

Economisch-Statistische Berichten

Aanslagen op de logica

★

Drs J. L. Wage

Commerciële productiviteit

★

Ir L. Dehem

De Belgische ijzer- en staalindustrie

★

Europese overpeinzingen

★

Welvaartsbevordering in Nederlands
Nieuw-Guinea

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

40e JAARGANG

No 2009

WOENSDAG 14 DECEMBER 1955

EERSTE NEDERLANDSCHE

VERZEKERING MIJ OP HET LEVEN EN TEGEN
INVALIDITEIT N.V.

GEVESTIGD TE 'S-GRAVENHAGE



PENSIOENREGELINGEN



N.V. Koninklijke Nederlandsche Petroleum

Maatschappij

Gevestigd te 's-Gravenhage

De Raad van Commissarissen en de Directeuren der N.V. KONINKLIJKE NEDERLANDSCHE PETROLEUM MAATSCHAPPIJ hebben besloten een interim-dividend uit te keren van 6 % in contanten op rekening van het te verwachten dividend over het boekjaar 1955.

Dit interim-dividend, na aftrek van 15 % dividendbelasting bedragende f. 51.- per aandeel van f. 1000.- en f. 5.10 per aandeel van f. 100.- is tegen inlevering van dividendbewijs No. 108 van de bewijzen van aandeel van f. 1.000.- en van f. 100.- van **Donderdag 5 Januari 1956** af betaalbaar bij de onderstaande bankinstellingen in binnen- en buitenland.

Tot het interim-dividend op de aandelen van f. 50.- ingeschreven in het Nederlandse Register van Aandeelhouders der Maatschappij zijn diegenen gerechtigd te wier name die aandelen in dat Register staan ingeschreven op **10 Januari 1956** bij sluiting der kantoren. Aan deze aandeelhouders zullen door de Gemachtigde voor de Overdrachten de Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V. te Amsterdam, op of omstreeks 31 Januari 1956 cheques worden toegezonden voor het aan hen toekomende interim-dividend ad f. 3.- minus 15 % dividendbelasting = f. 2.55 per aandeel ad f. 50.-.

Houders van aandelen op naam van f. 50.- ingeschreven in het Nederlandse Register van Aandeelhouders die gerechtigd zijn het dividend zonder inhouding van Nederlandse dividendbelasting te ontvangen, dienen het bewijs hiervan, met gebruikmaking van de hiervoor voorgeschreven formulieren, tijdig aan de Gemachtigde voor de Overdrachten, in te zenden.

| | |
|---------------|--|
| Amsterdam | Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V. Kas-Associatie, N.V. |
| Rotterdam | Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V. Heren Van der Hoop, Offers & Zoon |
| 's-Gravenhage | Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V. Heren Schill & Copadose |
| New York | The Chase Manhattan Bank |
| Londen | Messrs. N. M. Rothschild & Sons |
| Parijs | M.M. Lazard-Frères & Cie |
| Zürich | Crédit Suisse |
| Brussel | Banque de la Société Générale de Belgique Crédit Lyonnais S.A. |

's-Gravenhage, 7 December 1955.



R. Mees & Zoonen

Bankiers en
Assurantie-makelaars

Rotterdam

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

H. BRONS Jr

MAKELAAR IN ASSURANTIËN

TELEFOON 11 19 80
(3 LIJNEN)

EENDRACHTSWEG 11
ROTTERDAM

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 en no 2000: 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.*

Aanslagen op de logica

Dagelijks vinden er talloze discussies plaats. Er wordt gediscussieerd in de huiselijke kring, op directie-, staf- en bestuursvergaderingen en op vele bijeenkomsten, waar na de voordrachten van inleiders „gelegenheid tot discussie” wordt geboden. Het zou interessant zijn te weten hoe hoog het percentage is van de discussies, die een bevredigend verloop hebben, bevredigend in die zin, dat men gezamenlijk denkend en overlegend tot een juiste, of althans aanvaardbare, conclusie is gekomen, of op zijn minst een duidelijke voorstelling heeft van de verschillende standpunten. Het feit, dat uitdrukkingen als „een onvruchtbare discussie”, „langs elkaar heen praten” e.d. op talrijke besprekingen een zeker burgerrecht hebben verkregen, doet vermoeden dat dit percentage tamelijk ver van de honderd is verwijderd.

Het gevoel van teleurstelling bij toehoorders en — soms — bij deelnemers, en het tijdverlies, die mislukte discussies met zich brengen, rechtvaardigen het bestaan van boeken, die de oorzaken der mislukkingen aangeven. Van de hand van Dr A. F. G. van Hoesel is zo'n boek verschenen ¹⁾, in welks titel „Zindelijk denken” een noodzakelijkheid — nl. het betrachten van de logica — tot uiting is gebracht en welks, door de ondertitel „foutieve denkwijzen; oneerlijke discussie-methoden” gekarakteriseerde, inhoud de lezer doet zien hoe veelvuldig en gemakkelijk deze noodzakelijkheid met voeten wordt getreden.

Het boekje bestaat uit twee delen. In het eerste deel wordt een staalkaart gegeven van veel voorkomende denkfouten. Behandeld worden o.a. cliché's en dooddoeners, die vaak uit „denkluiheid” door sprekers gebiteerd en door toehoorders „geslikt” worden; de, vooral in verkapte vorm opgediende zeer verraderlijke, ongeoorloofde generalisatie; het simplistisch en speculatief denken; de aprioristische en de cirkelredenering en het gebruik van woorden met een vage, of meer dan één betekenis. Merkwaardig is, dat, naar de auteur opmerkt, de oorzaak van slecht denken bij discussies veelal niet zozeer ligt bij gebrek aan intelligentie, maar meer bij het verschijnsel dat bij een discussie niet alleen het verstand, maar de totale mens spreekt, de totale mens met zijn eerzucht, angst, vooroordelen en emoties. Hoe anders zou het te verklaren zijn, dat een heus niet domme spreker

in het vuur van zijn betoog herhaaldelijk uitriep, dat iets moest omdat het kon en kon omdat het moest, en bovendien juist bij dit gecirkel in stede van critiek luide bijval van zijn toehoorders oogstte?

In het gedeelte, handelend over oneerlijke discussie-methoden, bespreekt de schrijver de zeer gevarieerde methoden, die door sommige debaters bewust en door anderen onbewust worden toegepast in hun pogen de discussie in hun voordeel te beslechten, zoals: het gebruik van diverse afleidingsmanoeuvres, suggestieve methoden en verraderlijke paradoxen; het plaatsen van de opponent voor een schijnbaar dilemma — „Mussert of Moskou” bijv.! — en de methoden om hem in een extreme hoek te drijven. Men zou dit gedeelte kunnen zien als een handleiding voor oneerlijke discussie, ware het niet, dat Dr Van Hoesel de eventuele slachtoffers adviseert omtrent het gebruik van afweermiddelen. In de categorie oneerlijke discussie-methoden is ook de zgn. „oudemannenhuisdiscussie” ondergebracht, die tot uiting komt in het steeds herhalen van eigen meningen zonder de tegenargumenten aan te horen. Een zeer kostelijk, in het boek vermeld, voorbeeld hiervan willen wij de lezer niet onthouden. Drie jongelieden hadden de opdracht een stelling te verdedigen tegen drie opponenten, die een tegenstrijdige stelling moesten handhaven. Doordat de ene groep de opdracht verkeerd had begrepen, ging deze de aan de tegenpartij toegedachte stelling verdedigen. Het merkwaardige geval deed zich toen voor, dat de zes betrokkenen het in feite volkomen met elkaar eens waren, maar er — doordat zij verzuimden naar tegenargumenten te luisteren — niettemin in slaagden drie kwartier heftig te discussieren.

Tot zover een globaal inhoudsoverzicht van dit bijzonder vlot geschreven boekje. De diverse onderwerpen worden met een groot aantal duidelijke — o.i. een enkele maal „er iets te dik opliggende” — voorbeelden geïllustreerd en systematisch afgedaan. Het werkje is, naar het voorwoord vermeldt, in de eerste plaats bestemd voor diegenen, die niet de tijd of de moed hebben zich met een grondige bestudering der logica bezig te houden, maar zich wel de moeite willen getroosten zich enigermate op dit terrein te oriënteren. Wij twijfelen er niet aan, of deze oriëntatie zal hun voldoende terreinkennis verschaffen om een groot aantal voetangels en klemmen te kunnen ontlopen.

Z.

¹⁾ Uitgegeven door H. Nelissen, Bilthoven-'t Groeit, Antwerpen, 159 blz., f 4.90.

INHOUD

| | Blz. | | Blz. |
|--|------|---|------|
| Aanslagen op de logica, door Drs J. H. Zoon. | 1095 | Petroleum in Italië, door F. S. Noordhoff ... | 1106 |
| Commerciële productiviteit, door Drs J. L. Wage | 1097 | Internationale notities: | |
| De Belgische ijzer- en staalindustrie na de tweede wereldoorlog, door Ir L. Dehem | 1098 | Het karakter der welvaart, door Drs A. J. M. van Tienen | 1107 |
| Europese overpeinzingen, door TTX | 1102 | Geld- en kapitaalmarkt, door Drs J. C. Brezet ... | 1108 |
| Aantekeningen: | | Statistieken: | |
| Welvaartsbevordering in Nederlands Nieuw-Guinea | 1104 | Emissies in 1955 | 1111 |

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; A. Vlerick.

DE ARTIKELN VAN DEZE WEEK

Drs J. L. WAGE, Commerciële productiviteit.

Bij productiviteitsbevordering op het technisch-organisatorische vlak gaat het er om méér eenheden te produceren met gelijke inspanning. Bij opvoering der commerciële productiviteit — hier beperkt tot de distributie — is het zaak een gegeven hoeveelheid producten op zo efficiënt mogelijke wijze van producent naar consument te brengen. De productiviteit kan worden bevorderd door maatregelen van tweeërlei aard. Men kan maatregelen nemen, waardoor, de verrichte diensten efficiënter geschieden, zonder dat de dienst zelf gewijzigd wordt; men kan ook het karakter van de distributiedienst wijzigen. Invoering van zelfbediening in de detailhandel bijv., betekent, dat zekere functies naar de consument worden overgeheveld, doordat deze werkzaamheden van het winkelpersoneel overneemt. Indien de consument het prettig vindt aldus onbezoldigde arbeid in een winkel te verrichten, dan wordt het aantal diensten van de winkelier niet verminderd, maar vermeerderd. Voor zover deze extra-dienst niet voldoende wordt begeerd, kan men deze begeerte opwekken. Hierdoor blijkt het productiviteitsvraagstuk in de distributie een aspect te krijgen, dat tot de acquisitie behoort: immers, de ondernemer kan door acquisitieactiviteiten de behoeften en de vraag beïnvloeden. Geschiedt deze beïnvloeding ten koste van andere verkopers, dan is het de vraag of er aanleiding is van dit soort productiviteitsbevordering — evenals de technisch-organisatorische productiviteitsbevordering — een publieke zaak te maken. Schr. geeft een globale opsomming van de activiteiten, die tezamen de commerciële productiviteitsbevordering uitmaken. Tot slot stelt hij vast, dat met het begrip commerciële productiviteit voorlopig meer vragen dan antwoorden zijn opgeroepen. Door afschaffing van het begrip ontkomt men echter niet aan de vragen, want de technisch-organisatorische productiviteitsbevordering wordt een commercieel probleem, indien een schaarste-economie in een overvloedseconomie overgaat.

Ir L. DEHEM, De Belgische ijzer- en staalindustrie na de tweede wereldoorlog.

