelling is karikaturaal, want die antieke banden zouden niet op-



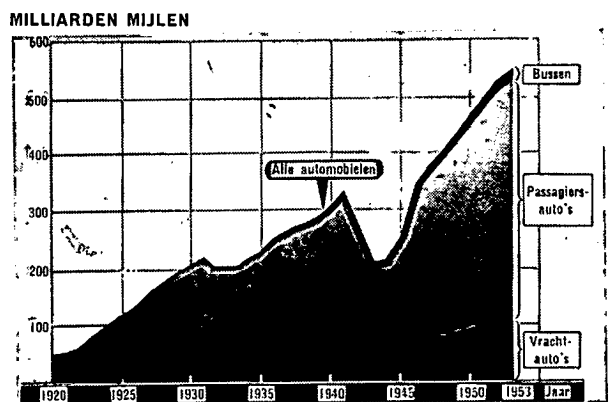
(Advertentie)

gewassen zijn tegen de eisen en gewoonten van het tegenwoordig wegverkeer. Pas na de eerste wereldoorlog ontstond een massaal motorisch snelverkeer van een soort, dat met het tegenwoordige vergelijkbaar is.

Gelukkig beschikken wij, dank zij uitvoerige onderzoeken die de Automobile Manufacturers Association sinds vele jaren in de Verenigde Staten verricht, over zeer bruikbaar grondmateriaal. Deze organisatie onderzoekt nl. niet de glibberige materie van de levensduur, maar de totale *jaarlijkse vervoersprestaties* van alle in de Verenigde Staten zijnde automobielen. Zij heeft hiertoe zeer veel waarnemingsmateriaal ter beschikking, o.a. regelmatige opgaven van belangrijke fleetowners, terwijl zij voor het nemen van tal van steekproeven (o.a. verkeers-tellingen) en met behulp van de exacte cijfers betreffende het brandstofverbruik de jaarlijks afgelegde weg van de karakteristieke weggebruikers (personenauto's, trucks en bussen) berekent <sup>2)</sup>. Men zie hiertoe figuur 1.

Vervoersprestaties van de Amerikaanse weggebruikers, uitgedrukt in milliarden verreden mijlen (1920-1953)

Figuur 1.



Met deze gegevens en met de bekende omvang der binnenlandse bandenconsumptie hadden wij de sleutel in de hand om de gemiddelde levensduur in de Verenigde

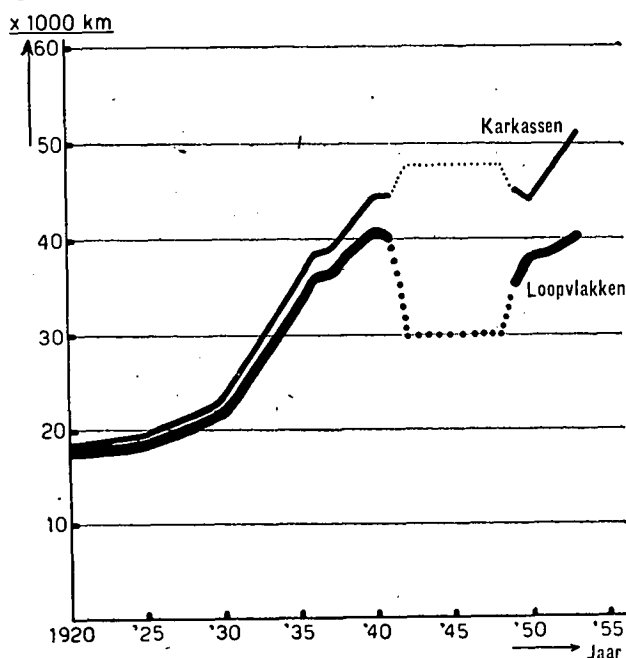
<sup>1)</sup> Voor uitvoerige behandeling zie: „Die wirtschaftliche Bedeutung des Reifens im Weltverkehr”, voordracht in het colloquium „Der Reifen” 12 en 13 Mei 1955 te Delft (Mededeling no 294 der Rubber-Stichting, Delft).

<sup>2)</sup> Bronnen: „Automobile Facts and Figures” 1954 en privé-correspondentie.

Staten van de daar roulerende banden met aanmerkelijke mate van waarschijnlijkheid te bepalen. Uiteraard moesten ook hierop nog verschillende correctieve bewerkingen worden toegepast. De resultaten geven figuur 2.

*Effectieve levensduur van de in de Verenigde Staten roulerende autobanden (1920-1953)*

Figuur 2.



Daarin is een onderscheid gemaakt naar loopvlakken en karkassen. Het verschil tussen beide elementen wordt groter, naarmate loopvlakvernieuwing intensiever wordt toegepast en eenmaal versleten banden dus weer als vernieuwde exemplaren in functie blijven. Het is van belang dit onderscheid in acht te nemen, omdat de loopvlakvernieuwingindustrie in de Verenigde Staten, evenals die van West-Europa, een steeds groter aandeel in de voorziening der bandenvraag heeft.

Met inachtneming der onnauwkeurigheden, die in de verkregen uitkomsten moeten worden geaccepteerd, kan een aantal opmerkelijke verschijnselen worden geconstateerd:

a. De effectieve levensduur per loopvlak is in de Verenigde Staten gestegen in de periode 1920-1953 van rond 20.000 tot rond 40.000 km; derhalve tot rond 200 pCt.

b. Dank zij het aandeel van de loopvlakvernieuwingindustrie is de effectieve levensduur per karkas in dezelfde periode gestegen van 20.000 tot 50.000 km; dus tot rond 250 pCt.

c. De levensduur per loopvlak is in de jaren der tweede wereldoorlog, blijkens het gemiddelde niveau dier jaren, 10 tot 20 pCt lager geweest dan in de voorafgaande resp. volgende periode. Deze tijdelijke daling zal ongetwijfeld moeten worden toegeschreven aan de intensieve toepassing van de eerste typen synthetische rubber („GR-S” = Government Rubber-Styrene).

d. De levensduur per karkas is in de oorlogsjaren echter gunstig geweest. Dit feit is een rechtstreeks gevolg van de sterk opgevoerde activiteit der loopvlakvernieuwingindustrie, waardoor het percentage der banden, dat één of meer keren met vernieuwd loopvlak in roulatie werd gebracht, over 6 jaren gerekend gemiddeld 44 beliep tegen 8 in de 6 voorafgaande jaren.

e. De levensduur per karkas nam na de oorlog nog meer toe. Dit was te danken aan de inmiddels ingeburgerde

loopvlakvernieuwingindustrie, welke zich voortaan kon baseren op goed geselecteerde karkassen. Het aandeel der jaarlijks vernieuwde banden ten opzichte van nieuwe banden bedroeg in de eerste 6 na-oorlogsjaren 23 pCt.

f. De gemiddelde levensduur van loopvlakken is tot dusver niet duidelijk boven het vóór de oorlog bereikte niveau uit gekomen. Dit verschijnsel is zeer opmerkelijk, indien men bedenkt, dat sedert 1949 in snel tempo tot verwerking van „cold rubber” in loopvlakken werd overgegaan. Van verschillende zijden is er destijds op gewezen, dat „cold rubber” de levensduur van loopvlakken aanzienlijk zou verbeteren; er werd zelfs gesproken over een slijtvastheid, welke 50 pCt boven die van „hot” GR-S en 30 pCt boven die van natuurrubber zou liggen. De spronggewijze verhoging van de levensduur die na 1949 werd verwacht, is echter uitgebleven. Zelfs de verdere verbeteringen in de bandenconstructie, die inmiddels werden gerealiseerd, kwamen niet tot uitdrukking in een duidelijke stijging van de levensduur. (Dit verschijnsel zal men wellicht kunnen verklaren uit de ongunstige invloed, die lage en middelmatige temperaturen uitoefenen op de slijtweerstand van „cold rubber”. Men bedenke, dat juist het drukste autoverkeer plaatsvindt in staten met een gematigd tot koel klimaat).

*Het prijsniveau.*

Hoe is het nu gesteld geweest met de ontwikkeling der prijzen: zijn deze méér of minder gestegen dan evenredig is met de vermeerderde prestaties?

Een historisch overzicht van prijzen heeft als principiële moeilijkheid, dat men impliciet gebruik maakt van een der onbetrouwbaarste waardemeters, die de volkshuishouding thans kent, nl. het geld.

Om aan dit euvel te ontkomen hebben wij voor de vergelijking van bandenprijzen gebruik gemaakt van drie andere waarderingmethoden, die ieder afzonderlijk óók hun gebreken en beperkingen hebben, maar gezamenlijk beter aan het doel beantwoorden.

1. *Arbeidskosten.* De prijs van een personenautoband, gedeeld door het uurloon van een ongeschoolde arbeider geeft aan het aantal uren, dat men voor deze band in een bepaald jaar aan arbeid had kunnen laten verrichten. In dit geval is dus de munteenheid als waardemeter vervangen door een eenheid van arbeid.
2. *De indices der groothandelsprijzen.* In feite komt prijscorrectie op deze basis neer op vergelijking van veranderingen in bandenprijzen t.o.v. veranderingen in prijzen van alle goederen.
3. *De indices der kosten van levensonderhoud.* Ofschoon de kosten van levensonderhoud slechts gedeeltelijk in verband staan met de goederenprijzen, geeft deze correctie een aanwijzing omtrent de veranderingen in de relatieve betekenis der aanschaffingskosten van banden voor de particuliere koper.