Het basiselement van de ontwikkeling der staalindustrie dient te worden gezocht in de nabijheid van het phosphorhoudend ijzererts van het bekken van Lorreinen. Het is dan ook niet te verwonderen, dat de Belgische productie vooral naar het Thomasprocédé werd georiënteerd, dat ook in de toekomst zijn huidige positie vermoedelijk zal handhaven. De productie van Martin en electrisch staal is naar verhouding van veel geringer betekenis. De Belgische staalindustrie is in zeker opzicht nauw verbonden met die van Luxemburg, hetgeen tijdens de eerste naoorlogsjaren duidelijk tot uiting kwam. Door het wegvallen der Duitse cokeslevering kwamen de Regeringen der beide landen overeen de cokesbevoorrading op solidaire wijze te verwezenlijken en de twee staalindustrieën gelijke verplichtingen op te leggen jegens binnenlandse consumenten. Ook na de opening der Europese markt in 1953 waren er moeilijkheden in de staalindustrie. De Belgische cokeskolon bleven duurder dan in de partnerlanden. Voor de andere kostprijfactoren bracht de marktverruiming eveneens weinig verandering. Wel had de vestiging van een Europese markt een concentratie der ondernemingen tot gevolg. Tot slot bespreekt schrijver de staalfazet, die voor 60 pCt op export is aangewezen.

Europese overpeinzingen.

Het streven naar een gemeenschappelijke markt, zoals zich dat thans manifesteert, kan men zien als de derde fase der Europese pogingen tot economische integratie. De eerste werd ingeleid door de rede van Paul Hoffman, in October 1949 uitgesproken in de Raad van de O.E.E.S. De economische integratie werd daarin globaal gedefinieerd als „the formation of a single large market within which quantitative restrictions... and eventually all tariffs are permanently swept away”. De tweede fase was die der sectorsgewijze integratie, en dan op supranationale basis. Thans is, in de derde fase, de algemene economische integratie opnieuw aan de orde; een fase, waarin nog slechts sprake is geweest van gemeenschappelijk ondernomen studies. De jongste integratiepoging dient zich op veel meer principiële wijze aan dan haar voorgangers: de „externe” stimulansen tot integratie zijn minder sterk aanwezig, zij berust thans veel meer op de „autonome logica” van de Westeuropese situatie. In deze derde fase moet men geen spectaculaire ontwikkelingen verwachten. De gemeenschappelijke markt zal slechts stap voor stap kunnen worden gerealiseerd. De tijdens de Brusselse studieconferentie genoemde periode van 10 à 15 jaren, welke voor het realiseren van een dergelijke markt vereist zou zijn, lijkt wel het minimum aan benodigde tijd. In het licht van de huidige positie van West-Europa in de wereld-economie is de vorming van deze markt niet het eerste of althans het enig noodzakelijke. Naast het streven naar „klein-Europese” integratie moet de noodzaak van een vrijere internationale handel een gelijkwaardige plaats innemen.

— SOMMAIRE —

Drs J. L. WAGE, Productivité commerciale.

Lors du relèvement de la productivité commerciale il s'agit de transporter une quantité déterminée de produits du producteur au consommateur aussi efficacement que possible. Ainsi on peut arriver sur le terrain de l'acquisition. L'auteur donne une énumération globale des activités constituant ensemble le relèvement de la productivité commerciale.

Ir L. DEHEM, L'industrie belge du fer et de l'acier après la guerre.

La production belge fut orientée surtout vers le procédé Thomas. La production d'acier Martin et d'acier électrique est de moindre importance. L'industrie belge de l'acier est étroitement liée à celle du Luxembourg. L'auteur indique les difficultés dans l'industrie pendant les premières années d'après-guerre et après l'établissement en 1953 d'un marché européen. Environ 60 % de la production de l'acier est exporté.

Réflexions européennes.

La tendance actuelle vers un marché commun peut être considérée comme la troisième phase des efforts européens pour une intégration économique. Dans cette phase il ne faut pas s'attendre à un développement spectaculaire: c'est seulement pas à pas que le marché commun pourra être réalisé. Vu du côté de l'actuelle place qu'occupe l'Europe occidentale dans l'économie mondiale, la constitution de ce marché n'est pas ce qui est indispensable en premier lieu ou tout au moins uniquement indispensable. La nécessité d'un commerce international plus libre doit occuper une place équivalente.

Commerciële productiviteit

In het boekje dat onlangs is uitgegeven om vijf jaar productiviteitsbevordering in vogelvlucht te schetsen, wordt ook de commerciële sector genoemd, waarvoor geleidelijk meer aandacht ontstond, „op zichzelf een bewijs van de groei in het technisch-organisatorische vlak. Logisch was de vooropstelling van de *productie* geweest, doch eigenlijk onvermijdelijk moest daaraan het sluitstuk, de *distributie*, worden toegevoegd”¹⁾.

Ondanks de onvermijdelijkheid, die in het citaat genoemd wordt, is het begrip „commerciële productiviteit” in veler ogen waarschijnlijk een verdachte aangelegenheid. Als er van opgevoerde productiviteit sprake is op het gebied van de fysieke voortbrenging (hetzij industrieel, hetzij agrarisch) dan weet men zeer duidelijk, waarover men converseert. Het gaat er dan om, méér eenheden te produceren met gelijke inspanning. Ten behoeve van hen die er een behaaglijker levensfilosofie op nahouden laat het doel zich wat vriendelijker stellen als: „hetzelfde produceren met minder inspanning”.

Het is eerst na de tweede wereldoorlog geweest, dat de productiviteitsbevordering tot publieke zaak werd geproclameerd. Tevoren bestond ze onder andere naam („efficiency-streven”) zoals het dertigjarig bestaan van het NIVE bewijst. Dit streven was echter een zaak van bedrijven en instellingen onderling. Het karakter van publieke zaak kwam eerst naar voren toen de door de oorlog veroorzaakte schade slechts in korte tijd ingelopen bleek te kunnen worden door snelle vergroting van het maatschappelijk product bij gelijkblijvende — want tot het maximum opgevoerde — maatschappelijke inspanning.

Kunnen we de commerciële productiviteitsbevordering nu definiëren naar analogie van de technische? En kan ze op overeenkomstige wijze gezien worden als publieke zaak? Een nadere beschouwing van deze vraag zal ons doen inzien, waarom zoveel efficiency- en productiviteitspioniers gehuiverd hebben voor zij zich in de commerciële doolhof hebben gewaagd.

In het citaat, waarmee wij dit artikel aanvingen, schuilt een vereenzelving van *commerciële productiviteit* en *distributie* welke tot verwarring aanleiding kan geven. De commerciële activiteiten van het bedrijfsleven omvatten immers zoveel méér dan alleen maar de distributie van de vervaardigde producten. Beperken wij ons tot de productiviteit in de *distributie* dan gaat het er daarbij om, een gegeven hoeveelheid producten op zo efficiënt mogelijke manier van producent naar consument te brengen. Het probleem waarvoor de productiviteitsbevorderaar zich dan ziet gesteld is, dat men in de distributie te maken heeft met *diensten*, welke men niet zo eenvoudig kan wegen, meten of tellen als met fysieke producten mogelijk is.

Wanneer wij ons de distributie voorstellen als geschiedende via opeenvolgende geledingen van een bedrijfskolom (het verschijnsel der integratie laten we hier dus een moment buiten beschouwing) dan kan men de productiviteit bevorderen door maatregelen van tweërlei aard.

Ten eerste kan men maatregelen beramen waardoor de verrichte diensten (waar dus de volgende geleding mee geconfronteerd wordt) efficiënter geschieden. Men denke hierbij aan verbeterde magazijninrichting van fabrikanen, groothandel en kleinhandel, aan verbetering

van intern transport, en aan andere maatregelen welke slechts bekend behoeven te zijn aan diegenen die zich in één en dezelfde geleding van de bedrijfskolom bevinden. De verrichte dienst wordt hierdoor niet gewijzigd. Het karakter van de productiviteitsbevordering is echter nauwelijks „commerciële” te noemen. Hier gaat het in feite om technisch-organisatorische problemen, welke men aanpakt.

Geheel anders wordt het, als men door productiviteitsmaatregelen het karakter van de distributiedienst zelf gaat wijzigen. Een bekend voorbeeld hiervan is de *zelfbediening* in de detailhandel. Als wij veronderstellen dat deze in een bepaald geval leidt tot kostenverlaging in de distributie, dan is dit toch slechts omdat zekere functies worden overgeheveld naar de „buiten-economische sfeer”, te weten: de consument. Ondanks de verwoede pogingen van idealistische congressisten en radiospreeksters, die van onze huisvrouwen een soort bedrijfsleidsters of chef-inkoopsters willen maken, is er in onze gezinnen als consumptieve eenheid nog veelal een weldadig tekort aan economische motieven en principes. Bij zekere welvaart: gelukkig maar! De huisvrouw die in een zelfbedieningswinkel koopt, neemt bepaalde werkzaamheden van winkelier en winkelpersoneel over, zonder dat zij daar bezoldiging en sociale lasten voor eist²⁾.

De invoering van zelfbediening als productiviteitsmaatregel in de distributie laat zich enigszins vergelijken met het afleveren van pijama's zonder knopen, zodat de consumenten deze er zelf aan kunnen naaien. Waarschijnlijk zou een dergelijke overheveling in de pijama-branche een groot productiviteitseffect hebben. Hopelijk voor de consument zullen de pijama-confectioneurs zich niet tot een dergelijk paardenmiddel laten verleiden als uitweg uit hun personeelsmoeilijkheden, want het is hier duidelijk, dat verhoogde productieve efficiency gekocht zou worden door verlaagde „consumptieve efficiency” (als men de schrijver een dergelijke wanklankige uitdrukking wil vergeven).

Nu komt bij de zelfbediening één factor om de hoek kijken, welke bij de knooploze pijama's verscholen bleef, en dat is de oprechte vreugde die vele consumenten er, blijkbaar in scheppen, onbezoldigde arbeid in de levensmiddelenwinkel te verrichten. Waar dit het geval is, wordt het aantal diensten van de distribuent niet vermindert, doch vermeerderd! Men levert immers de extra-dienst van het „zelf mogen uitzoeken en meenemen”, die de traditionele winkel niet aanbod. Voor zover er huisvrouwen zijn, die deze „extra-dienst” niet voldoende begeren om er voor naar een zelfbedieningswinkel te reizen, kan men deze begeerte opwekken. Hiermede blijkt dan ineens, dat het productiviteitsvraagstuk in de distributie een aspect krijgt, dat niet langer tot de zuivere distributie, doch tot de *acquisitie* behoort. En hiermede zijn we dan beland in een sfeer, waar het begrip productiviteit geheel van inhoud aan het veranderen is, als het nog een inhoud pretendeert te hebben.

Spreekt men over productiviteit in de distributie, dan wordt daarbij stilzwijgend veelal de veronderstelling gemaakt dat een zekere hoeveelheid geproduceerde goederen wordt geleid naar een groep consumenten met een gegeven behoeften- en vraagpatroon. De ondernemer

¹⁾ Zie ook J. B. Jefferies e.a.: „Productivity in the Distributive Trade”, Uitg. O.E.C.E., Parijs.

²⁾ „Vijf jaar C.O.P.”, Contactgroep Opvoering Productiviteit.

en zijn commerciële medewerkers kunnen echter door acquisitie-activiteiten behoeften en vraag beïnvloeden (opwekken, vervormen, tenietdoen). Van het standpunt van de individuele ondernemer uit kan het „meer verkopen met gelijke inspanning”, als gevolg van acquisitiemaatregelen, zeer aantrekkelijk zijn. Indien dit méér verkopen van de ene fabrikant echter ten koste gaat van een collega, die minder gaat verkopen, is het de vraag of er aanleiding is van dit soort productiviteitsbevordering een publieke zaak te maken.

Wij belanden dus inzake de commerciële productiviteitsbevordering al heel snel bij de oude discussie over het „touwtrekken” dat ondernemers doen. En omdat deze discussie nog steeds niet verstomd is, zal de commerciële productiviteitsbevordering moeilijker tot publieke zaak worden dan de technisch-organisatorische dat werd. Zij die aan het „touwtrekken” geen zinvolle plaats kunnen of willen toekennen in het economisch gebeuren, ontkennen de productiviteit van de reclame, de verkoopbrief, en de vertegenwoordiger. De commerciële productiviteitsbevordering is dus mede een zaak van ideologie. Tracht men te komen tot een globale opsomming van de activiteiten welke tezamen de „commerciële productiviteitsbevordering” uitmaken (een volledige opsomming te geven is uiteraard ondoenlijk!) dan is het resultaat als volgt:

1e) Een der eerste objecten is een betere coördinatie van de diverse geledingen in de distributiekolom, ten einde verspillingen tegen te gaan. In vele fabricerende ondernemingen moet men daartoe aanvangen bij de eigen-buitendienst, die tot dusverre zonder veel leiding mocht (en moest) werken. Het grote probleem is daarbij nog steeds, dat een vertegenwoordigerscorps zich, door geografische decentralisatie en door de moeilijke controlebaarheid van het verkoopgesprek, moeilijk geheel „in de pas” laat brengen. Nog sterker gelden deze problemen dus, waar het niet de beheersbaarheid van vertegenwoordigers, doch van wederverkopers betreft. Hier is het distributie-aspect nauw verweven met het acquisitie-aspect: hoe „verkoop” men de efficiënter distributie aan de wederverkopers? Dat hier ideologische en egoïstische draden onontwarbaar dooreenliggen, bewijst de oververhitte emotionaliteit t.a.v. bijv. het merkartikel in sommige branches.

2e) Gegeven de commerciële doelstellingen van de individuele ondernemers is er veelal nog een tekort aan feitenkennis wat betreft de markt waarop de ondernemingen opereren. Waar feitenkennis ontbreekt handelt

de ondernemer wellicht ten onrechte in de veronderstelling, dat de consument zus of zó denkt over bepaalde zaken, dat de consument dit of dat proeft in zekere producten. Of, om in meer meetbare verschijnselen terecht te komen: dat de consument minder koopt omdat de tussenhandel minder bestelt. Verkeerde beslissingen kunnen tot maatschappelijk verlies leiden. Dat het markt-onderzoek, dat dit tekort aan feitenkennis helpt opheffen, ook publieke zaak is, zal zelfs niet ontkend worden door diegenen die acquisitie als touwtrekkerij beschouwen.

3e) In een beginstadium verkeren wij nog wat betreft het *inzicht in causale relaties* op de markt. Reeds vroeger raakten wij dit onderwerp aan ³⁾. Hoe reageert de consument, of de wederverkoper, of de industriële afnemer, op bepaalde prikkels? Wat mag men wel en wat mag men niet van reclame verwachten? Hoe dient een verkoopboodschap geformuleerd en uitgedragen te worden om effect te sorteren? Het onderzoek is hier bijster moeilijk omdat het waargenomen object als regel de neiging heeft, ten gevolge van de waarneming te veranderen. Deze probleemgroep wordt voorshands benaderd met „gesystematiseerde common sense” waarmee men — in dit beginstadium — reeds een eindweegs komt.

4e) Omschrijven we de commerciële doelstellingen welke als regel verbonden worden aan productiviteitsbevordering in deze sector, dan zien wij op vele gebieden pogingen tot het *homogeniseren en stabiliseren van de vraag* (bijv. door het creëren van een merkartikel). Deze activiteiten tezamen dienen om massaproductie en individuele consumptievrijheid met elkaar in harmonie te brengen. Het is de paradox van het moderne ondernemerschap dat de producent slechts „nieuwe combinaties” dóórzet, als hij een zekere stabiliteit in de vraag denkt te kunnen bewerkstelligen. Het doorbreken van een bestaande stabiliteit gaat dus onder het motto van een te bereiken stabiliteit.

Zelfs zonder het gehele terrein tot grote diepte doorploegd te hebben kunnen wij stellen, dat met het begrip „commerciële productiviteit” voorlopig meer vragen dan antwoorden zijn opgeroepen. Aan deze vragen valt echter niet te ontkomen door het begrip af te schaffen. De technisch-organisatorische productiviteitsbevordering immers wordt onvermijdelijk tot een commercieel probleem als een schaarste-economie in een overvloed-economie overgaat.

Pernis.

J. L. WAGE.

³⁾ In „E.-S.B.” van 22 December 1954, blz. 1021.

De Belgische ijzer- en staalindustrie na de tweede wereldoorlog

De structuur van de Belgische ijzer- en staalindustrie.

De Belgische ijzer- en staalindustrie is een der oudste van Europa. Reeds in de 12e eeuw werd in de streek van Luik ijzer gefabriceerd met behulp van grondstoffen die ter plaatse werden gevonden: Gedurende lange tijd werd meestal hout als brandstof aangewend en zulks verklaart het feit dat de ijzernijverheid een zekere neiging vertoonde zich uit te breiden naar de zeer bosrijke provincie Namen. In de 18e eeuw evenwel werd voor de vervaardiging van ruwijzer het hout definitief verdrongen door cokes, met het gevolg dat een concentratie rond de steenkolenbakkens van Charleroi en Luik meer en meer merkbaar werd. Aldus vertegenwoordigen beide agglomeraties resp.

39,5 en meer dan 35-pCt van de Belgische ruwstaalproductie van 1954. De overige ondernemingen liggen verspreid in de provincie Henegouwen (omgeving van La Louvière en Bergen), in Waals Brabant (Clabecq) en aan de Frans-Luxemburgse grens (Athus). In de provincie Namen is slechts een kleine walserij van schrootpakketten overgebleven.

Daar het Belgisch ijzererts nooit van grote betekenis is geweest en zeer vroeg uitgeput geraakte (behalve in het zuiden der provincie Luxemburg) dient het basiselement van de ontwikkeling van de staalindustrie te worden gezocht in de nabijheid van het fosforhoudend ijzererts van het bekken van Lorreinen. Het is dan ook niet

te verwonderen dat de Belgische productie vooral naar het Thomasprocédé georiënteerd werd.

Sedert 1948 evolueerde de jaarlijkse ruwstaalproductie als volgt per procédé (vormstaal niet inbegrepen):

| | Thomas | | Martin | | Electrisch | | Andere | | Totaal | |
|-------------------------|--------------|------|--------------|------|--------------|-----|--------------|-----|--------------|-----|
| | in 1.000 ton | pCt | in 1.000 ton | pCt | in 1.000 ton | pCt | in 1.000 ton | pCt | in 1.000 ton | pCt |
| 1929 | 3.595 | 85,8 | 400 | 9,6 | 14 | 0,3 | 180 | 4,3 | 4.189 | 100 |
| (beste vooroorlogsjaar) | | | | | | | | | | |
| 1948 | 3.311 | 85 | 474 | 12,2 | 71 | 1,8 | 38 | 1,- | 3.894 | 100 |
| 1949 | 3.272 | 85,7 | 439 | 11,5 | 75 | 2,- | 33 | 0,8 | 3.819 | 100 |
| 1950 | 3.301 | 87,2 | 373 | 9,8 | 62 | 1,6 | 51 | 1,4 | 3.787 | 100 |
| 1951 | 4.264 | 84,1 | 611 | 12,1 | 129 | 2,5 | 65 | 1,3 | 5.069 | 100 |
| 1952 | 4.210 | 83,3 | 624 | 12,4 | 161 | 3,2 | 56 | 1,1 | 5.051 | 100 |
| 1953 | 3.801 | 84,8 | 502 | 11,2 | 130 | 2,9 | 49 | 1,1 | 4.482 | 100 |
| 1954 | 4.313 | 86,7 | 492 | 9,9 | 111 | 2,2 | 59 | 1,2 | 4.975 | 100 |

Zoals blijkt uit bovenstaande tabel vertoont de verhouding van het Thomasstaal geen enkele neiging tot vermindering, niettegenstaande de verhoging der productie. De merkelijke kwaliteitsverbeteringen van het Thomasstaal die in de loop der laatste jaren verkregen werden door inblazing in de convertors van met zuurstof verrijkte lucht wettigen trouwens het vooruitzicht dat dit procédé zijn huidige positie zal handhaven. De grote ondernemingen, waarvan een aanzienlijk deel der productie uit plaatstaal bestaat (Luiks bekken), hebben trouwens al hun convertors op deze nieuwe eisen van de techniek ingesteld. Zulks heeft evenwel niet belet dat tevens meest alle grote en middelmatige ondernemingen zich, sedert de oorlog, een of twee electrische ovens hebben aangeschaft. Maar, behalve de thans in opbouw zijnde oven van 150 ton van de „Fabrique de Fer de Charleroi”, naar het schijnt de grootste van Europa, gaat het hier slechts over ovens van 10 of 20 ton, welke dienen om speciaal staal te vervaardigen en dikwijls gevoed worden met vloeibaar Thomasruwstaal (Duplexstaal).

De groei van de productie van electrisch staal zal echter van weinig invloed zijn op het aandeel van het Thomasstaal in de totale productie en wel om twee redenen. Enerzijds is er de verruiming van de capaciteit voor laatstgenoemde staalsoort (groter convertors, groter en talrijker hoogovens); anderzijds is er tot hertoe weinig vooruitgang te bespeuren in de uitrusting van de Martinovens, aangezien feitelijk slechts nieuwe ovens worden gebouwd om te voorzien in de vervanging van buiten gebruik gestelde; hun afmetingen blijven daarenboven zeer bescheiden (40 à 60 ton ovens). Wat de andere procédé's betreft, gaat het uitsluitend over enkele kleine ondernemingen die het zgn. massastaal (schrootpaketten) blijven produceren. Tot in 1950 werd ook een weinig staal volgens het „puddleproces” geproduceerd. Het Bessemer procédé wordt slechts benuttigd voor vormstaal.

Een tiental ondernemingen brengt geen of onvoldoend ruwstaal voort; hun activiteit is dan ook grotendeels beperkt tot het herwalsen van halfproducten, meestal van Belgische, maar ook deels van Luxemburgse herkomst. De productie van deze herwalsers vertegenwoordigt meer dan 10 pCt van de Belgische productie van afgewerkt staal. Hun installaties liggen in de provincies Luik en Henegouwen en ook rond Antwerpen zijn twee dergelijke ondernemingen gevestigd. Het is kenschetsend voor eerstgenoemde provincie dat hier niet alleen de grote gespecialiseerde ondernemingen in plaatstaal gevestigd zijn, maar dat ook alle herwalsers van het Luikse uitsluitend plaat-

staal voortbrengen. Deze van Henegouwen en Antwerpen brengen slechts handelsstaal op de markt.

De Belgische ijzer- en staalnijverheid vóór de instelling van de E.K.S.G.

De Belgische staalindustrie is in zeker opzicht nauw verbonden met deze van het Groot-Hertogdom Luxemburg met dien verstande evenwel dat laatstgenoemde nog meer naar het Thomasprocédé gericht is (98 pCt). Sedert het sluiten van de Belgisch-Luxemburgse Economische Unie leveren beide groepen ongeveer eenzelfde verhouding afgewerkt staal op de gemeenschappelijke binnenlandse markt (35 à 40 pCt van de totale productie). België en Luxemburg zijn ongeveer in dezelfde mate afhankelijk van het ijzererts van Franse herkomst. Het Groot-Hertogdom Luxemburg kan nochtans zijn behoeften aanvullen met nationaal erts, terwijl België nog belangrijke hoeveelheden Luxemburgs, maar vooral Zweeds erts moet invoeren. Aangezien laatstgenoemd erts echter een veel rijker ijzergehalte heeft, laat het toe de cokesconsumptie in de hoogovens te verminderen. Wat cokes en cokeskolen betreft is het Groot-Hertogdom Luxemburg geheel afhankelijk van den vreemde, terwijl België grotendeels in zijn eigen behoeften kan voorzien. De Belgische staalindustrie moet nochtans, naar gelang de conjunctuur, in een min of meer belangrijk deel van haar behoeften voorzien door aankoop bij onafhankelijke cokesfabrieken; anderzijds blijkt de Belgische productie van cokeskolen onvoldoende te zijn, rekening gehouden met de stijgende consumptie der cokesfabrieken.