De betrouwbaarheid van de vergelijking der bandenprijzen is in niet geringe mate ondersteund door het feit, dat het U.S. Department of Labor uit het gewogen gemiddelde van alle in Amerika verkochte banden reeds sinds vele jaren een groothandelsindex samenstelt. Hoezeer dit cijfer representatief is voor de voornaamste bandentypen, kon aan vergelijkingen met incidentele prijsgegevens van fabrikanten worden geconstateerd. Bovendien zijn zij ook voor Westeuropese verhoudingen

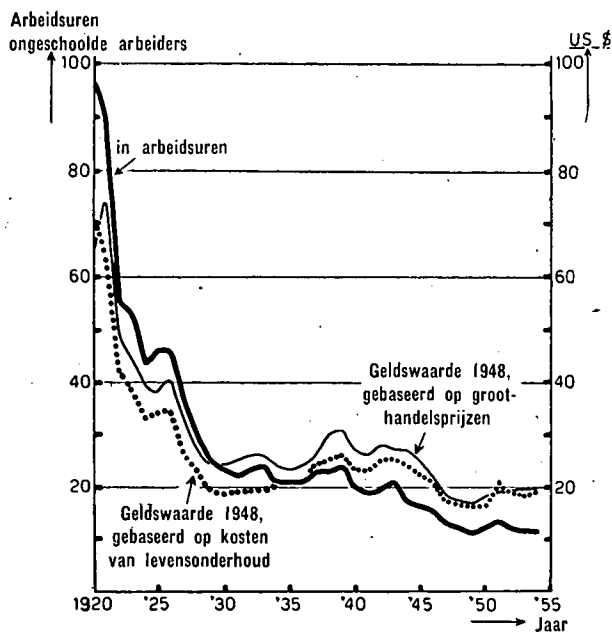
representatief, voor zover daaraan geen afbreuk is gedaan door bijzondere binnenlandse heffingen en invoerrechten der verschillende staten. Men bedenke, dat autobanden — althans de courante maten — wegens hun fungibiliteit producten zijn van en voor de wereldmarkt.

#### De bandenkosten per eenheid afgelegde weg.

Met de drie gekozen waarderingmethoden werd blijkens figuur 3 een vrijwel eensluidend effect verkregen. Zij laten duidelijk zien, dat de prijzen van banden sedert 1920 ten minste tot op één derde zijn verminderd.

#### Ontwikkeling der bandenprijzen in de Verenigde Staten (1920-1954)

Figuur 3.



Het resultaat is dus, dat de verdubbeling van de levensduur der loopvlakken en de prijsreductie tot op één derde,

**ALMELO** Centrum voor  
Industrievestiging in Twente  
Tel. 05490-5361

(Advertentie)

in feite hebben geleid tot bandenkosten, die per km vervoersprestatie in de Verenigde Staten thans slechts 1/6 bedragen van wat hiervoor nog omstreeks 1920 moest worden besteed.

Men kan zich afvragen, of de toekomst verdere verlagingen der bandenkosten zal brengen. Men zal geneigd zijn te denken, dat fabrikanten en handelaren, althans wat goederenvervoer betreft, voor geleidelijke prijsverlagingen geporteerd zullen zijn, omdat dan een dusdanige afzetvergroting kan worden bereikt, dat de totale geldomzetten toenemen. Van deze overcompensatie mag men zich echter geen al te rooskleurige voorstelling maken. Weliswaar is de jaarlijkse tonnage van de afzet gestegen van ongeveer 600.000 ton tot 3.000.000 ton, dus tot het 5-voudige, maar tegenover de daling der reële bandenprijzen tot op één derde is de reële toename dier geldomzetten over 34 jaren per saldo niet meer dan 67 pCt, dus nog geen 2 pCt gemiddeld per jaar!

Zoals men uit figuur 1 kan aflezen, zijn de totale vervoersprestaties in de Verenigde Staten sedert 1920 met in totaal 800 pCt toegenomen, waarvan naar raming 600 pCt met betrekking tot nieuwe (= niet-vernieuwde) banden. De prestaties stegen dus in totaal 17 pCt gemiddeld per jaar. Voor zover men deze verhoudingscijfers op de gehele wereld betrekken kan, kan men concluderen, dat deze voortdurende stijging van vervoersprestaties (17 pCt per jaar) als product van steeds grotere bandenafzet en steeds langere levensduur, gezien de geringe stijgingen in reële geldomzetten (2 pCt per jaar), bijna geheel aan de consumenten ten goede zijn gekomen.

Deze sociaal-economisch uiterst gunstige ontwikkeling zal men, naar wij menen, hoofdzakelijk moeten toeschrijven aan de scherpe concurrentie, waardoor de bandenindustrie zich in grote trekken steeds kenmerkte.

Voorburg.

Drs J. C. GERRITSEN.

## INGEZONDEN STUKKEN

### Onderwijs en bedrijfsleven

#### MIDDELBAAR ONDERWIJS DAAGT BEDRIJFSLEVEN UIT

De heer J. Ph. Steller, Nat. Phil. Drs schrijft ons:

De verwijten, die de heer De Waal in „E.-S.B.” van 30 Maart jl. <sup>1)</sup> jegens het onderwijs naar voren brengt, zijn niet nieuw. Allereigen kan men van het bedrijfsleven het volgende te horen krijgen: „Het onderwijs is hopeloos ouderwets”. „De H.B.S.? Een geniaal idee van Thorbecke, maar sindsdien door stilstand achteruit gegaan. Waarom? Omdat alle leraren zelfgenoegzame mensen zijn, die in hun eigen wereldje leven, want dat is zo gemakkelijk, dan vertel je ieder jaar hetzelfde, hoeft niet te prepareren enz. Leerlingen klaarmaken voor de practijk? Ho maar, drillen op verouderde stokpaardjes van de vorige eeuw, meer niet”. „Hebt u wel eens een natuurkundelokaal gezien? Een kapot model van een verouderde brandspuit, een lekke kraan en op zijn best een kooldraadlamp, geen radio, radar, televisie, T.L. buis, niets. De leraar leerde toch in 1910 ook zijn natuurkunde zonder dit alles?”

Wil men nog meer verwijten horen, dan kan men een

<sup>1)</sup> „Het handelonderwijs in verband met de behoefte van het bedrijfsleven”.

gesprek over het onderwijs aanknopen met de eerste industrieel die men ontmoet. De verwijten kan men dan in allerlei variaties horen. De een zegt het beleefd, de ander ongezouten maar de strekking blijkt dezelfde, nl.:

- a. de school staat veel te ver van practijk en maatschappij;
- b. dat is de schuld van de school, die sluit zich af, die bouwt muurtjes, die durft niet over schuttingen kijken, die vreest de critiek zo zeer, dat zij haar niet duldt.

Ad a.

Accoord. Er is een kloof en die is te groot en we zullen niet gaan redetwisten over de vraag hoeveel te groot die kloof is. Want dat er een verschil moet zijn is duidelijk; ook het bedrijfsleven erkent dit, anders zouden er immers geen bedrijfsscholen zijn, maar werden de draaibanken van de leerlingen tussen die van de volleerde bankwerkers geplaatst.

Het bedrijfsleven wil van de middelbare school een *bedrijfschool* maken, die mensen aflevert *direct* klaar voor het bedrijf en dat in zo kort mogelijke tijd. Dus zonder „ballast, zoals literatuur e.d.”.

De middelbare school kan en mag nooit toegeven aan deze commerciële druk. Het is haar taak haar leerlingen algemene ontwikkeling bij te brengen en hun zelfstandig te leren denken en handelen. Natuurlijk moeten materiaal en leerboeken steeds opnieuw worden gemoderniseerd en gericht zijn op de praktijk, maar het middelbaar onderwijs kan en mag niet pasklaar aansluiten op de praktijk door het bijbrengen van routine-dril in bepaalde werkzaamheden voor een bepaald bedrijf. De middelbare school moet immers de leerling niet pasklaar maken voor één hokje in de maatschappij, maar een zo breed fundament leggen, dat haar afgeleverde leerlingen elk naar hun aard, zich in vele richtingen kunnen ontplooiën. Het bedrijfsleven weet heel goed, dat dit ook in haar eigen voordeel is. Een bankdirecteur, die boekhouders zocht, zei mij eens: „Ik heb liever iemand, die heeft leren denken en niet heeft leren boekhouden dan andersom. Het denken kan ik hem niet in drie maanden leren, het boekhouden wel en . . . hij heeft het *allebei* nodig!”.

Men denkt vaak, dat er op de scholen veel tijd wordt vermorst omdat de leerlingen in vijf jaren zo weinig concreets hebben leren *doen*. Maar men vergeet, dat het bijbrengen van cultuurwaarden en het ontwikkelen van het denkvermogen zeer veel tijd kost en veel noodzakelijker is.

*Ad b.*

En nu de schuldvraag. Het bedrijfsleven zal aanvoeren, dat dit al is gezegd, vaak en duidelijk. Maar daarmee is niet bewezen, dat het zo is. Iets zeggen en daarmee het tevens voor waar verklaren is een ondeugd, die aan het onderwijs wordt toegeschreven. Daarom zal ik niet *beweren* dat de schuld bij het bedrijfsleven ligt, neen, ik zal het bewijzen en ik daag het hele Nederlandse bedrijfsleven uit, mijn bewijs door daden te ontzenuwen.

Vier jaar geleden besloten wij — Jhr Dr V. H. v. d. Bergh, leraar scheikunde en steller dezes, leraar natuurkunde aan de Rijks Hogere Burgerschool te Amersfoort — te trachten ieder jaar de leerlingen van de 5e klasse der B afdeling een week lang in de gelegenheid te stellen grondig kennis te maken met een tak van het Nederlandse bedrijfsleven.

Wij verwachtten hiervan het volgende:

1. de leerling leert een industrie en haar problemen kennen;
2. de leerling ziet het op school geleerde in de praktijk gebruikt;
3. de vakkengrenzen worden doorbroken omdat de leerling ziet, dat biologie, geologie, physica en chemie in de praktijk veel dichter bij elkaar liggen dan in de lokalen op school;
4. de vele direct paedagogische en didactische voordelen laat ik korthedshalve buiten beschouwing;
5. de leraar doet frisse ideeën op, levendige illustratie voor saai stof.

Of de verwezenlijking van onze poging ook voordeel voor het bedrijfsleven zou hebben, mag het bedrijfsleven zelf beoordelen.

In 1951 zochten en vonden we contact met de B.P.M. en in nauwe samenwerking met de B.P.M. werd het programma opgesteld en afgewerkt. Het omvatte o.a. vertalen van enkele gedeelten uit brochures van het bedrijf

uit Frans, Duits en Engels in het Nederlands, teneinde de leerlingen te confronteren met het feit, dat Nederland hun talenkennis nodig heeft, niet omdat een minister 90 jaar geleden in de wet heeft gezet dat de leerlingen Duits, Frans en Engels moeten leren, maar omdat de praktijk het vraagt.

Voorts was er een inleiding over ontstaan en voorkomen van de olie en des avonds een geestig en leerzaam filmpje over dat onderwerp. De volgende morgen werd *in groepjes van drie* gewerkt aan taken. In deze schriftelijke taken ging het om de biologische en geologische aspecten van de olie. De taken vormen een integrerend deel van de werkweek, want het is geenszins onze bedoeling, dat bedrijf en docent een aangename „sight-seeing” organiseren. Integendeel, de leerling moet in die week werken, hard werken en door zelfwerkzaamheid en het stellen en oplossen van problemen, de nauwe verbondenheid van schoolse kennis en praktische toepassing ervaren. Op dezelfde wijze werden de volgende dagen door lezing, film en taak de fysieke aspecten van opsporing en winning bezien en de chemische aspecten van zuivering en toepassingen. Ook ander demonstratiemateriaal en kaarten en diagrammen kwamen er aan te pas. Sociaal-economische problemen werden niet vergeten. We maakten een excursie naar Pernis. Vijf dagen, van Maandagmiddag tot Zaterdagmiddag, genoten we de volledige medewerking van de B.P.M.

Ook maakten de leerlingen in groepsverband verslagen over de excursies, lezingen en demonstraties. De beste verslagen werden samengevoegd tot een overzicht van de hele werkweek. Bedrijf en leerlingen kregen hiervan elk een exemplaar.

Wil men nog een voorbeeld hoe dicht de school en de praktijk dan bij elkaar liggen? Die oude zelfregistrerende barometer uit de school, die vertoonde net zulke lijntjes als er nu op dat seismogram staan! Dank zij die oude barometer begrijpen de leerlingen het seismogram vlotter en dank zij dat seismogram zal volgend jaar de behandeling van trillingen en geluid op school niet met een saai sommetje eindigen, maar met een verhaal over olie! Als er tijd is, over de olie van plankton tot benzinetank en anders alleen over dat stukje olie wat bij dat gedeelte leerstof past.

De lezer zal wel begrijpen, dat wij niet ieder jaar bij de B.P.M. terecht kunnen en niet eens willen. Wij willen geen eenzijdige kijk op de industrie, neen, aan alle kanten moeten er deurtjes open. Het volgende jaar gingen wij naar Eindhoven. Philips was onze gastheer en „electronen en atomen” was de kern waaromheen alle problemen werden gegroepeerd. Hier waren wij veel vaker in het bedrijf en behoeften minder met modellen te doen. Dit zal variëren naar aard en mogelijkheden van het bedrijf. Maar wat gelijk blijft, dat is het enthousiasme, waarmee de jongelui studeren omdat de zinnen uit hun boek tot levende werkelijkheid zijn geworden. „Chemische werking van het licht”, „koolzuurassimilatie onder invloed van licht” zijn zinnen, die werkelijkheid worden in de kassen waar kweekproeven onder verschillende belichting worden gedaan. Zelfs toenemende bevolking, afnemende cultuurgrond, noodzaak tot bestudering van middelen om meer voeding voor meer mensen uit minder grond en gewassen te halen, waren problemen die aan de orde kwamen. En niet alleen de problemen, ook de oplossing daarvan door nauwe samenwerking van bioloog, chemicus en physicus werden levende werkelijkheid. Hòè levend bleek uit de verslagen, die de jongelui maakten. Hòè nauw verbonden bleek uit de vraag: „Moet ik dit nu aan de

**AMSTLEVEN**

Levensverzekering

BUREAU VOOR  
PERSONEELVERZEKERING

natuurkunde- of aan de scheikundeleraar vragen? En het werd geaccentueerd door het feit, dat de betrokken docenten niet meer wisten, wie die bepaalde vraag in de taak had opgenomen.

Waar blijft nu mijn uitdaging, zal men zich afvragen? Het gaat toch best zo? *Nee, het gaat niet best, het gaat helemaal niet meer, want na de twee genoemde bedrijven weigerden zeven andere bedrijven alle medewerking.* En dat waren alle grote vooraanstaande bedrijven, sommige zelfs enig bedrijf in die branche. Hebben wij, onderwijzers, er geen idee van wat zo'n week het bedrijf kost? Dat hebben wij wel: „veel minder dan uw laatste reclame-campagne”. Betaalde die reclamecampagne zich zelf en levert die werkweek het bedrijfsleven niets op? Als men het zo wil stellen, best! Maar laten wij dan de zaak scherp stellen:

1. het bedrijfsleven verwijt het onderwijs een leven op zichzelf te leiden, ver van de praktijk van het dagelijks leven en de industrie;
2. het onderwijs erkent ten dele de juistheid van dit verwijt en zoekt contact;
3. het bedrijfsleven heeft er geen cent en geen minuut voor over om de toestand te verbeteren.

En nu nog iets: levert die werkweek het bedrijfsleven niets op? Heeft het een tekort aan M.T.S.-ers, analisten, academici? Die krijgen bij ons hun vooropleiding en die moet het bedrijfsleven nu al voor het bedrijf interesseren.

Van de leerlingen die megingen naar de B.P.M. is er nu één in opleiding voor anlyste bij de B.P.M.; één studeert geologie, met het vaste voornemen olie te gaan zoeken en twee zijn in militaire dienst de dagen aan het tellen, die hen scheiden van hun opleiding tot boormeester.

De week bij Philips leverde niet zulke direct aanwijsbare resultaten op. Wel gingen er dat jaar meer leerlingen dan anders van onze school scheikunde, natuurkunde en biologie studeren. En dat zijn toch de mensen, die ons industrieplan nodig heeft?

Voor de leerlingen van de H.B.S.-A-afdeling worden ook werkweken georganiseerd door de collega's die

aardrijkskunde doceren. Dan worden sociaal-economische, sociologische en geografische problemen in de praktijk bezien met medewerking o.a. van landbouw-bedrijven, boerenleenbanken e.d. Ik kan mij voorstellen dat met goede wil van weerskanten ook im- en export-bedrijven op deze wijze hun bijdrage kunnen leveren aan de tot standkoming van contact tussen het onderwijs en de handel. Men bedenke hierbij echter dat het contact niet vluchtig en passief mag zijn en niet *alleen* mag bestaan uit een excursie van enkele uren of één dag.

Voor het geval het bedrijfsleven mijn uitdaging accepteert en mee wil werken aan het verbeteren van het contact tussen school en maatschappij zal ik nog even kort samenvatten wat wij wél vragen en wat niet:

1. vervoer, onderdak, voeding betalen de leerlingen zelf en wij regelen het;
2. in overleg met het bedrijfsleven stellen wij vast, wanneer en hoe vaak wij het bedrijf bezoeken, wie de inleidingen houdt en waarover. Kortom, het samenstellen van het programma is het begin van de samenwerking tussen onderwijs en bedrijf. De taken worden door ons opgesteld;
3. wij organiseren de week alleen als succes gegarandeerd is. Een half geslaagde werkweek is erger dan geen werkweek;
4. een goede voorbereiding is nodig en omdat het voor het bedrijfsleven en voor ons iets is dat extra, naast het gewone werk, moet worden gedaan, moeten wij vroeg beginnen, nl. uiterlijk in April om in September/October de werkweek te kunnen houden;
5. Kan het bedrijfsleven ons heus niet vijf dagen lang hebben? Wel, in de eerste plaats behoeft het ons niet vijf dagen lang bezig te houden, de leerlingen moeten zelf ook wat doen, niet alleen maar volgegoten worden, dat zei ik reeds. Ten tweede kunnen wij twee bedrijven combineren.

Nu is de daad aan het bedrijfsleven. Ons adres kan het niet vergeten. Het is symbolisch: *Rijks H.B.S., Thorbeckeplein 1, Amersfoort.*

## HET HANDELSONDERWIJS IN VERBAND MET DE BEHOEFTE VAN HET BEDRIJFSLEVEN

*De heer H. Essed te 's-Gravenhage schrijft ons:*

Het artikel „Het handelsonderwijs in verband met de behoefte van het bedrijfsleven” van de hand van de heer L. de Waal, gepubliceerd in „E.-S.B.” van 30 Maart jl., geeft mij aanleiding tot het volgende commentaar.

De geachte schrijver vangt zijn beschouwing aan met de opmerking, dat „het bedrijfsleven sterk de indruk heeft, dat ons onderwijsstelsel niet meer voldoet aan de eisen, welke onze tijd mag stellen” en laat hierop volgen, dat het „niet mogelijk is een alles omvattend antwoord te geven op de vraag, welke bezwaren het bedrijfsleven

heeft tegen de opleiding van het handelsonderwijs”. Het komt mij voor, dat de stelling, dat ons handelsonderwijs niet meer voldoet aan de eisen, welke onze tijd stelt, in haar algemeenheid niet juist is. Naar mijn bescheiden mening moet uitdrukkelijk onderscheid gemaakt worden tussen onderwijs, dat de toekomstige employé een basis-kennis en algemene vorming bijbrengt en onderwijs, dat hem speciale kennis bijbrengt. Deze laatste eis mag aan het handelsonderwijs niet worden gesteld en ik wil dan ook aannemen, dat de heer De Waal dat zelf ook niet verlangt.