De verbondenheid der zware industrieën van beide landen kwam duidelijk tot uiting tijdens de eerste naoorlogse jaren. In deze moeilijke periode was de productie der Unie, vooral door gebrek aan cokes, ver beneden het gewone peil geslonken. De staalproductie was aldus onvoldoende om de binnenlandse consumptie te dekken en normale uitvoerrelaties te hervatten. De politiek van beperking inzake bevoorrading die tijdens de oorlog was ingevoerd zou nog gedurende enkele jaren moeten worden voortgezet. De Regeringen van beide landen kwamen overeen de bevoorrading in cokes op solidaire wijze te verwezenlijken en de twee staalindustrieën gelijke verplichtingen op te leggen tegenover de binnenlandse staalconsumenten. In die periode was de productie van de Luxemburgse staalnijverheid zeer moeilijk door gebrek aan cokes. De Luxemburgse producenten betrokken immer traditioneel de cokes uit Duitsland, waar zij koolmijnen en cokesfabrieken bezitten, die evenwel slechts langzaam hun bedrijvigheid op een redelijk niveau konden brengen. De bestemming der Duitse kolenproductie stond overigens onder internationaal toezicht.

De levering van Belgische cokes aan Luxemburg kon niet anders dan de bevoorradingsmoeilijkheden der Belgische hoogovens verscherpen. Het is dan ook niet te verwonderen dat tot dusver nooit geziene hoeveelheden schroot in de Belgische hoogovens werden verbruikt. Grote schrootconsumptie verwekt immers ernstige besparingen van cokes en erts. Naar dit middel werd des te gretiger gezocht aangezien de Belgische kolen- en cokesprijzen veel hoger lagen dan in de nabuurlanden. Het probleem der kolenprijzen kan trouwens gerekend worden onder de moeilijkste waarmee de Belgische staalindustrie sedert de oorlog heeft af te rekenen.

Tot einde 1948 werd de Belgische productie vooral geremd door bevoorradingsmoeilijkheden en ook, in zekere mate, door het buiten gebruik stellen van een deel

der uitrusting, door oorlogsomstandigheden. Omstreeks dit tijdstip wezen sommige tekenen evenwel op een verzadiging der markt; enkele maanden later werden de nieuwe bestellingen gevoelig schaarser. In November 1949 kon het prijzenregime voor de binnenlandse markt worden gemilderd; het stelsel der tot hiertoe vastgestelde prijzen werd dan ook omgezet in dit van de zgn. normale prijs. Het tot dusver bestaande toezicht op de te leveren productieverhouding op de binnenlandse markt (40 pCt) werd afgeschaft. In feite was echter reeds in de loop van het tweede kwartaal een zekere ontspanning ingetreden die gekenmerkt was door een aarzelende vraag en door een prijsniveau dat beneden het officieel niveau lag. Voor de eerste maal sedert de oorlog vertoonden zich afzetmoeilijkheden. Stemmen gingen op om het stelsel van de verplichte bewijzen van de staalfabrieken tot het bekomen van uitvoervergunningen af te schaffen. Deze verplichte bewijzen betekenden immers voor de producenten een garantie dat leveringen die bestemd waren voor de nationale markt niet met ongeoorloofde winst, gezien het prijsverschil, naar den vreemde zouden gaan. Alhoewel de conjunctuur nu dit prijsverschil had weggevaagd, bleef de reglementering behouden. De depressie van 1949-'50 valt moeilijk in de jaarstatistieken te bespeuren. De hierna volgende zesmaandelijks gegevens van de bruto staalproductie laten zulks beter uitschijnen:

| | | |
|------------------|---|---------------|
| 1e semester 1949 | : | 2.141.000 ton |
| 2e semester 1949 | : | 1.677.000 ton |
| 1e semester 1950 | : | 1.780.000 ton |
| 2e semester 1950 | : | 2.008.000 ton |

De inschrijving der bestellingen gebeurde gedurende deze periode aan niet lonende prijzen teneinde de bedrijvigheid niet te zeer te schaden, toen plotseling de gebeurtenissen van Juni 1950 in Korea een ommekeer op de wereldmarkt teweegbrachten. Alhoewel de inschrijvingen van nieuwe bestellingen nu aanzienlijk toenamen en de prijzen snel stegen, dragen, tot einde 1950, de uitvoerstatistieken in waarde nog duidelijk de stempel van het laag prijzniveau der oude contracten.

Het herstel der oorlogsverwoestingen en de verwezenlijkte nieuwe investeringen zouden pas in 1951 vruchten dragen en de staalproductie overschreed de beste vooroorlogse cijfers. Om dit resultaat te bereiken moesten nochtans opnieuw aanzienlijke hoeveelheden schroot naar de hoogovens worden gevoerd. Het schroot was evenwel moeilijker aan te schaffen en prijsopofferingen waren onvermijdelijk om de vereiste hoeveelheden te bekomen. De schrootprijzen liepen op tot fr. 4.000; sommige uitvoerprijzen van staalproducten waren nochtans ook abnormaal hoog.

Hierbij dient te worden opgemerkt dat de belangrijke investeringen in de productie-installaties voor brede band en voor koud gewalst plaatstaal slechts einde 1951 ten volle konden worden benut.

De aanhoudende druk der vraag noopte de Overheid er toe in Juni 1951 weer tussen te komen. Elke voorgename prijsverhoging voor afgewerkte staalproducten op de binnenlandse markt moest voortaan ter kennis van de Minister van Economische Zaken worden gebracht. Opgezezen geschillen inzake bevoorrading konden meestal worden opgelost dank zij regelmatige contactnamen tussen de vertegenwoordigers van de producenten en de verbruikers.

Een andere moeilijkheid, deze keer van monetaire aard,

zou nog opduiken. Een belangrijk deel der buitenlandse vraag was inderdaad herkomstig uit landen aangesloten bij de Europese Betalings Unie. Zulks gold ten andere niet alleen voor staal, maar in zekere mate ook voor alle producten. Het Belgisch credietvoorschot in de E.B.U. groeide zo snel aan dat financiële maatregelen moesten worden getroffen, waarvan de zwaarste last werd gedragen door de staalindustrie.

Voordien bestonden reeds uitvoerbepalingen naar de betrokken landen en gedurende enige tijd werden zelfs uitvoertaxes geheven.

De buitengewone wereldvraag naar staal, deels met psychologische grondslag, kon echter niet zonder terugslag blijven. De vraag had de behoeften fel overtroffen, de stocks waren aanzienlijk aangegroeid en in 1952 werd een nieuwe kentering merkbaar. De heropflakking, die enige tijd werd veroorzaakt door stakingen in de Verenigde Staten van Amerika, zou niet lang duren. In 1953 namen de bestellingen sterk af; daarenboven liet een nieuwe factor zijn invloed gelden. De voorbereiding van het K.S.G.-verdrag was immers in 1952 in een actief stadium getreden. Zowel consumenten als producenten stonden in de naaste toekomst voor vele onbekenden. De consumenten verwachtten prijsverlaging en teerden zoveel mogelijk op hun stocks, terwijl de producenten meer aandacht schonken aan de investeringspolitiek. Deze toestand trouwen in alle betrokken landen waargenomen.

Na de opening van de Europese markt.

In Mei 1953 werd met het in voege treden van het K.S.G.-verdrag en het openen van de Europese staalmarkt een nieuwe periode ingeluid. Het publiceren van prijzenbaremas voor leveringen op de gemeenschappelijke markt en het onttrekken van de prijsstructuur aan alle regeringscontrole was van grote betekenis. In dit opzicht diende nog slechts rekenschap te worden gegeven aan een supranationale Hoge Autoriteit. De vrije vaststelling der prijzen en de verruimde mededinging moesten onvermijdelijk een toenadering tussen de baremas der partnerlanden tot gevolg hebben. Zulks betekende voor de Belgische prijzen een lichte verhoging, die nochtans door de teleurgestelde verbruikers werd aangevoeld, te meer daar, in tegenstelling met de vroegere francoprijzen, het nu ging over pariteitsvoorwaarden, hetgeen betekende dat de transportkosten vanaf de pariteitsplaatsen ten laste vielen van de verbruikers.

De uitbreiding van de markt der grondstoffen is voordelig gebleken voor de Belgische staalindustrie, wat betreft ijzererts en schroot. Zekere vroegere bevoorradingsmoeilijkheden in Frans erts hebben zich inderdaad niet meer hernieuwd in de huidige hoogconjunctuur. De schrootprijzen, die sedert de oorlog in België altijd hoger lagen dan in de aanpalende landen, oriënteerden zich naar de gemiddelde prijs van de Gemeenschap. Bovendien werd door de industriëlen der zes landen een „Gemeenschappelijk Bureau der Schrootverbruikers” opgericht. De belangrijke hoeveelheden schroot die dit organisme in derde landen aankocht waren gesteund op een perequatiestelsel. Zulks drukte ook op het prijsniveau, zodat een voortdurende daling der Belgische prijzen kon worden vastgesteld. Weliswaar werkte de conjunctuurinzinking van 1953-'54 ook in deze zin en het regime der vastgestelde maximaprijzen dat van bij de aanvang door de Hoge

Autoriteit werd ingevoerd bleek al spoedig overbodig. De ommekeer van de conjunctuur in de tweede helft van 1954 verwekte een hausse, maar zelfs tijdens de spanning van het eerste kwartaal van 1955 bleven de schrootprijzen zeer ver beneden het niveau van 1951-'52.

Wat de cokeskolen betreft was de invloed van de nieuwe toestand zeer gering. De Belgische kolen bleven duurder dan in de partnerlanden en de Belgische staalmilieus gaven dan ook meer dan eens lucht aan hun teleurstelling. Nochtans werden in sommige gevallen de prijzen aangepast aan deze van de Duitse leveringen, en het vooruitzicht na vijf of hoogstens zeven jaar zonder compensatie het hoofd te moeten bieden aan de concurrentie werkte eveneens remmend op de verkoopprijzen. Er mag dan ook worden verwacht dat een zekere toename zal ontstaan door prijsverhoging in Duitsland, voornaamste Europese leverancier van cokeskolen. Ook op dit gebied zou dus het Verdrag uiteindelijk voordelige resultaten moeten afwerpen.

Voor de andere kostprijfactoren, zoals lonen en transportkosten, bracht de marktverruiming weinig verandering. Een studie der werkelijke loonkosten, die door de Hoge Autoriteit werd ondernomen, wees uit dat België en Luxemburg zich aan de spits bevonden in 1953. Deze toestand zal ongetwijfeld verergerd worden door de onlangs besliste invoering van de 45-urenweek. Op lange duur nochtans zou het streven naar gelijkschakeling op het hoogste niveau, dat vervat ligt in de geest van het Verdrag, hierin verandering moeten brengen. De vraag stelt zich evenwel of zulks zal kunnen verwezenlijkt worden zolang de gemeenschappelijke markt beperkt blijft tot kolen en staal.

De toepassing van de regel der non discriminatie in het transport noopte de Nationale Maatschappij der Belgische Spoorwegen tot belangrijke tariefwijzigingen die nadelig waren voor de Belgische staalproducenten. Klachten bleven dan ook niet uit. De wijzigingen van 1955 in de nationale tarieven der zes landen voor het transport per spoor van grondstoffen over de landsgrenzen brengen nochtans een niet te versmaden compensatie, vooral wat de aanvoer van Frans erts betreft. De vervoerkosten worden immers gevoelig verlaagd wanneer het lange afstanden betreft.

Als indirect gevolg van de vestiging van een Europese markt dient nog vermeld de uitgesproken tendentie naar reorganisatie van de Belgische staalindustrie, namelijk door concentratie der ondernemingen. De productie was zeer versnipperd aangezien vijf miljoen ton ruw staal door een twaalfstal producenten werd voortgebracht, waarvan geen enkele een miljoen ton bereikte. Verder was de specialisatie zeer gering derwijze dat elke onderneming, op een paar uitzonderingen na, een uitgebreid gamma van afgewerkte producten op de markt bracht. Deze stand van zaken was te verklaren door de beperktheid der nationale markt en de wisselvalligheid van de vraag op de wereldmarkt.