Het artikel van de heer De Waal zou mij geen aanlei-

ding tot enig commentaar gegeven hebben, omdat ik in grote lijnen zijn interessante uiteenzettingen onderschrijf, ware het niet dat in zijn inventarisatie van de vormen waarin het handelsonderwijs wordt gegeven een leemte zit. Hij zegt nl.: „Onder handelsonderwijs willen wij in deze beschouwing dan verstaan: de 5-jarige Handelsavondschool, de 4-jarige Handelsdagschool, de HBS-A en het Economisch Hoger Onderwijs”. Terloops wordt dan nog melding gemaakt van de studie voor praktijkdiploma's, waarmede vermoedelijk alleen het lagere praktijkdiploma wordt bedoeld. Ik acht het onaannemelijk, dat de heer De Waal niet zou weten van het bestaan van twee voor het praktische bedrijfsleven zeer belangrijke richtingen van handelsonderwijs, t.w. de akte Handelswetenschappen MO en het Staatspraktijkdiploma voor bedrijfsadministratie (S.P.D.), brevetten waarvan de bezitters zoveel waardevolle kennis hebben vergaard, dat ze kunnen worden voorbestemd voor de kadervorming. Binnen het raam van het artikel van de heer De Waal is het van de grootste importantie te wijzen op zijn omissie en wel voornamelijk omdat hij de studie ter verkrijging van de Bacculaureaatsgraad in ernstige overweging geeft. Zonder afbreuk te willen doen aan deze academische opleiding zou ik het een ernstig onderzoek waard vinden na enkele jaren ervaring een vergelijking te maken tussen de praktische bruikbaarheid van bezitters met deze graad en bezitters van de akte MO Handelswetenschappen, resp. S.P.D.

Zij, die met de Bacculaureaatsgraad op ruim 20-jarige leeftijd een betrekking aanvaarden moeten nog beginnen met het vergaren van praktische ervaring, welk

begin wel niet zal liggen in de lagen der nederigste functies. Zij echter, die in het bezit zijn van de akte MO of het S.P.D., beginnen juist wel van onder af aan en laten hun theoretische scholing parallel lopen met hun praktische scholing. Op het moment, dat zij hun studie met succes besluiten, kunnen zij als regel op een praktische stage van 5 tot 7 jaren bogen.

Dat het bedrijfsleven met eigen vooropleidingen tracht de jongelui geschikt te maken voor de functies op kantoor zou ik niet willen zien als door de nood gedwongen, maar als een volkomen logische consequentie van het heterogene van de specifieke eisen van elke bedrijfstak, vaak zelfs van elk bedrijf afzonderlijk. In dit verband doet het dan ook wel vreemd aan, dat de schrijver bij de eigen opleidingsinstituten van het bedrijfsleven de Haarlemse Academie vermeldt. Deze opleiding heeft niets gemeen met de ook in het zelfde verband genoemde cursussen van het bank- en assurantiebedrijf, die juist wel op een speciale bedrijfstak betrekking hebben.

De heer De Waal juicht een voortdurende samenspraak tussen het handelsonderwijs en het bedrijfsleven zeer toe. Ik wil hierop antwoorden dat de opleiders van de twee door mij verdedigde opleidingen, georganiseerd in het Nederlands Genootschap van Opleiders voor Comptabele en Economische Examens, deze samenwerking in hoge mate op prijs stellen en daartoe gaarne het hunne zouden willen bijdragen. Een van de vruchten van zo'n samenwerking zou reeds kunnen zijn, dat vele misverstanden op het gebied van het handelsonderwijs uit de weg worden geruimd.

### NASCHRIFT

De diverse reacties op mijn beschouwingen over „Het handelsonderwijs in verband met de behoefte van het bedrijfsleven”, geplaatst in het nummer van 30 Maart 1955, hebben mij zeer verheugd, omdat daaruit blijkt, dat dit onderwerp de zo benodigde belangstelling geniet en dat men bereid is tot een gesprek over de wijze, waarop de samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven kan groeien. Gaarne wil ik van de door de redactie geboden gelegenheid tot het schrijven van een naschrift gebruik maken om mogelijke misverstanden uit de weg te ruimen.

De heer H. Essed verwijt mij, dat ik de studie voor de akte M.O. Handelswetenschappen en voor het S.P.D. niet genoemd heb bij de omschrijving van wat ik wil verstaan onder handelsonderwijs, doch hiervoor geldt hetzelfde als voor de praktijkdiplomastudie, namelijk dat deze te ver buiten het eigenlijke onderwijsverband plaatsvindt om in het kader van mijn artikel te passen. Gaarne wil ik echter de waarde van deze opleidingen voor het bedrijfsleven onderschrijven. Het verbaast mij overigens, dat de heer Essed mij niet op de vingers heeft getikt over het niet noemen van het N.O.I.B., een nog jonge telg van het geslacht van het handelsonderwijs, dat in mijn opsomming zeker wel thuis had behoord.

Dat ik er geen voorstander van ben de taak van het handelsonderwijs te beperken tot het bijbrengen van speciale kennis, behoeft de heer Essed niet slechts te veronderstellen, doch hij kan dit duidelijk uit het bewuste artikel lezen.

De „uitdaging” van de heer J. Ph. Steller klinkt mij wat sophisticated in de oren. De stelling: „Ik zoek op een

bepaalde manier contact met het bedrijfsleven. Deze manier wordt niet juichend door het bedrijfsleven begroet, dus conclusie: het bedrijfsleven wil geen contact met het onderwijs” is, dunkt mij, wel enigszins in strijd met de logica.

Volgens het Statistisch Zakboekje 1954 telde ons land in 1953 146 Hogere Burger Scholen, 109 Lycea en 20 Handelsdagscholen; met andere woorden: ten minste 275 scholen zouden voor de methode van de heer Steller in aanmerking komen. Dat niet ieder bedrijf met een prompt „ja” reageert op een verzoek van een individuele school, hoe sympathiek dit verzoek op zich zelf ook moge zijn, is dus wel begrijpelijk.

Mij dunkt, dat juist uit het nog wat eenzijdige plan van de Rijks-H.B.S. te Amersfoort wel de noodzaak blijkt voor de samenspraak onderwijs en bedrijfsleven, om dergelijke zeer nuttige vormen van samenwerking in goede banen te leiden. Kort geleden is door de Centrale Werkgevers Vakorganisaties in samenwerking met de Leraren Organisaties in het leven geroepen het Contact Centrum Onderwijs-Bedrijfsleven, dat in de eerste plaats wil zien te bereiken, dat de leerlingen van alle Nederlandse scholen een beter begrip krijgen voor wat in het bedrijfsleven omgaat. Het initiatief voor dit Contact Centrum is uitgegaan van de Werkgevers Organisaties, een voldoende bewijs dunkt mij, dat het bedrijfsleven de uitdaging van de heer Steller, zij het in een wat andere vorm dan door hem bedoeld, reeds heeft aanvaard.

Ten slotte wil ik in dit naschrift nog reageren op de beschouwing van de heer M. J. Anema onder de titel „Onderwijs en bedrijfsleven”, geplaatst in „E.-S.B.” van

18 Mei 1955. Gaarne wil ik toegeven, dat er vele wegen zijn, die naar Rome leiden en ik geloof dat ons doel, een beter contact tussen onderwijs en bedrijfsleven, het best gediend wordt, indien al deze wegen inderdaad worden bewandeld.

Het door de heer Anema voorgestelde bedrijfsbezoek van docenten, zoals dit in Amerika schijnt plaats te vinden, is een weg, die zeker op korte termijn bewandelbaar kan worden gemaakt en waarbij de Kamers van Koophandel ongetwijfeld hun bemiddeling zullen willen verlenen. Wellicht dat door dergelijke bezoeken bij de docenten de behoefte, om een wat langduriger en grondiger contact met een bedrijf te hebben, zal groeien, waardoor dus de verwezenlijking van mijn ideaal van een bedrijfsstage der docenten bij het handelsonderwijs, voorlopig vrijwillig en op de duur wellicht verplicht, zal worden bevorderd.

De Amerikaanse methode van „Junior Achievement”, om de jongelui reeds tijdens hun schooltijd de praktijk van het bedrijfsleven te laten beleven, zal, vrees ik, in ons land op vele moeilijkheden stuiten, mede omdat de gemiddelde Nederlander in het algemeen te nuchter is om de, voor het slagen van dit plan benodigde, medewerking te kunnen verlenen. Overigens lijkt mij een experiment zeker op zijn plaats.

Rotterdam.

L. DE WAAL.

## INTERNATIONALE NOTITIES

### Het kartelbeleid van de Hoge Autoriteit

De jaarlijkse gewone zitting van de Gemeenschappelijke Vergadering van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal, die de 78 leden van de Assemblee begin Mei weer in Straatsburg bijeenbracht <sup>1)</sup>, heeft de uiteenzetting over het kartelbeleid van de Hoge Autoriteit opgeleverd, die tijdens een vorige bijeenkomst in het vooruitzicht was gesteld <sup>2)</sup>.

Het onderwerp werd behandeld door de demissionaire vice-voorzitter van de Hoge Autoriteit, de heer Etzel, die verslag deed van het beraad dat over deze kwestie nog zeer onlangs is gevoerd met de GEORG, de „Gemeinschaftsorganisation Ruhrkohle”. Deze verkooporganisatie vormt een kartel dat ongeveer 50 pCt van de productie van de gehele Gemeenschap omvat; het voortbestaan er van is dan ook, als strijdig met de bepalingen en de bedoeling van de gemeenschappelijke markt, niet acceptabel. De Hoge Autoriteit zou, zoals de heer Etzel uiteenzette, hebben kunnen volstaan met te constateren dat de GEORG onwettig is en dient te worden opgeheven. De uitslag van een dergelijke constatering zou, zo zei hij, echter minder vrucht hebben opgeleverd dan de nu gevolgde positieve methode, die daaruit heeft bestaan dat de Hoge Autoriteit het kader heeft opgesteld waarbinnen de 55 ondernemingen van de GEORG haar verkoop kunnen voortzetten zonder de bepalingen van de Gemeenschap te overtreden.

Veel overleg met de betrokkenen — producenten, handel en consumenten — heeft men gevoerd voordat de resultaten zichtbaar werden. Deze resultaten zijn tegelijk ter kennis gebracht van de Straatsburgse Assemblee, van de Bondsregering in Bonn en van de Duitse vakbonden, met wie men tijdens het beraad voortdurend voeling heeft gehouden. Het ging er daarbij om, een uitweg te vinden uit het dilemma dat zich met het voort-

## De EN GELSE editie

Van het speciale nummer van 5 Mei 1955, gewijd aan het herstel en de opbloei van de Nederlandse economie in de afgelopen tien jaren, verschijnt dezer dagen de eerder aangekondigde Engelse uitgave. Wij vermoeden, dat dit nummer voor de buitenlandse relaties van Uw onderneming een bruikbaar geschenk zal vormen.

De prijs bedraagt f 2 per exemplaar; 100 stuks of meer f 1,75 per exemplaar.

Bestellingen gelieve U te zenden aan de admin. van  
**Economisch - Statistische Berichten,**  
**Pieter de Hoochweg 120, Rotterdam**

schrijden der techniek steeds scherper doet gevoelen, en dat daaruit bestaat dat men aan de ene kant een zo omvangrijk kartel als de GEORG op grond van het Verdrag niet kan tolereren, maar aan de andere kant rekening heeft te houden met de kostenbesparende en sociale factoren (werkgelegenheid) die kunnen optreden bij gecombineerde exploitatie en verkoop. Het voorstel dat nu van de zijde der GEORG is gedaan en dat, naar in Straatsburg te verstaan is gegeven, door de Hoge Autoriteit wordt aanvaard als passend in het door haar opgestelde kader, verandert de toestand als volgt:

Tot dusver verkoopt de GEORG van de 98 mln ton kolen van het Roergebied er 80 mln, waarvan 72 mln op de gemeenschappelijke markt worden gebracht. Met deze 72 mln ton heeft de Hoge Autoriteit in de eerste plaats te maken. Volgens voorlopige ruwe schattingen zullen nu 47 mln ton van deze 72 mln ton, naar de heer Etzel zei, „aan iedere gecentraliseerde invloed worden onttrokken; deze 47 mln ton zullen door 6 ten aanzien van de verkoop volledig onafhankelijke organisaties worden verkocht”. 25 mln ton zullen door een gemeenschappelijk bureau van de 6 organisaties kunnen worden verkocht.

Essentiële punten van deze oplossing zijn de onafhankelijkheid en de omvang van de afzonderlijke verkooporganisaties. De socialistische fractie in de Assemblee stelde bij monde van onze landgenoot de heer Nederhorst bezorgde vragen over de controle op de 6 nieuwe ondernemingen. En ook voor onze landgenoten Kapteyn (PvdA), Kortháls (VVD) en Blaisse (KVP) bleef er na de bekendmaking van de heer Etzel reden voor het inwinnen van nadere inlichtingen. De heer Etzel heeft de parlementsleden geen volledige genoegdoening kunnen geven, maar ten slotte ging de Assemblee accoord met de toezegging

<sup>1)</sup> 10 Mei-14 Mei.

<sup>2)</sup> Zie „E.-S.B.” van 16 Februari 1955.

dat weldra nadere schriftelijke inlichtingen zullen worden vertrekt. De heer Etzel erkende, in antwoord op vragen van de heer Nederhorst, dat de theoretische mogelijkheid bestond van nieuwe kartelvorming door de 6 nieuwe ondernemingen. Maar de praktische uitvoerbaarheid van zo'n voornemen leek hem gering, aangezien, naar hij zei, de onderlinge sancties op het niet naleven van de kartelafspraken zullen ontbreken. De controle blijft aan de Hoge Autoriteit.

Elk van de 6 nieuwe ondernemingen zal haar prijzen, haar kortingen en haar hele verkoopbeleid onafhankelijk vaststellen en de opbrengst verrekenen met de aangesloten firma's: 8 tot 11 per onderneming. Maar gedurende een overgangperiode zullen de 6 zich paarsgewijs door dezelfde agent mogen laten vertegenwoordigen. Een andere getolereerde samenwerking bij de verkoop vindt haar oorzaak in de verscheidenheid der geproduceerde soorten kolen. Er bestaan als gevolg daarvan verschillen in afzetmogelijkheden en daardoor verschillen in werkgelegenheid. Het was op dit punt dat men voor het in de aanvang genoemde dilemma stond. De Hoge Autoriteit tolereert nu de oprichting van een gemeenschappelijk verkoopbureau van de 6 ondernemingen „ter bevoorrading van een bepaalde kring van grote verbruikers, nl. zij die per jaar tenminste 50.000 ton afnemen”.

Deze transacties dienen geheel vrijwillig te geschieden, maar zeker is wel dat via het gemeenschappelijk bureau de contracten zullen lopen voor de levering aan de Bondsspoorwegen, een post van 10 mln ton per jaar. Bovendien zal het gemeenschappelijk bureau zulke zaken regelen als de bevrachting van zeeschepen; het zal ook contact onderhouden met de spoorwegen en rederijen van de binnenvaart om „de afwikkeling van de bevrachting zonder moeilijkheden mogelijk te maken”. In dit verband is het goed te wijzen op een bepaling, die speciaal de heer Kapteyn in het geweer bracht, nl. de mogelijkheid voor de 6 nieuwe ondernemingen om hun vracht te „poolen” van de mijn tot Ruhrort; niettemin heeft elk van de 6 ondernemingen een onafhankelijk verzendapparaat.

Naast dit gemeenschappelijk bureau, dat tot een totaal van 25 mln ton levert aan de grote afnemers, zullen de 55 firma's van de GEORG hun gemeenschappelijk exportapparaat behouden voor de uitvoer, tot een totaal van 8 mln ton, naar landen buiten de Gemeenschap. De 55 firma's zullen bovendien blijven samenwerken op het gebied van technisch speurwerk, publiciteit en marktonderzoek.

Is de grens tussen de zelfstandige en de gemeenschappelijke verkoop goed getrokken? De heer Korhals wenste de opmerking te onderstrepen, die de heer Etzel zelf had gemaakt, nl. dat als men zich blijkt te hebben vergist, men die vergissing dan door het verschuiven van de grens zal herstellen. Indien de uitvoering van de ontworpen plannen voortgang vindt, zal de volgende stap zijn het in het leven roepen van een consultatief orgaan van producenten, werknemers, handel en consumenten, waarmee de Hoge Autoriteit overleg blijft plegen over de gang van zaken. De heer Nederhorst wees er op dat met name de producenten in het Roergebied „van nature voor prijsafspraken zijn en tegen vrije concurrentie”. Hij gaf aan zijn ongerustheid uiting door te zeggen dat men wellicht „in plaats van één grote Georg 6 kleine Georgjes zou krijgen”. De toekomst zal moeten leren of hij gelijk heeft. Vooreerst wacht de Assemblee de toegezegde nadere schriftelijke uiteenzetting van de Hoge Autoriteit af.

## AANTEKENINGEN

### De Belgische rijwiel- en motorrijwielindustrie <sup>1)</sup>

#### *Productiestructuur.*

De Belgische rijwiel- en motorrijwielindustrie is over een groot aantal bedrijven verspreid. In de eerste plaats zijn er de eigenlijke rijwiel fabrieken, d.w.z. die ondernemingen, welke zelf de frames der rijwielen vervaardigen, over de installaties beschikken om stalen staven en platen tot een zeer uiteenlopende reeks van rijwielonderdelen te verwerken en daarnaast een afdeling hebben voor het lakken en verchromen der onderdelen. De enige onderdelen, die deze categorie van bedrijven van elders betreft zijn de banden, het zadel en die onderdelen, die aan zeer speciale eisen moeten voldoen, zoals kogellagers, kettingen, naven met drie versnellingen enz. Het aantal eigenlijke rijwiel fabrieken is, daar dergelijke bedrijven zeer aanzienlijke investeringen vergen, beperkt: het bedraagt niet meer dan vijf. Per jaar brengen zij ieder 50.000 à 75.000 rijwielen ter markt. Naast deze rijwiel fabrieken zijn er nog ondernemingen, die zich uitsluitend bezig houden met de montage van rijwielen en voorts tal van bedrijven, die zich toeleggen op de productie van onderdelen.

Het aantal bedrijven, dat motorrijwielen vervaardigt, bedraagt in België drie. Ook de ondernemingen, die onderdelen maken of zich bezighouden met monteren van motorrijwielen, zijn gering in aantal. De meeste assemblagebedrijven vertegenwoordigen buitenlandse ondernemingen en betrekken hun onderdelen uit het buitenland, hetgeen de last der invoerrechten aanzienlijk lichter maakt. Hetzelfde geldt voor de scooters. Door het zeer uiteenlopende karakter der diverse ondernemingen, die deel uitmaken van de rijwielindustrie en die o.a. een zeer groot aantal familie- en ambachtsbedrijven omvatten, ontbreken betrouwbare statistieken omtrent de personeelsterkte. Door bevoegde kringen wordt het aantal personen, werkzaam in de Belgische rijwielnijverheid, geschat op 20.000.

#### *Ontwikkeling der productie.*

Om dezelfde reden als zojuist genoemd ontbreken productiestatistieken van de rijwielnijverheid. Neemt men echter in aanmerking dat zowel de binnenlandse vraag en de invoer constant blijven en dat de vervangingscoëfficiënt 10 pCt bedraagt, dan kan de jaarproductie, rekening houdend met het feit, dat in België ongeveer 3 miljoen rijwielen aan het verkeer deelnemen en dat de uitvoer 75.000 à 150.000 eenheden bedraagt, worden geraamd op 375.000 à 450.000 rijwielen.