Reeds vóór het Verdrag in voege trad, had de Franse staalnijverheid het sein gegeven tot een rationalisatie door middel van gewestelijke concentratie met geünifieerde leiding. Meer dan 60 pCt der Franse productiecapaciteit ligt thans in handen van een vijftal ondernemingen. In België werd maar vanaf 1955 de eerste stap in deze richting

gedaan en wel te Charleroi, door de fusie van „Usines Métallurgiques du Hainaut” en „La Société Métallurgique de Sambre et Moselle”, waarvan de gezamenlijke productie circa een miljoen ton bruto staal bedraagt. Weldra volgde te Seraing bij Luik de fusie van de „N.V. John Cockerill” en de „N.V. Ougrée-Marihaye” onder de benaming „N.V. Cockerill-Ougrée”. Alhoewel dit nieuws enige sensatie verwekte, aangezien het de twee belangrijkste Belgische producenten betrof, dient er te worden vermeld dat dit complex slechts op de derde of vierde plaats komt in de K.S.G.

Er is sedert enkele maanden sprake van een soortgelijke vereniging van „Aciéries et Minières de la Sambre” en „Hauts-Fourneaux, Forges et Aciéries de Thy-le-Chateau et Marcinelle”, beide te Charleroi. De concentratietendentie breidde zich eveneens uit tot de herwalsers; de firma „Usines Gilson” te La Louvière sloppte de naburige kleine fabriek „Forges et Laminiers de Baume” op.

Wat de afzet betreft, blijft België steeds voor 60 pCt van zijn staalproductie op export aangewezen. De opening der Duitse en Franse grenzen en de graduele verlaging der Italiaanse invoertarieven tegenover de partnerlanden, moest zeker niet zonder invloed blijven op de verkoopmogelijkheden in die landen, vooral in grensstreken en havengebieden. Maar de nabijheid van machtige productiecomplexen laat niet toe in deze gebieden een zeer grote uitbreiding van de afzet te verhoppen, zelfs niet nadat de voorziene lange afstandsvervoertarieven voor de staalproducten in werking zullen treden.

Zoals zulks het geval was in alle landen der Europese Gemeenschap kende de Belgische staalindustrie in het tweede halfjaar van 1954 een nieuwe bloei, die in 1955 aangroeide tot een echte „boom”. De in de laatste jaren verwezenlijke productiecapaciteitsverhoging zal toelaten een ruwstaalcijfer te verwezenlijken dat bijna zes miljoen ton zal bereiken in 1955, hetzij haast een miljoen ton meer dan in de recordjaren 1951 en 1952.

Daar het niet te verwachten is dat de binnenlandse markt veel meer zal kunnen afnemen dan tot hiertoe het geval was (bijna twee miljoen ton) zal de uitvoer merklijk hoger zijn. De exportcijfers naar de partnerlanden stijgen vooral naar Duitsland, niettegenstaande de aanzienlijke productie-aangroei in dit land. Maar hoe zal de toestand er uitzien bij het einde van de huidige „boom”? Vooropgezet kan worden dat zoals in 1951-'52, maar misschien in mindere mate, de stocks der verbruikers een belangrijke rol spelen in de huidige euphorie. Het thans bestaande productievermogen in de hele wereld schijnt te klein om de vraag te voldoen, maar binnen enkele jaren, misschien enkele maanden, kan het te machtig blijken. Dan zal een uitkomst moeten gevonden worden voor een Belgisch uitvoeraandeel dat groter wordt naarmate de productie-mogelijkheden opgevoerd worden. Zal de Europese markt de belangrijke eigen productie nog kunnen opslorpen? Het is weinig waarschijnlijk dat de Belgische export naar deze markt zeer veel kan toenemen; mogelijkheden zijn onvermijdelijk te voorzien indien in derde landen geen vaste voet kan worden gehouden. Het is dan ook niet te verwonderen dat de aandacht der industriëlen zeer veel naar die derde landen gaat. De leefbaarheid van de Belgische, evenals trouwens van de Luxemburgse ijzer- en staalnijverheid, zal grotendeels afhangen van het feit of de Economische Unie haar eerste plaats als staalexporteur zal kunnen behouden.

Europese overpeinzingen

De Brusselse studieconferentie van de zes E.K.S.G.-landen, met Engeland als meespelend toeschouwer, neemt om twee redenen een bijzondere plaats in naast andere na-oorlogse initiatieven op het gebied der Europese integratie: wegens de gedachte van een Europese gemeenschap voor de atomische energie („Euratom”), en wegens de gedachte van een gemeenschappelijke markt. Het is nog niet te voorzien, tot welke stappen straks, na de Franse verkiezingen, de betrokken landen daadwerkelijk zullen besluiten. Ongetwijfeld echter zijn, sinds de debâcle van de Europese Defensie Gemeenschap in Augustus 1954, nieuwe perspectieven geopend.

Deze perspectieven werden in „The Economist” van 19 November jl. reeds aangediend, als West-Europa's „derde kans” (zonder dat overigens nauwkeurig werd medegedeeld, waarin de vorige twee kansen hebben bestaan). Men kan inderdaad het streven naar een gemeenschappelijke markt, zoals zich dat thans manifesteert, zien als de derde fase der Europese pogingen tot economische integratie. De eerste werd ingeleid door de befaamde rede van Paul Hoffman, toenmalig hoofd van de Amerikaanse „Marshall-hulp” organisatie (E.C.A.), uitgesproken in de Raad van de O.E.E.S. te Parijs, in October 1949. De economische integratie werd daarin globaal gedefinieerd als „the formation of a single large market within which quantitative restrictions... and eventually all tariffs are permanently swept away”. Het is bekend, dat de O.E.E.S. op het gebied der Europese economische samenwerking bijzonder veel en goed werk heeft verricht, doch tevens is geleidelijk de overtuiging gegroeid, dat aan de mogelijkheden tot verdere integratie in de O.E.E.S., als typisch inter-gouvernementale organisatie, bepaalde grenzen zijn gesteld. De O.E.E.S. hangt nu eenmaal geheel af van wat de *individuele* regeringen kunnen en willen doen.

De tweede fase was die der sectorgewijze integratie, en dan op supranationale basis. De Europese Kolen en Staal Gemeenschap vormt hier het schoolvoorbeeld. Men is er, in de economische integratieliteratuur, thans wel van overtuigd, dat een sectorgewijze benadering slechts zeer moeizaam kan leiden tot een algehele integratie, niet alleen omdat sector voor sector telkens weer dezelfde hindernissen (van quantitative restricties, tarieven e.d.) zouden moeten worden overwonnen, maar ook omdat die problemen, die nu eenmaal onder een algemene gezichtshoek moeten worden gezien (betalingsbalansvraagstukken, monetaire politiek e.d.), onvoldoende tot hun recht zouden komen. De E.K.S.G. heeft overigens niet de kans gekregen om haar waarde als voorbeeld te bewijzen, omdat de politieke ontwikkeling daartoe geen ruimte heeft gelaten.

Thans is dus, in de derde fase, de algemene economische integratie opnieuw aan de orde. Oppervlakkig gezien bijt de slang in eigen staart; zes jaar na Paul Hoffman's rede staat de gemeenschappelijke markt weer in het middelpunt der belangstelling. De kringloop is echter slechts schijn; een juister beeld ware een spiraalbeweging, in opwaartse richting. *Ten eerste* ziet de Brusselse studieconferentie de gemeenschappelijke markt als slechts te realiseren op supranationale basis. „The Economist”, in zijn reeds gereleveerde beschouwing, merkt weliswaar op, dat dit supranationale element om psychologische redenen (Franse gevoeligheden!) niet al te zeer op de voorgrond wordt geschoven; een feit is echter, dat wel

degelijk de bedoeling voorzit om een „gemeenschapsorgaan” op te richten, met eigen verantwoordelijkheden en bevoegdheden. Men herkent hierin de gedachtengang van Minister Beyen, zoals deze bijv. terug te vinden is in zijn rede voor de Nederlandse Raad der Europese beweging te Leiden in April jl. Minister Beyen zette bij die gelegenheid uiteen, dat het doel van een sterk en welvarend Europa alleen te verwezenlijken zou zijn op basis van politieke eensgezindheid der betrokken landen; dit zou een politieke organisatievorm vereisen met een welomschreven *algemene* beleidstaak, een gemeenschapsorgaan dus — dit in tegenstelling tot een gemeenschappelijk orgaan — met als taak de vestiging en de uitbouw van een gemeenschappelijke markt; een integratie per productiesector miste volgens de Minister het vereiste algemeen karakter.

Ten tweede heeft de Brusselse studieconferentie de definitie van Paul Hoffman niet zonder meer overgenomen. „Sweeping away” van quantitative restricties en tarieven is in wezen een negatieve handeling; men heeft thans ingezien, dat daarnaast positieve actie nodig is, door het scheppen van waarborgen tegen nadelige repercussies op de economische en sociale structuur der deelnemende landen (een element, dat eveneens in Minister Beyen's genoemde rede terug te vinden is). Een gemeenschappelijke markt betekent ook géén vrije markt in de klassieke zin des woords. De meest kernachtige samenvatting van dit inzicht — waarvan ook bijv. Mr Blaisse blijk gaf in zijn artikel over „Nederland in de integratie” in „E.-S.B.” van 5 Mei jl. — is wel gegeven door de „Economic Commission for Europe” te Genève: „The progress towards economic unification in Europe depends on finding ways to a new synthesis, which preserves the degree of purposal direction by the State that is now regarded as essential, but which makes this compatible with a more intricate international division of labour”¹⁾.

Tot zover de beschrijving van de derde fase in de economische integratie van West-Europa; een fase, waarin voor het moment nog slechts sprake is geweest van gemeenschappelijk ondernomen studies. Omtrent de kansen op praktische verwerkelijking ener gemeenschappelijke markt kan men zich hoogstens in gissingen verdiepen. Enkele grote lijnen zijn echter reeds te trekken.

In de eerste plaats dient de onderhavige integratiepoging zich op veel meer principiële wijze aan dan haar voorgangers. De intergouvernementale samenwerking in O.E.E.S.-verband in 1948/49 werd in sterke mate op gang gebracht door het vooruitzicht van Amerikaanse dollarhulp. Stellig leefde toen ook in Europese kring het besef, dat geïsoleerd nationaal optreden niet meer voldoende zou zijn om het probleem van economisch herstel op te lossen; daadwerkelijk echter is een zekere Amerikaanse druk van grote invloed geweest op het tot stand komen van een praktische vorm van samenwerking. De supranationale fase van enkele jaren later stond duidelijk in het teken van de spanning Oost-West en de daarmee samenhangende noodzaak om een uitweg te vinden uit het Duitse probleem. Thans echter zijn de „externe” stimulansen tot integratie minder sterk aanwezig. De schade, door de tweede wereldoorlog aan West-Europa's economie toegebracht, is in grote trekken als hersteld te

¹⁾ Geciteerd in het bekende rapport „The present state of economic integration in Western Europe” van het Secretariaat van de Raad van Europa, Straatsburg, Mei 1955, blz. 10. Men herkent hierin een praktische toepassing van de theorie der centralisatie en decentralisatie in de economische politiek, zoals Prof. Tinbergen die heeft ontwikkeld in zijn boek over „International Economic Integration”.

beschouwen. De Amerikaanse belangstelling voor Europa is in wezen niet verminderd, doch de cijfers der hulpverlening vertonen een dalende tendentie. Over de intenties van de politiek der Soviet Unie kan men van mening verschillen; sinds 1949 echter heeft de N.A.T.O. — waarvan West-Duitsland thans ook lid is — het defensief potentieel van West-Europa in belangrijke mate versterkt (al is het probleem Duitsland daarmee nog niet opgelost). De jongste poging tot integratie berust aldus veel meer op de „autonome logica” van de Westeuropese situatie. Juist dat maakt haar tot een aangelegenheid van principieel belang. De betrokken landen hebben straks, wanneer het op beslissingen aankomt, veel minder kans tot excuus; zij zullen kleur moeten bekennen. Wie dat niet durft of kan, zal als het zwarte schaap te boek staan. Lezing van Herbert Lüthy's „Frankreichs Uhren gehen anders” doet beseffen, dat, vooral wat de gemeenschappelijke markt betreft, Frankrijk de onzekere partner is.

Een volgend aspect, rechtstreeks met het voorgaande samenhangend, is de omstandigheid, dat men in deze derde fase geen spectaculaire ontwikkelingen moet verwachten. Niet alleen ontbreekt, zoals reeds opgemerkt, een overduidelijke „externe” aanleiding voor het roeren van de grote trom, maar de ervaringen op het stuk der integratie hebben de betrokkenen geleidelijk een zekere wijsheid bijgebracht. De gemeenschappelijke markt zal slechts stap voor stap kunnen worden gerealiseerd. Nationalisme, ook in de economische politiek, is nu eenmaal een ingewortelde gewoonte. Naast heilige huisjes staan er ook te vele reële economische belangen op het spel dan dat een gemeenschappelijke markt met enkele forse handgrepen in practijk zou kunnen worden gebracht. De tijdens de Brusselse studieconferentie genoemde periode van 10 à 15 jaren, welke voor het realiseren van een dergelijke markt vereist zou zijn, lijkt wel het minimum aan benodigde tijd. De integratie van West-Europa is in wezen een kwestie van educatie; „the people of Western Europe must learn to think „European” before their countries will be able to form a Unites Europe”, aldus J. F. Kövér in een beschouwing over Westeuropese integratie ²⁾.

Van zuiver economisch standpunt gezien is er voorts de vraag, of een gemeenschappelijke markt nu het eerste is, wat West-Europa in de gegeven omstandigheden nodig heeft. Tal van landen hebben een niveau van bedrijvigheid bereikt, dat nog slechts 10 jaar geleden veelal voor onmogelijk werd gehouden. In een vorige beschouwing ³⁾ werd reeds gewezen op de spanningen, die zich in dit verband hebben ontwikkeld en die niet zonder meer geschikt leken om het dollarvraagstuk nader tot een oplossing te brengen. Verschillende landen hebben zich reeds genoodzaakt gezien om, in het licht van de stijgende lonen en de sterke credietuitbreiding, hun monetaire politiek aan te vullen met fiscale en budgetaire maatregelen van remmende aard; de Westeuropese importen uit de Verenigde

Staten tonen echter in het algemeen nog een stijgende tendentie, welke niet door een evenredige stijging van dollarexporten resp. van dollarontvangsten uit andere hoofde wordt opgevangen. Kortom: de dollarschaarste wordt weer iets duidelijker voelbaar.

Nu is deze dollarschaarste, in snelschrift, te definiëren als kapitaalschaarste: relatief te hoge consumptie (van particulieren en/of overheid), onvoldoende productiviteit, onvoldoende internationale credietverlening. Daarnaast is het een feit, dat economische integratie, in de zin van omschakeling van nationaal georiënteerde volkshuishoudingen op een internationale economie, in wezen een additionele kapitaalbehoefte betekent. Wellicht kan een dergelijke internationale economie vrij snel leiden tot productiviteitsverhoging en een verbeterde concurrentiepositie; in eerste aanleg echter zullen in het omschakelingsproces naast kapitaalverliezen (bij onrendabel blijvende bedrijven) ook nieuwe kapitaalbehoeften (voor re-adaptatie en ruimere „large scale production”) onvermijdelijk zijn.

Het is niet uitgesloten, dat het omschakelingsproces, of wel — om tot de reeds gebruikte terminologie terug te keren — de vorming van een gemeenschappelijke markt bij een verstandig beheer met een minimum aan fricties zal kunnen verlopen. Hoofdzaak is echter dat, in het licht van de huidige positie van West-Europa in de wereldeconomie, de vorming van deze markt niet het eerste of althans het enig noodzakelijke is. De landen zelf zullen tegelijkertijd, elk op eigen plan, een gezonde monetaire en budgetaire politiek moeten blijven toepassen. „Prosperity begins at home”. Zo wees Dr Per Jacobsson in een rede te Stockholm in September jl. ⁴⁾ op het feit, dat de onmiddellijke betekenis van een gemeenschappelijke markt gemakkelijk kan worden overschat. Hij achtte het voor de Europese landen van het grootste belang om ook voortdurend toe te zien op de uitbreiding van de handel met andere werelddelen. Zonder zover te willen gaan als Dr Jacobsson in zijn opvatting, dat het voor de Europese landen primair moet gaan om het verkrijgen van een geheel convertibele valuta, mag inderdaad worden gesteld, dat de noodzaak van een vrijere internationale handel naast het streven naar „klein-Europese” integratie een gelijkwaardige plaats moet innemen.

Redenen te over dus om de derde fase niet te snel te willen voltooien. Het inzicht in de integratieproblematiek is geleidelijk aan belangrijk verdiept, de economische implicaties zijn wijd vertakt, de politieke draagwijdte is enorm. Hoeveel tijd men echter ook nodig zal hebben om de unificatie van West-Europa tot stand te brengen, de klok staat niet stil. De Brusselse studieconferentie belichaamt eens te meer het besef, dat de problemen van deze eeuw niet meer uitsluitend onder nationale gezichtshoek kunnen worden gezien. In de atomische toekomst, die reeds begonnen is, zal voor een zich verschansen achter nationale grenzen letterlijk en figuurlijk geen ruimte meer zijn.

²⁾ In het „Political Science Quarterly” van de Universiteit van Columbia, September 1954, Volume LXIX.

³⁾ Zie de „Europese overpeinzingen” in „E.-S.B.” van 2 November jl., blz. 985.

⁴⁾ Gepubliceerd in het „Svenska Dagbladet” van 22 September jl.

Leeft met Uw tijd mee

Leest de E.-S.B.

AANTEKENINGEN

Welvaartsbevordering in Nederlands Nieuw-Guinea

Een zware taak rust op de schouders van hen, wier oogmerk het is bij te dragen tot de ontwikkeling van het door Nederland bestuurd gebied Nieuw-Guinea. Het rapport, dat door ons land is uitgebracht aan de Verenigde Naties ingevolge artikel 73 E van het Handvest en waarvan de inhoud hieronder in grote trekken wordt weergegeven, laat daaromtrent niet de minste twijfel bestaan¹⁾. Noch in het agrarische vlak, noch op het terrein van het handwerk blijkt in dit overzeese gebied een ontwikkeling van enig niveau aanwezig te zijn, terwijl buitendien maatschappelijke organisatie- en gezagsvormen, welke aan het welvaartsstreven leiding en een stimulans zouden kunnen geven, ontbreken; zowel de materiële cultuur als het maatschappelijk bestel geven dus weinig aanknopingspunten voor een moderne ontwikkeling:

De belangrijkste belemmering voor het tot ontwikkeling brengen van Nederlands Nieuw-Guinea vormt evenwel de natuur: eindeloze moerassen, enorme bergmassieven en over het algemeen een geringe bodemvruchtbaarheid. Trouwens, is het niet juist aan deze natuurlijke belemmeringen te wijten, dat de volkjes van Nieuw-Guinea nimmer de gelegenheid vonden zich boven een minimaal bestaansniveau te verheffen? Opvallend is in dit verband de geringe bevolkingsdichtheid: naar schatting rond 700.000 personen op een gebied van 416.000 km², waarbij overigens wel moet worden bedacht, dat deze dichtheid in de verschillende gebieden zeer uiteenloopt. Een schaars bewoond gebied is bijv. de Meervlakte in tegenstelling tot enkele centra van bewoning als: Hollandia (zetel van het Gouvernement), Sorong (centrum van olie-exploitatie), Biak (centrale luchthaven) en de drie plaatsen, waar voor het eerst omstreeks 1900 tot daadwerkelijke vestiging van het Nederlands bestuur op Nieuw-Guinea werd overgegaan: Manokwari, Merauke en Fak-Fak. Van deze centra telt Hollandia de meeste inwoners, nl. 11.322; Fak-Fak daarentegen slechts 1.608.

Houdt men met de bovengeschetste sociaal-economische achtergrond rekening, dan kan men dubbel verheugd zijn in het Nieuw-Guinea rapport de zinsnede aan te treffen, dat de algemene economische situatie van dit land een voortgezette verbetering vertoonde. Voorbeelden betreffende deze gang van zaken blijken voldoende voorhanden te zijn: in Manokwari vordert gestaag de aanleg van een scheepsreparatiebedrijf met dwarsstelling voor schepen tot 2.500 ton, alsmede de bouw van bijbehorende werkplaatsen; de nabije markten Australië, Singapore, Hong Kong en Japan werden opengesteld, zodat een snellere en ruimer gesorteerde bevoorrading mogelijk is geworden; de olieproductie is, sedert de opening van het nieuwe olieveld bij Mogoi/Wasian in April 1954, aanzienlijk toegenomen en het is zelfs zo, dat momenteel Nederlands Nieuw-Guinea zijn voornaamste belang ontleent aan de aardoliewinning. Dit laatste wordt duidelijk in het licht gesteld door onderlinge vergelijking van enkele sectoren van het economisch leven.

De economische toestand.

Landbouw.

Onderscheidt men de gewassen in voedsel- en handels-

¹⁾ Rapport inzake Nederlands Nieuw-Guinea over het jaar 1954, publicatie van het Ministerie van Overzeese Rijksdelen en het Ministerie van Buitenlandse Zaken.

gewassen dan behoren tot de voornaamste *voedselgewassen* naast de sagopalm, die het hoofdvoedsel — i.c. sago — levert voor het grootste deel der autochthone bewoners van het laagland, verschillende soorten knolgewassen: kladi, zoete aardappelen en in mindere mate cassave en yams, welke het hoofdbestanddeel uitmaken van het bevolkingsvoedsel in het heuvel- en bergland en in een kleiner deel van de laaglanden. De productie van al deze gewassen is vrijwel geheel gericht op de eigen voedselvoorziening. Cijfers hierover kunnen niet worden verstrekt, daar de met knolgewassen en sago beplante gronden her en der verspreid liggen op vaak zeer ontoegankelijke plaatsen. Evenmin is de omvang van de groente- en fruitteelt voor eigen consumptie taxeerbaar. Het nadeel hiervan behoeft echter niet al te hoog te worden aangeslagen, omdat de autochthone bevolking hiervoor weinig interesse heeft, waarbij een uitzondering moet worden gemaakt voor bananen, welke vrucht in vele voedseltuinen voorkomt, behalve in het hooggebergte. Vermeldenswaard is dat in 1954 een project werd opgesteld voor de oprichting van een mechanisch rijstbedrijf in de vlakte van Merauke, ingepast in een stelsel van een gemengd boerenbedrijf ten einde zowel de binnenlandse behoefte aan rijst te dekken als de vleesvoorziening veilig te stellen.

Van de *handelsgewassen* is copra verreweg het belangrijkste exportproduct van de inheemse kustbevolking. De copra-uitvoer bereikte in 1954 een niveau van 4.370 ton ter waarde van f 2,1 mln. Vergeleken met 1953, betekenen deze cijfers een vooruitgang, waartoe hebben bijgedragen: de betere verbindingen ter zee, de verbetering van het opkoopsysteem en de bouw van meer efficiënte droogovens en opslagplaatsen. De export van twee andere handelsgewassen: nootmuskaat en foelie, bedroeg respectievelijk 192 ton met een uitvoerwaarde van f 163.800 en 50 ton ter waarde van f 129.300. Groenten en fruit in de omgeving der steden door autochthone en Nederlandse landbouwers geteeld als cash-crop, gaven een jaaropbrengst te zien van ongeveer f 700.000. De verwachting mag worden uitgesproken, dat met de komende uitvoering van agrarische streekprojecten over enkele jaren de productie van aardnoten een aanzienlijke uitbreiding zal ondergaan, welke dan in het buitenland afzet zal behoren te vinden. Van particuliere zijde zijn voorbereidingen getroffen voor de aanleg van een proefaanplant van cacao in Ransiki. Bij goede resultaten zal worden overgegaan tot een cacao-onderneming.