In de jaren direct na de oorlog nam de productie, vooral omdat aan de inhaalvraag moest worden voldaan, aanzienlijk toe: in 1946 werd reeds 80 pCt van het vooroorlogs productieniveau bereikt. De productie werd slechts geremd door het tekort aan kettingen en kogellagers, waarvoor de industrie volkomen van het buitenland afhankelijk was. In 1949 werden, doordat de Belgische behoefte aan rijwielen was verzadigd, afzetmogelijkheden ondervonden. Een opleving, die verband hield met een algemeen conjunctureel herstel en een stijging der inkomens, vond plaats in 1951. De grootste vooruitgang werd dat jaar geboekt op buitenlandse markten, met name op die van Belgisch Congo. De jaren 1952 en 1953, alsmede

<sup>1)</sup> Ontleend aan een gelijknamig artikel in: „Weekberichten van de Kredietbank”, 22 Mei 1955.



de eerste maanden van 1954 gaven weer een inzinking te zien, waarop sedert het tweede halfjaar een licht herstel volgde, dat tot op heden voortduurt.

Wat de binnenlandse afzet betreft, zij vermeld, dat wordt verwacht, dat nieuwe fietsen uitsluitend aan de vervangingsbehoefte zullen gaan voldoen. Dit laatste in verband met een algemeen verwachte stabilisatie, of zelfs een geleidelijke vermindering, van het rijwielpark. De oorzaken van deze tendentie zijn verschillend van aard. In de eerste plaats moeten zij worden gezocht in het feit, dat aan de fiets bij gelijkblijvende prijs slechts weinig verbeteringen kunnen worden aangebracht. Het vernuft der fabrikanten is met wijzigingen in model en kleur, alsmede met het toevoegen van allerlei accessoires reeds zwaar op proef gesteld. Een andere oorzaak is gelegen bij de uitbreiding van het vervoer per autobus, vooral dat van arbeiders naar en van hun werk. Ten slotte heeft de fiets een geduchte mededinger gekregen in de bromfiets, die in België snel — in 1952 waren er 34.000, eind 1954 110.000 — veld wint. Het is waarschijnlijk, dat door de ontwikkeling van het bromfietsenpark de verkoop van rijwielen aanzienlijk werd geremd.

In België werd enkele jaren geleden met de productie van gemotoriseerde rijwielen, die voor vele fabrikanten een uitweger vormde om hun verminderde fietsnafzet te compenseren, begonnen. Naast de voornaamste constructeurs, die zelf de motor en de fiets vervaardigen, is een nieuwe nijverheid ontstaan, die zich uitsluitend op het maken van rijwielmotoren toelegt. De productie van motorrijwielen (wel te onderscheiden van bromfietsen) wordt geraamd op 6.000 eenheden per jaar, een aantal, dat in vergelijking met de invoer van complete motorrijwielen ad 7.625 in 1954 en met die van losse motoren ten belope van ca 8.800 betrekkelijk gering is. Het overwicht van de buitenlandse concurrentie op de Belgische markt komt in deze cijfers wel duidelijk aan het licht. Het merendeel der scooters wordt ingevoerd; een deel wordt onder licentie geassembleerd, terwijl slechts één onderneming, een automobielbedrijf, binnenkort de eigenlijke fabricage op industriële schaal ter hand zal nemen. De productie van rijwiel- en motorrijwielonderdelen ten slotte, lijdt in België onder gebrek aan belangstelling. Bijna alle onderdelen zouden aldaar kunnen worden gemaakt en slechts voor die onderdelen, waarvan productie in het binnenland technische of economische bezwaren oplevert, zou België op buitenlandse leveranciers aangewezen moeten blijven. Vele monteurs geven er echter de voorkeur aan de onderdelen in het buitenland te kopen, waar zij tegen lagere prijzen terecht kunnen. De activiteit in deze sector neemt van jaar tot jaar af.

#### In- en uitvoer.

In onderstaande tabel is een overzicht gegeven van de Belgische in- en uitvoer van rijwielen en motorrijwielen gedurende de laatste jaren. De daarin vermelde cijfers spreken voor zichzelf. Uit de tabel blijkt niet, welke landen in dezen België's voornaamste leveranciers zijn. Welnu, voor de rijwielen is dat het Verenigd Koninkrijk, dat vrijwel de gehele — zij het geringe — Belgische fietsimport voor zijn rekening neemt. De belangrijkste leveranciers van motorrijwielen zijn Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Nederland, die een invoeraandeel hebben van resp. 40, 20 en 15 pCt, en de Belgische constructeurs, die slechts over een beperkte binnenlandse markt beschikken, scherpe concurrentie aandoen. Duitsland en Nederland zijn met een invoeraandeel van resp. 50 en 45 pCt België's belangrijkste bromfietsenleveran-

ciers en Italië gaat met het leeuwendeel van de scooter-invoer strijken, hoewel ook Duitsland in dezen een belangrijke plaats begint in te nemen. Een grote invoerpost vormen de motor- en rijwielonderdelen. Hoewel deze invoer, zoals gezegd, de Belgische constructeurs zware concurrentie aandoet, dient niet te worden vergeten, dat deze onderdelen in België worden geassembleerd en uit dien hoofde voordelen voor de Belgische economie meebrengen. In zekere zin kan het dus zijn voordeel hebben de invoer van onderdelen niet te veel te remmen.

#### In- en uitvoer van rijwielen en motorrijwielen

(aantallen; waarde in duizenden francs)

	Invoer			Uitvoer		
	1952	1953	1954	1952	1953	1954
<b>Motorrijwielen</b>						
aantal .....	5.960	9.494	7.625	1.141	1.304	1.208
waarde .....	83.663	120.128	105.179	22.656	21.877	20.178
<b>Bromfietsen</b>						
aantal .....	8.790	14.078	21.686	320	1.245	804
waarde .....	43.450	66.341	98.077	1.802	6.063	4.319
<b>Scooters</b>						
aantal .....	5.542	9.106	8.183	3	49	30
waarde .....	65.676	98.557	87.909	30	711	495
<b>Rijwielen</b>						
aantal .....	2.933	1.942	3.582	117.966	53.873	84.101
waarde .....	5.079	3.467	5.272	167.627	72.128	109.266
<b>Onderdelen (waarde)</b>						
motorrijwielen .....	98.632	91.805	78.383	9.118	6.900	11.860
rijwielen .....	99.848	100.775	98.259	117.418	102.667	126.892

Een tekortkoming van de Belgische uitvoer van rijwielen en motorrijwielen is, dat hij in zo sterke mate op de Belgische Congo is gericht: in 1954 bijv. ging 80 pCt van de uitgevoerde rijwielen daarheen. Deze eenzijdigheid geeft de uitvoer uiteraard een kwetsbaar karakter, temeer daar de Congolese markt druk door buitenlandse concurrenten wordt bewerkt — Engelse firma's beschikten direct na de oorlog nagenoeg over een monopolie! — en de Belgische exporteurs aldaar geen enkel voordeel boven buitenlanders genieten. Van de in 1954 in de Congo ingevoerde rijwielen was 48 pCt afkomstig uit België, 35 pCt uit het Verenigd Koninkrijk en 13 pCt uit Duitsland. Dat de verharding van enkele Belgische exporteurs niettemin resultaten heeft opgeleverd moge blijken uit het feit, dat België's aandeel in 1953 nog maar 38 pCt bedroeg.

De perspectieven om de eenzijdige oriëntering van de Belgische rijwielexport te verhelpen zijn niet rooskleurig: de Belgische ondernemingen worden nl. benadeeld door de steun die sommige landen, o.a. door terugbetaling van sociale en fiscale lasten, aan hun exporteurs verlenen. Belangrijke afzetgebieden zijn gelegen in de landen die deel uitmaken van het Britse imperium; de invoer van Engelse rijwielen wordt daar echter, uiteraard ten nadele der Belgische fabrikanten, vergemakkelijkt door preferentiële rechten. Ook op de Amerikaanse markt moet niet te veel worden gerekend, daar Amerikaanse rijwiefabrikanten om een verhoging der invoerrechten en toepassing van contingenteringsmaatregelen hebben verzocht. In verband met de toenemende concurrentie werden de prijzen van fietsen en motorrijwielen — de uitvoer van de laatste categorie is evenals die van bromfietsen en scooters van laatste belang — de invoer van Engelse rijwielen wordt daar echter, uiteraard ten nadele der Belgische fabrikanten, vergemakkelijkt door preferentiële rechten. Ook op de Amerikaanse markt moet niet te veel worden gerekend, daar Amerikaanse rijwiefabrikanten om een verhoging der invoerrechten en toepassing van contingenteringsmaatregelen hebben verzocht. In verband met de toenemende concurrentie werden de prijzen van fietsen en motorrijwielen — de uitvoer van de laatste categorie is evenals die van bromfietsen en scooters van laatste belang — de invoer van Engelse rijwielen wordt daar echter, uiteraard ten nadele der Belgische fabrikanten, vergemakkelijkt door preferentiële rechten. Ook op de Amerikaanse markt moet niet te veel worden gerekend, daar Amerikaanse rijwiefabrikanten om een verhoging der invoerrechten en toepassing van contingenteringsmaatregelen hebben verzocht. In verband met de toenemende concurrentie werden de prijzen van fietsen en motorrijwielen — de uitvoer van de laatste categorie is evenals die van bromfietsen en scooters van laatste belang — de invoer van Engelse rijwielen wordt daar echter, uiteraard ten nadele der Belgische fabrikanten, vergemakkelijkt door preferentiële rechten. Ook op de Amerikaanse markt moet niet te veel worden gerekend, daar Amerikaanse rijwiefabrikanten om een verhoging der invoerrechten en toepassing van contingenteringsmaatregelen hebben verzocht.

De uitvoer van rijwielonderdelen steunt vooral op de Belgische betrekkingen met Nederland; België levert hulpmotoren en rijwielonderdelen, Nederland fietsen en motorrijwielen. De Benelux-overeenkomst blijkt dus voor de rijwielindustrie in beide landen een gunstige uitwerking te hebben.

## Conclusie.

Een tweezijdige structuurverandering voltrekt zich in de Belgische rijwielnijverheid. In de eerste plaats zien we een vervanging van de fiets door het gemotoriseerde rijwiel. De Belgische fabrikanten hebben deze verandering onderkend en hun productie omgeschakeld. In de tweede plaats heeft de verzadiging van de binnenlandse markt uitbreiding van de rijwielexport noodzakelijk gemaakt. De interne structuur van de Belgische nijverheid staat het uitvoeren van het plan tot exportuitbreiding in de weg: ca 90 pCt van de firma's beperkt zich tot leveringen aan de binnenlandse markt en het gebrek aan standaardisatie maakt een efficiënte actie in het buitenland zeer moeilijk. Standaardisatie der onderdelen stuit op verzet van sommige fabrikanten, die vrezen daardoor het speciale kenmerk van hun product te verliezen. Ook al remmen sommige maatregelen, in het buitenland genomen, de Belgische afzet, toegegeven moet toch worden, dat ook in België zelf sommige hervormingen zouden moeten worden doorgevoerd.

### Lonen en kosten van levensonderhoud in West-Duitsland

Aan de statistiek der huishoudrekeningen van arbeidersgezinnen in West-Duitsland ligt één inkomen ten grondslag dat ongeveer overeenkomt met de inkomsten van mannelijke arbeiders in de industrie. De lonen dezer arbeiders bevonden zich, op basis 1938 = 100, in 1950 op een niveau van 162; de kosten van levensonderhoud in hetzelfde jaar en op dezelfde basis op 156, hetgeen betekent dat reeds in 1950 het reële loon in West-Duitsland hoger was dan vóór de oorlog. Sedertdien heeft de divergentie tussen lonen en kosten van levensonderhoud zich vergroot: in 1950 bedroeg zij 6 punten, in het begin van 1955 was zij uitgegroeid tot 44 punten. Alleen al gedurende de laatste drie jaren is het indexcijfer der lonen met 11 pCt omhoog gegaan, terwijl in hetzelfde tijdvak de kosten van levensonderhoud vrijwel gelijk zijn gebleven, eerder nog zijn gedaald.

De uitgave voor voedingsmiddelen vormen de grootste post op het huishoudbudget. Volgens gegevens uit „Wochenbericht” van 3 Juni jl. beliep het aandeel dezer uitgaven in een arbeidersgezin van vier personen in de gemiddelde verbruikersklasse ongeveer 41 pCt der totale gezinsuitgaven, tegen 45 pCt in 1950, toen het inkomen in Duitsland over het algemeen lager was. Het is de post voedingsmiddelen, die in het totale indexcijfer der kosten van levensonderhoud een grote rol speelt. Het is ook de goederengroep, die — na die van dranken en tabak — ten opzichte van vóór de oorlog het meest in prijs is gestegen. Van de vele producten, wier prijzen in het indexcijfer van voedingsmiddelen zijn verwerkt, zijn graan- en melkproducten, alsmede peulvruchten, de laatste drie jaren een weinig duurder geworden, terwijl de prijzen der overige producten vrijwel gelijk bleven, dan wel iets daalden. Van 1954 af echter is voor bijna alle goederencategorieën een prijsstijging te constateren. Deze stijging is echter in geen enkel geval zo groot als die van het loonindexcijfer.

Ten opzichte van vóór de oorlog zijn de prijzen van vlees en vleeswaren het meest gestegen. Het zijn deze prijzen die — aangezien vlees en vleeswaren belangrijke voedingsmiddelen zijn voor hen, die zware lichamelijke arbeid verrichten — juist in arbeidersgezinnen grote invloed op de uitgaven voor voedingsmiddelen uitoefenen.

### Lonen en prijzen in West-Duitsland

(1938 = 100)

	1952			1953			1954			1955			
	Febr.	Mei	Aug.	Nov.	Febr.	Mei	Aug.	Nov.	Febr.	Maart			
Bruto uurinkomens van industrie-arb. (excl. mijnbouw) .....	192	195	196	199	201	204	205	206	205	207	209	213	214
Kosten van levensonderhoud													
Totaal .....	174	171	170	171	170	169	168	167	168	168	169	171	170
Voedingsmiddelen	187	182	183	185	181	180	180	182	182	182	183	188	186
Consumentenprijzen													
Plantaard. voedingsmiddelen .....	186	186	183	180	183	189	183	178	182	186	183	186	191
graanproducten ..	184	184	184	183	183	191	191	191	190	191	191	191	194
peulvruchten (erwten) .....	192	203	205	208	212	212	214	211	209	208	206	218	226
aard., groenten, fruit .....	202	208	190	173	192	210	168	158	188	220	183	173	190
Voedingsmiddelen van dierlijke herkomst	188	180	185	190	181	175	180	186	183	178	184	190	183
vlees en vleesprod.	228	222	224	222	216	210	216	224	224	222	226	228	224
melk en melkprod.	178	173	178	184	181	173	175	176	176	175	175	183	184
eieren .....	195	175	211	240	195	175	200	225	180	156	205	225	167

Het prijsindexcijfer dezer artikelen ligt de laatste jaren niet onaanzienlijk boven het indexcijfer der lonen. Men moet echter niet uit het oog verliezen, zegt „Wochenbericht”, dat er, van een oogpunt van voedingswaarde bezien, mogelijkheden zijn om van deze dure naar minder dure — maar niet minder voedingswaarde bevattende — voedingsmiddelen over te gaan. In tijden waarin eieren overvloedig zijn zouden aldus eiergerechten het vlees voor een groot deel kunnen vervangen; dure boter kan, bij een gelijktijdig verhoogd melkverbruik, plaats maken voor margarine, die nu zelfs goedkoper is dan vóór de oorlog.

Hoewel, besluit „Wochenbericht”, enige voedingsmiddelen sterker in prijs zijn gestegen dan de stijging der lonen bedraagt, kan niettemin worden vastgesteld, dat de koopkracht der lonen — zelfs wat de voedingsmiddelensector van het levensonderhoud betreft — tegenwoordig groter is dan enkele jaren terug. De gedurende de laatste tijd veelvuldig voorkomende looneisen berusten op de wens der werknemers „an der gestiegenen Fortschrittsrate weiterhin angemessen beteiligt zu werden”.

## GELD- EN KAPITAALMARKT

### De geldmarkt.

De geldmarkt was gedurende de verslagweek zeer ruim. In tegenstelling tot de vorige maand hadden de banken in het algemeen gedurende de laatste weken een voldoende hoog tegoed bij de Centrale Bank om voor de 21 Juni eindigende maandperiode het gemiddeld vereiste kaspercentage te halen, zodat uit dezen hoofde thans geen verkoopdruk van papier bestond.

De disconto's voor schatkistpapier met een resterende looptijd van één, resp. twee maanden vertoonden een verdere daling tot 5/8, resp. 3/4 pCt. Voor callgeld overtrof het aanbod de vraag; de notering bleef op het minimum van 1/2 pCt gehandhaafd. Een ander symptoom van de jongste verruiming vormde het feit, dat in de week 6-13 Juni voor het eerst sinds April weer schatkistpapier bij de Agent werd gekocht, nl. voor een bedrag van f 33 mln biljetten. Vermoedelijk werd hierbij door de geldgevers de voor ruime geldmarkten gebruikelijke techniek toegepast, op de markt papier met enkele jaren looptijd te verkopen, en daartegenover bij de Agent 5-jaarsbiljetten te kopen. Op deze wijze kan het rendement van de portefeuille worden verbeterd.

## De kapitaalmarkt.

Op de Amsterdamse aandelenmarkt vond de afgelopen week wel enige koersstijging plaats, maar de indruk bestond, dat deze slechts vrij moeizaam tot stand kwam. De oorzaak van deze terughoudendheid lag niet aan de overzijde van de Oceaan. Het koersgemiddelde Dow Jones Industrials noteerde per einde der afgelopen vier weken achtereenvolgens 425,7, 428,5, 437,7 en 442,5; tussen 27 Mei en 16 Juni bedroeg de stijging derhalve ca 4 pCt. Het algemeen koersgemiddelde te Amsterdam bedroeg per dezelfde data resp. 196,2, 195,3, 196,2 en 197,3, de stijging tussen genoemde data slechts ruim ½ pCt. Marktwaaarnemers schrijven dit achterblijven van de Amsterdamse koersen vooral aan een wat minder uitbundige kooplust van Amerika op het Damrak. Naar men meent is de Amerikaanse belangstelling momenteel enigszins naar Londen verschoven.

De mate, waarin gedurende de verslagweek op de openstaande obligatie-emissies — zowel binnenlandse, zoals die van Blydenstein, als buitenlandse, nl. Naph-tachimie en Noorwegen — werd ingeschreven, werd aangeduid met woorden als „enorm”, „overweldigend” en „buiten verhouding groot”. De toewijzing was dan ook „uiterst gering”. Uiteraard was deze belangstelling grotendeels het gevolg van majoreren; echter zijn ook de werkelijk beschikbare onbelegde middelen in deze sfeer naar alle waarschijnlijkheid zeer aanzienlijk. Een aanwijzing in deze laatste richting vormt bijv. de geringe omvang der fractionele koersdalingen die de ter beurze genoteerde obligatieleningen ondergingen.

Dat juist de Nederlandse kapitaalmarkt, nu De Nederlandsche Bank daarvoor toestemming geeft, door buitenlandse debiteuren wordt uitverkoren voor het opnemen van obligatiekapitaal, is i.v.m. de lage rentestand hier te lande niet verwonderlijk. Dat het in andere landen met de rentestand wel iets anders ligt dan hier, blijkt bijv. uit de emissie van 5½ pCt pandbrieven door de Deutsche Pfandbriefanstalt in West-Duitsland à 95 pCt, en uit de uitgifte van 4 pCt obligaties à 95 pCt op de Belgische kapitaalmarkt door de Gemeente Antwerpen.