Veeteelt, bosbouw en visserij.

De *veeteelt* is van geringe betekenis en de mogelijkheden tot uitbreiding zijn niet groot. Het praktisch niet beschikbaar zijn van inheems veevoer, de grenzen gesteld door het algemeen vervoers- en arbeidsprobleem en — indien de varkensteelt buiten beschouwing wordt gelaten — het weinig op de veehouderij ingesteld zijn van de Papoea, vormen de limiterende factoren. Een merkwaardig voorval, dat toont met welke tegenslagen men te kampen kan hebben in zijn pogingen tot verbetering van de veestapel deed zich voor aan de Wisselmeren, waar het uitbreken van kinkhoest door de nog primitieve bevolking aan geïmporteerde witte varkens werd geweten. De varkens werden goddeels afgeslacht.

De *bosexploitatie* wordt bemoeilijkt door de heterogene samenstelling van het bos en de ontoegankelijkheid van het terrein. Voorts brengen o.a. klimaat en grondgesteldheid mee dat, niettegenstaande ongeveer 80 pCt van de oppervlakte van het territorium bebost is, minstens 40 à 50 pCt van de landoppervlakte op permanente bebossing is aangewezen. Hoewel de gebergtebossen van een betere samenstelling zijn dan de vlakgebossen komen de laatste wegens aantrekkelijker ontsluitingsmogelijkheden eerder voor gebruiksbestemming in aanmerking.

Bij de *bosexploitatie* wordt zoveel mogelijk getracht de autochthone bevolking in te schakelen. Dit geschiedt in der voege dat door het Gouvernement opgerichte houtzagerijen aan in de praktijk gevormde autochthone ondernemers worden overgedragen, zodra deze tot de exploitatie er van in staat worden geacht. In 1954 was de productie van bezaagd en/of bekapt hout — een belangrijk deel van deze productie heeft betrekking op ijzerhout — grotendeels in West-Guinea geconcentreerd; de opbrengst bedroeg 8.065 m³ (totale productie Nederlands Nieuw-Guinea: 9.970 m³). Er bestaan plannen tot oprichting van een middelgroot houtverwerkingsbedrijf te Manokwari met een productiecapaciteit van 12.000 m³ bezaagd hout per jaar. Tevens staat de oprichting van een hout-, droog- en impregneringsinstallatie op het programma. Een dergelijk bedrijf, waarvoor vakkundige krachten van buiten moeten worden aangetrokken, zal een centrum van opleiding en scholing van inheemse arbeidskrachten kunnen worden. Met de inventarisatie van de kustvlaktebossen in de omgeving, welke voor de voeding van deze zagerij in aanmerking komen, werd in 1954 een begin gemaakt.

De *bevolkingsvisserij* bleef beperkt tot de visserij in de onmiddellijke nabijheid der kustdorpen. Van beroepsvisserij is nauwelijks sprake. Zij beweegt zich in de eerste plaats op het „subsistence“-vlak; alleen het meerdere wordt verkocht. Vrij belangrijk is de export van schelpen: 232,3 ton ter waarde van f 407.200. De resultaten van het visserij-onderzoek zijn tot nu toe niet van zodanige aard, dat reeds aan ontwikkelingsplannen kan worden gedacht.

Mijnbouw.

De enige mijnbouwonderneming, die mijnrechten in Nieuw-Guinea bezit en wel uitsluitend voor zgn. b-delfstoffen (volgens de terminologie van de mijnwetgeving behoren hiertoe: steenkool, aardolie en jodium), is de Nederlandsche Nieuw-Guinea Petroleummaatschappij (N.N.G.P.M.), een combinatie van de Koninklijke Shell (40 pCt) en de Standard Vacuum Oil Company tezamen met de Far Pacific Investment Company (60 pCt). De leiding berust bij de Bataafse Petroleum Maatschappij.

Verwerking van mijnbouwproducten heeft op Nederlands Nieuw-Guinea niet plaats. De door de N.N.G.P.M. gewonnen ruwe olie wordt uigevoerd om elders te worden geraffineerd. De uitvoer van ruwe aardolie bedroeg in 1954: 5,9 mln hl ter waarde van f 26,4 mln. In 1953 was de export van ruwe olie belangrijk lager: 2,9 mln hl ter waarde van f 8,9 mln.

De buitenlandse handel.

In totaal nam het volume van de *uitvoer* in 1954 toe, doch de meerdere opbrengst was ten gevolge van de vrijmatige wereldmarktprijzen niet evenredig. Voor een deel is de toename het gevolg van de verbeterde transportmogelijkheden en van een groter assortiment ruilgoederen. De export van „bevolkingsproducten“ richtte zich voor

ongeveer 66 pCt van de exportwaarde dezer producten naar Nederland; Singapore volgde op de tweede plaats met 25 pCt.

Uitvoer

| Bevolkingsproducten: | 1953 | | 1954 | |
|-------------------------|------------|-----------|------------|-----------|
| | × 1.000 kg | × f 1.000 | × 1.000 kg | × f 1.000 |
| Copra | 3.353,8 | 1.815,6 | 4.369,7 | 2.129,2 |
| Krokodillenhuizen | 78,6 | 690,7 | 105,4 | 1.014,4 |
| Copal (damar) | 564,3 | 503,1 | 664,3 | 762,9 |
| Schelpen | 280,2 | 321,7 | 232,3 | 407,2 |
| Nootmuskaat | 190,0 | 147,1 | 192,1 | 163,8 |
| Foelie | 39,5 | 71,4 | 49,9 | 129,3 |
| Overige | 68,9 | 103,3 | 31,0 | 26,5 |
| Totaal | 4.575,3 | 3.652,9 | 5.644,7 | 4.633,3 |
| Ruwe olie | 266.092,0 | 8.908,5 | 500.471,1 | 26.443,8 |
| Scrap | 12.457,3 | 306,6 | 3.524,1 | 325,6 |
| Hout | 1.051,8 | 118,5 | 192,2 | 12,7 |
| Totaal | 279.601,1 | 9.333,6 | 504.187,4 | 26.782,1 |
| Algemeen totaal | 284.176,4 | 12.986,5 | 509.832,1 | 31.415,4 |

Met betrekking tot de invoer kan worden aangetekend, dat deze ten behoeve van het Gouvernement en in de civiele sector in 1954 wederom toenam. De concurrentie tussen de verschillende importeurs neemt nog steeds toe.

Invoer

| Civiele sector: | 1953 | | 1954 | |
|-------------------------|------------|-----------|------------|-----------|
| | × 1.000 kg | × f 1.000 | × 1.000 kg | × f 1.000 |
| Rijst | 3.138,0 | 2.508,2 | 5.855,6 | 4.646,9 |
| Provisiën en dranken .. | 6.992,3 | 9.328,8 | 9.149,3 | 10.649,7 |
| Textiel en schoeisel .. | 523,4 | 4.566,7 | 572,6 | 4.833,1 |
| Overige | 2.934,7 | 6.736,8 | 6.434,3 | 11.839,2 |
| Totaal | 13.588,4 | 23.140,5 | 22.011,8 | 31.968,9 |
| N.Government | 8.603,5 | 10.645,8 | 12.995,5 | 12.338,6 |
| N.N.G.P.M. | 34.200,7 | 39.036,3 | 25.852,5 | 25.253,0 |
| B.P.M. | 12.765,1 | 3.892,4 | 14.243,0 | 4.656,1 |
| Totaal | 69.157,7 | 76.715,0 | 75.102,8 | 74.216,6 |

De handelsbalans biedt over 1954 een gunstiger beeld dan over 1953:

| | Invoer (× f 1.000) | Uitvoer (× f 1.000) | Dekkings- percentage |
|------------|-----------------------|------------------------|-------------------------|
| 1953 | 76.715 | 12.987 | ca 17 pCt |
| 1954 | 74.217 | 31.415 | ca 42 pCt |

De sociale toestand.

Behalve aan de economische toestand besteedt het Nieuw-Guinea-rapport tevens uitvoerige aandacht aan vraagstukken van meer sociale aard. Een netelig sociaal probleem blijft voorlopig de uitermate verbrokkelde *maatschappelijke structuur* van de Papoea-samenleving, welke geen grotere groeperingsvormen kent. Hiermede gaat gepaard een ongenegde het gezag der samenleving te erkennen. Aangezien gemeenschapsorganisatie en gemeenschapsstrevende als noodzakelijke voorwaarden van een welvaartsstrevende moedzakelijke beschouwd, vormen gemeenschapsontwikkeling en de creatie van dorpsautoriteit de meest op de voorgrond tredende doeleinden van het bestuursbeleid. De idee van „community-development“ is reeds in 1952 voor het eerst toegepast in een agrarisch streekproject, te weten het Community Development Project voor het Nimboran-district. Sedert begin 1954 wordt door de landbouwvoorlichtingsdienst in samenwerking met andere overheidsinstellingen gewerkt aan het ontwerpen en uitvoeren van overeenkomstige projecten.

De *arbeidsmarkt* op Nieuw-Guinea wordt in aansluiting aan de geringe bevolkingsdichtheid gekenmerkt door een beperkt arbeidsreservoir. Voor de momentele situatie kan slechts worden uitgegaan van een arbeidspotentieel groot 75.000 mannen. Bij verdergaande openlegging van

het gebied mag worden gerekend op een niet onbelangrijke stijging van dit aantal. In dit verband moet er echter de nadruk op worden gelegd, dat een opvoeding tot het verrichten van geregelde loonarbeid bij de Papoea-bevolking van de grond af dient te beginnen. Het is overigens opvallend dat vooral onder de meer geschoolde arbeiders reeds een nieuwe traditie en een nieuwe mentaliteit bezig zijn zich te vormen. Kort samengevat zou men de problemen van de arbeidsmarkt kunnen omschrijven als voornamelijk te liggen op het gebied van de aanvoer van arbeidskrachten en van scholing.

Met de scholing nauw verbonden is het *onderwijs*. In een nieuwe wetgeving wordt, met het oog op de noodzaak van aanpassing van het onderwijs aan de behoefte der samenleving, rekening gehouden met de differentiatie in milieu, die in de Papoea-maatschappij van de moderne tijd zich meer en meer aftekent. Zo worden van elkaar onderscheiden het dorpsonderwijs naast het stadsonderwijs. In het proces om van het min of meer losse kampverband op de duur te komen tot een dorpsgemeenschap die economisch, sociaal en cultureel op een hoger plan ligt speelt ook de school een min of meer belangrijke rol. Gaat men uit van het totaal der geregistreerde bevolking (300.000 personen) — dit totaal wordt gekozen, omdat alleen in het door deze bevolking bewoond gebied onderwijsfaciliteiten bestaan — dan bedraagt het aantal kinderen van schoolgaande leeftijd (5-12 jaar) 75.000, waarvan 35.000 Papoea-leerlingen.

Het laatste sociale vraagstuk, dat hier wordt aangestipt, is dat van de *volksziekten*. De voornaamste inheemse ziekten zijn malaria en framboesia. Malaria is van deze

twee de ernstigste; de grote verbreiding dezer ziekte wordt door entomologische zowel als klimatologische omstandigheden bevorderd. Evenals in andere streken, waar malaria inheems voorkomt en met het vorderen der leeftijd zich eens immunitet ontwikkelt, treedt ook op Nieuw-Guinea de malaria vooral gedurende de kinderjaren op. Aangenomen wordt dat malaria, direct dan wel indirect, een der voornaamste oorzaken is van de hoge kindersterfte. Een goed georganiseerde kininedistributie vormt het meest werkzame bestrijdingsmiddel. Toegediend in een onderdosering laat deze therapie het immunisatieproces intact. Nadere bestudering van het malariavraagstuk heeft tot gegronde verwachtingen geleid inzake de bestrijding van deze gevreesde ziekte door middel van „indoor-residual-spraying” met D.D.T. en andere middelen.