Wordt de Nederlandse obligatiemarkt door buitenlandse kapitaalvragers ingeschakeld, t.a.v. een vooral vroeger niet onbelangrijke categorie binnenlandse credietnemers is eerder van een uitschakeling van deze markt sprake. Naar de Bank voor Nederlandsche Gemeenten in haar jaarverslag vermeldt, is er nl. een relatieve teruggang van de door Nederlandse gemeenten uitgegeven obligatieleningen ten gunste van onderhandse leningen te constateren; provincies zijn de laatste jaren zelfs in het geheel niet meer op de obligatiemarkt verschenen.

Aand. indexcijfers (1953 = 100)	10 Juni 1955	17 Juni 1955
Algemeen .....	196,2	197,3
Internat. concerns .....	251,4	252,2
Industrie .....	151,6	153,3
Scheepvaart .....	139,7	141,0
Banken .....	143,2	143,6
Indon. aand. ....	146,3	147,4

## Aandelen

Kon. Petroleum .....	579	586½
Unilever .....	420½	424½
Philips .....	397½	399½
A.K.U. ....	298½	298½
Kon. N. Hoogovens .....	318½	331½
Van Gelder Zn .....	282	286½
H.A.L. ....	180%	180
Amsterd. Rubber .....	123%	126½
H.V.A. ....	146	146½

Staatsfondsen	10 Juni 1955	17 Juni 1955
2½ pCt N.W.S. ....	799/16	79%
3-3½ pCt 1947 .....	1013/16	101½/16
3 pCt Grootboek 1946 .....	1001/16	991½/16
3 pCt Dollarlening .....	97%	98

## Diverse obligaties

3½ pCt Gem. R'dam 1937 VI ...	102½	102½
3¼ pCt Bk v. Ned. Gem. 1954 II/III	1001½/16	100½
3½ pCt Philips 1948 .....	1033/16	103½
3¼ pCt Westl. Hyp. Bank .....	100%	100½

J. C. BREZET.

## STATISTIEKEN

PRODUCTIE-INDEXCIJFERS  
(1949 = 100)

Omschrijving	Jaarge-middelde		1954			1955		
	1953	1954	Febr.	Mrt	April	Febr.	Mrt	April
Aantal arbeidsdagen in de betrokken maand .....	23½	23½	22	25	23	22	25	22½
Algemene indexcijfers van de nijverheid								
Algemene productie-index .....	129	142	123	143	140	134	157	151
Gemiddelde dagproductie .....	129	142	131	134	143	143	148	158
Indexcijfers per bedrijfs-klasse:								
Bouwmaterialen en aardewerk .....	121	129	88	116	134	100	107	131
Chemische nijverheid (excl. aardolieproducten) .....	130	143	126	148	140	140	163	153
Leder- en rubber-nijverheid .....	111	119	110	125	115	116	133	121
Mijnbouw .....	108	108	95	110	106	95	116	106
Metaalnijverheid .....	142	172	143	170	172	173	203	199
Papierindustrie .....	142	156	148	174	143	159	191	153
Textielnijverheid .....	129	138	129	149	134	133	151	—
Gas, electriciteit en water .....	140	155	158	164	149	161	175	152
Voedings- en genot-middelenindustrie .....	119	123	97	115	116	99	118	—

## WERKLOOSHEID IN NEDERLAND 1)

Maand	Totaal aantal werklozen 2)	waarvan		
		nijverheid	landbouw	losse arbeiders
31 Mei 1954 .....	47.400	12.100	5.200	10.000
30 Juni 1954 .....	41.500	10.700	4.400	8.500
31 Juli 1954 .....	45.100	13.800	4.800	8.700
31 Aug. 1954 .....	42.200	12.700	3.100	8.400
30 Sept. 1954 .....	37.500	10.000	1.400	6.800
30 Oct. 1954 .....	38.100	10.500	1.500	6.700
30 Nov. 1954 .....	45.100	15.700	5.800	9.400
31 Dec. 1954 .....	67.000	24.000	13.100	13.300
31 Jan. 1955 .....	82.600	25.800	17.600	15.400
28 Febr. 1955 .....	70.400	21.100	14.500	13.600
31 Maart 1955 .....	51.000	14.200	7.500	10.400
30 April 1955 .....	35.000	8.100	3.700	7.300
31 Mei 1955 .....	29.800	6.900	3.700	6.400

1) Ontleend aan het Statistisch Bulletin van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

2) Gegevens van arbeidsbureaux; afgerond op honderdtallen.

\*) Inclusief personen, die tewerkgesteld waren op Sociale Werkvoorzienings-objekten voor hand- en hoofdarbeiders.

## IN- EN UITVOER VAN NEDERLAND 1)

\*(waarde in miljoenen gulden)

Jaar	Invoer		Uitvoer		Dekkingspercentage	
	April	Jan.-April²	April	Jan.-April²	April	Jan.-April²
1938 .....	119	122	82	86	69	71
1952 .....	685	744	695	703	101	95
1953 .....	683	694	688	661	100	95
1954 .....	768	823	707	726	92	88
1955 .....	954	983	735	786	77	80

1) Bron: C.B.S.

2) Maandgemiddelden.

**NATIONALE BANK VAN BELGIË**  
(Voornaamste posten in miljoenen francs)

Data	Goudvoorraad	Tegoed op het buitenland	Vorderingen op het buitenland i.v.m. betalingsaccorden	Handelspanier op België en overheidseffecten	Voorschotten overheidsfondsen
12 Mei 1955	42.277	2.503	11.084	14.005	274
18 Mei 1955	42.333	2.436	10.606	12.966	281
26 Mei 1955	42.390	2.240	10.571	14.239	513
2 Juni 1955	42.503	2.123	10.520	14.973	640
9 Juni 1955	42.161	1.917	10.475	15.035	329
16 Juni 1955	42.161	1.990	10.048	13.999	527

Data	Deel- en pasmunt	Bankbiljetten in omloop	Rekening-courant saldi					Verbindenissen t.o. het buitenland i.v.m. betalingsaccorden	
			Schatkist		Banken in het buitenland	Diverse rekeningen	E.B.U.-landen	Andere	
			gewone rek.	rek. Acc. Econ. Sam.w.					
12 Mei 1955	749	103.241	6	76	209	1.464	1.182	521	
18 Mei 1955	763	102.742	3	76	202	1.240	476	480	
26 Mei 1955	670	103.096	7	76	198	1.372	457	489	
2 Juni 1955	690	104.512	5	76	219	1.504	436	482	
9 Juni 1955	703	103.936	6	76	199	1.244	386	481	
16 Juni 1955	732	102.984	2	68	235	1.168	209	479	

**DE NEDERLANDSCHE BANK**  
(Voornaamste posten in duizenden guldens)

Data	Munt en muntmateriaal	Vorderingen en geldwaardige papieren, luidende in buitenlandse geldsoorten	Buitenlandse betaal-middelen	Vorderingen in guldens, voortvloeiende uit betalingsaccorden	Voorschotten in rekening courant
23 Mei 1955	3.059.644	1.573.598	1.342	207.506	57.931
31 Mei 1955	3.067.273	1.567.688	1.225	210.721	56.651
6 Juni 1955	3.067.764	1.574.527	1.187	222.212	33.365
13 Juni 1955	3.068.346	1.596.561	1.084	214.828	26.686
20 Juni 1955	3.069.900	1.576.461	1.572	214.470	26.534

Data	Bankbiljetten in omloop	Saldi in rekening courant				
		Totaal	's Rijks Schatkist	's Rijks Schatkist bijzondere rekening	Saldi voortvloeiende uit betalingsaccorden	Andere saldi van niet-inge-zeten
23 Mei 1955	3.593.834	1.982.589	699.758	611.511	52.792	20.394
31 Mei 1955	3.720.050	1.863.663	647.212	611.511	52.129	20.327
6 Juni 1955	3.626.093	1.947.407	629.933	611.511	55.267	20.554
13 Juni 1955	3.570.208	2.013.829	680.080	611.511	55.277	20.302
20 Juni 1955	3.546.980	2.020.787	687.076	611.511	46.956	20.103

**MAATKLEDING**

**W. FLES**

Bergsingel 155 — ROTTERDAM — Telef. 42 674

ENGELSE STOFFEN VOOR MANTELCOSTUUMS  
EN HERENCOSTUUMS

Op aanvraag zullen wij gaarne onze collectie  
bij U aan huis tonen.



Bij een groot pensioenfonds in het Zuiden des lands is gelegenheid tot plaatsing van

**een academisch gevormd actuaris**

Uitv. soll. met verlangd salaris uiterlijk 4 Juli 1955 te richten onder no. E.S.B. 25-1, Bureau van dit blad, Postbus 42, Schiedam.

Haardenfabriek en IJzergieterij  
**BECHT EN DYSERINCK N.V.**

te  
Weesperkarspel

vraagt een

**DIRECTIE-ASSISTENT**

Gezocht wordt een econoom met bij voorkeur academische vorming. De functionaris zal belast worden met speciale opdrachten op bedrijfsorganisatorisch en commercieel terrein. Hiervoor is het noodzakelijk dat sollicitanten reeds beschikken over bedrijfseconomische ervaring, opgedaan in een industriële onderneming. Candidaten zullen eventueel worden uitgenodigd voor een psychologisch onderzoek.

*Eigenhandig* (niet met ballpoint) *geschreven* brieven met *volledige* inlichtingen over leeftijd, opleiding en praktijk en vergezeld van twee recente pasfoto's (van voren en opzij) vóór 28 Juni a.s. aan de Nederlandsche Stichting voor Psychotechniek, Wittevrouwenkade 6, Utrecht, onder nummer E.S.B. 80379.

**TIB**

Directie en Commissarissen der  
**N.V. WOLLENSTOFFENFABRIEKEN**  
van  
**L. E. VAN DEN BERGH**  
te Tilburg

wensen op korte termijn aan te stellen een

**Adjunct-Directeur**

Leeftijd circa 35 jaar.

*Sollicitatiebrieven in handschrift met volledige levensbeschrijving te zenden onder no. 16 aan het*

**TWENTS INSTITUUT VOOR  
BEDRIJFSPSYCHOLOGIE**  
Grundellaan 18, Hengelo (O)

*Adverteer in E.-P.B.*