Uit het bovenstaande, waarin de economische en sociale aspecten van Nederlands Nieuw-Guinea onder de aandacht werden gebracht, moge duidelijk zijn geworden dat het tot ontwikkeling brengen van dit gebied inderdaad op tal van problemen stuit. Spectaculaire resultaten op korte termijn zal men daarom zeker niet van een dergelijk streven mogen verwachten. De in het jaar 1954 geboekte resultaten en verrichte voorbereidingen, waarvan op zulk een prettig leesbare wijze rekening en verantwoording is afgelegd in het desbetreffende Verslag aan de Verenigde Naties, kunnen als een stimulans worden beschouwd om voort te gaan op de lange en moeilijk begaanbare weg naar een betere toekomst voor Nederlands Nieuw-Guinea.

Petroleum in Italië

In de Jaarverslagen over 1953 en over 1954 van de „Koninklijke” is Italië onder de petroleumproducerende landen van West-Europa ingedeeld in de groep „Andere landen”.

Men zie hiervoor tabel I:

TABEL I.

| | 1952 | 1953 | 1954 |
|----------------------|-----------------|------|------|
| | (in mln tonnen) | | |
| Oostenrijk | 3,03 | 3,03 | 3,00 |
| West-Duitsland | 1,77 | 2,20 | 2,67 |
| Nederland | 0,72 | 0,82 | 0,94 |
| Frankrijk | 0,38 | 0,38 | 0,52 |
| Andere landen | 0,26 | 0,33 | 0,39 |
| | 6,16 | 6,76 | 7,52 |

Ter gelegenheid van het in 1951 te 's-Gravenhage gehouden Derde Wereld-Petroleum-Congres deed het weekblad „De Ingenieur” een breed opgezet congresnummer verschijnen, waarin, naast gegevens over de petroleumproductie en die van aardgas in West-Europa, ook een afzonderlijke beschouwing over de productie daarvan in Italië werd opgenomen.

Vergelijken wij de cijfers van Nederland met die van Italië, dan krijgen wij het navolgende overzichtje:

TABEL II.

| | Petroleum | | Aardgas | |
|------------|----------------|--------|-------------|-----------|
| | Nederland | Italië | Nederland | Italië |
| | (in 1.000 ton) | | (in mln m³) | |
| 1946 | 63 | 11 | — | 64 |
| 1947 | 213 | 11 | — | 93 |
| 1948 | 496 | 9 | — | 115 |
| 1949 | 620 | 9 | — | 236 |
| 1950 | 700 | 9 | — | 470 |
| | | | | (geschat) |

Wat de raffinagecapaciteit betreft, nam Italië over 1952/1953 de vierde plaats in:

(in 1.000 ton)

| | |
|-----------------|--------|
| Engeland | 19.351 |
| Frankrijk | 18.775 |
| Benelux | 8.258 |
| Italië | 8.115 |

Nu het in Juni 1955 te Rome gehouden Vierde Wereld-Petroleum-Congres weer goed en wel achter de rug is, lijkt het ons goed, het een en ander mede te delen over de jongste ontwikkeling van de petroleum- en aardgaswinning in Italië. Men was er nl. in dit land niet weinig trots op dat het Congres in zijn hoofdstad gehouden werd en meende er een bevestiging in te mogen zien van de toenemende betekenis van het land ook op dat gebied.

In de laatste jaren toch werden onvermoede schatten ontdekt aan methaangas, hetgeen een industriële omkering betekende in geheel Noord-Italië, waar thans van Genua tot Venetië die aardgas van zoveel waardeer steenkool in de industrie heeft vervangen. Op Sicilië — eenige weken geleden ook in de Abruzzzen — werd petroleum in exploitierbare hoeveelheid ontdekt en reeds zijn er enkele putten in gebruik. Maar vóór alles hebben zich de raffinaderijen ontwikkeld en alle daarmee samenhangende industrieën. Italië neemt in dit opzicht na Engeland en Frankrijk de derde plaats in Europa in.

* * *

Enige tijd na het Vierde Wereld-Petroleum-Congres verscheen er in het bekende Amerikaanse blad „The

Christian Science Monitor" van 12 Augustus 1955 een artikel „Europe Digs for New Wealth" ¹⁾).

West-Duitsland produceert de helft van de in West-Europa gewonnen olie, zijnde 5 mln ton (dit is wel aan de lage kant, F.S.N.) en Nederland 1 mln ton of 2/5 van de Westduitse productie, terwijl de vooruitzichten in deze beide landen, alsook in Frankrijk, zeer gunstig worden genoemd. Trouwens, de kansen op een veel grotere productie in geheel West-Europa worden optimistisch beoordeeld. „The Old World sprouts oilderricks as coal dwindles and A-power waits" ²⁾.

Van Italië wordt gezegd dat er onlangs oliebronnen zijn gevonden in de Abruzzes. In Sicilië werd de winning van olie bij Ragusa met succes ter hand genomen. In de Po-vlakte zijn er nu niet minder dan 30 installaties in bedrijf genomen ³⁾.

In 1954 werd door de Amerikaanse Gulf Oil Comp. olie aangeboden op Sicilië. Zij bleek van uitstekende kwaliteit te zijn. De eerste bron produceerde al dadelijk 110 ton olie per dag. Amerikaanse experts waren van mening dat men in de Siciliaanse bodem op een van de grootste olievelden gestoten is, die in de laatste tien jaren ontdekt werden, na die van Koeweit in de nabijheid van de Perzische Golf.

De Communisten in het Parlement van Sicilië werden hierdoor gealarmeerd: de exploitatie zou grote welvaart brengen aan de doodarme bevolking en communisme en algemene welvaart gaan nu eenmaal niet hand aan hand. Maar ook Moskou kon het maar heel slecht hebben, dat er rijke oliebronnen in exploitatie zouden worden gebracht in het hart van het door de N.A.V.O. beheerste Middellandse Zeegebied.

* * *

Al spoedig bleek dat de Communisten niet alleen stonden in hun actie tegen het „buitenlandse olie-imperialisme". Ook in de Christen-Democratische Partij gingen hiertegen waarschuwende stemmen op en dit maakte dat de Petrolsud, een combinatie van de Amerikaanse Gulf Oil Comp. en de Italiaanse Montecatini, niet bereid bleek, verdere onderzoekingen te financieren.

De opbrengst van het eerder genoemde veld werd Maart 1955 geschat op 400 ton per dag. Geïmporteerde ruwe olie kost \$ 21 per ton, zodat Italië per dag \$ 8.000 verliest op deze ene bron.

Er zouden gemakkelijk 3.000 ton per dag gewonnen

¹⁾ Later in Duitse tekst opgenomen in het nummer van 17 September: „Europa gräbt nach neuem Reichtum".

²⁾ Reeds in April 1953 werd van de productie op grote schaal van methaangas melding gemaakt.

kunnen worden, zijnde 15 pCt van de gehele Italiaanse productie per einde 1955. En dit zou nog maar een begin zijn.

Dit is de zware prijs die de Italianen hebben te betalen voor „legislative obstructionism" (voor het „getreuzel te Rome", zeggen de bewoners van het gebied der Abruzzes, waar de petroleumbronnen verzegeld werden), waarvan het einde nog niet in zicht is (The Christian Science Monitor, 22 Maart 1955).

* * *

Minister-President Scelba slaagde er niet in een nieuwe petroleumwet (de oude is van 1927) aangenomen te krijgen. In het Parlement werd zelfs geëist, vlak voor zijn vertrek naar de Verenigde Staten voor een bespreking met de Amerikaanse Regering voor de verkrijging van meer financiële steun voor de ontwikkeling der Italiaanse economie, dat hij generlei deelneming zou aangaarden van Amerikaanse kapitaal in de exploitatie der olievoorraden in de Italiaanse bodem. Een desbetreffende motie werd verworpen met 278 tegen... 211 stemmen.

Scelba is later afgetreden en vervangen door Segni en nu vernemen wij begin November dat de Regering op aandringen van de Sociaal-Democraten besloten heeft, dat de Kamerdebatten over de nieuwe oliewetgeving binnenkort zullen beginnen, in de hoop, dat nog voor het einde van het jaar de tot nu toe ontdekte oliebronnen in exploitatie kunnen worden genomen.

Voor staatsexploitatie zijn de Communisten, de Nenni-Socialisten, een vrij aanzienlijk deel van de Christen-Democraten en verder de Links-Liberalen.

Maar de Sociaal-Democraten, de Republikeinen, de Rechts-Liberalen en een groot deel der Christen-Democraten geven de voorkeur aan het particulier initiatief. De strijd loopt over een compromis: de Staat blijft een bevoorrechte positie innemen, maar particuliere bedrijven krijgen hun kans. Men bedenke hierbij dat Italië in 1954 16 mln ton olie invoerde, waarvan de helft voor eigen gebruik. Ad \$ 21 per ton ³⁾.

Het wordt dus wel tijd dat aan het „getreuzel te Rome", om met de bewoners van het gebied der Abruzzes te spreken, een einde komt. Maar ook de geologen betreuren het ten zeerste dat er geen voortgang wordt gemaakt. Er zijn er onder hen die volhouden, dat olievelden zullen worden gevonden onder het gehele gebied tussen de Zuidelijke Apennijnen en de Adriatische Zee.

De economische verheffing van Italië staat op het spel!

Haarlem.

F. S. NOORDHOFF.

³⁾ De andere helft werd geraffineerd en weer uitgevoerd.

INTERNATIONALE NOTITIES

Het karakter der welvaart

De verdeling van een gemeenschappelijk inkomen onder leden van een bepaalde gemeenschap heeft in de loop der tijden al wat hoofdbreken gekost. In de economische theorie doemt hier het probleem op van de toerekening van een opbrengst aan de diverse productie-factoren; in de economische praktijk wordt dit alles nog veel gecompliceerder omdat hier naast toerekenings-kwesties bepaalde rechtvaardigheidsgevoelens een rol mee gaan spelen, waarbij dan menig edele aandrift dood moet lopen op de nuchtere werkelijkheid en nadere stappen tot een grotere rechtvaardigheid heel langzaam en

bedachtzaam gezet moeten worden. Is nationaal het distributieprobleem al haast onoverkomelijk, dit heeft velen er niet van weerhouden hetzelfde probleem op internationaal vlak te stellen.

In het volgende nu willen wij trachten de juiste aard van de internationale welvaartsnivellering, de hulp dus aan de onderontwikkelde gebieden, vast te stellen. Alvorens hier nader op in te gaan zullen we bepaalde vraagstukken niet in aanmerking nemen:

a. het probleem dat bij volledige egalisatie van de inkomens het gemiddeld persoonlijke inkomen per hoofd

per bevolking zeer laag zal komen te liggen, zodat er voor de armsten maar weinig vooruitgang zal zijn te verwachten ¹⁾, of om het met De Jouvenel te zeggen: „niet alleen Rothschild moet zijn jacht missen, maar ook Bergson moet gaan bijverdienen”. Dit is ons al van verschillende kanten voorgerekend ²⁾;

b. het probleem van de geestelijke vooruitgang. Geestelijke vooruitgang veronderstelt welvaartsverschillen. (De Jouvenel merkt hier schalks op dat „... Marx' Kapital was edited by Engels' untaxed profits”) en zodra welvaartsverschillen wegvallen zullen de mogelijkheden tot geestelijke vooruitgang gaan ontbreken.

Zien we af van deze twee probleemreeksen dan is het nu mogelijk het vraagstuk wat scherper te stellen: de laatste tijd wordt van verschillende kanten de aandacht gevestigd op de welvaartsverschillen tussen de verschillende landen (bedoeld wordt het „real income per capita”; volgens gegevens van de UNO was dit in 1949 voor de Verenigde Staten \$ 1.453 en in 12 onderontwikkelde landen nog geen \$ 50) en de gedachte ligt voor de hand dat men de welvaart wil gaan verdelen.

1. Het is o.i. ongeoorloofd het probleem van hulpverlening tussen naties terug te brengen tot een zeer eenvoudig patroon en dit dan op de wereldsituatie toe te passen. Enerzijds worden hier de moeilijkheden mateeloos onderschat, anderzijds kweekt men een onverdiend schuld bewustzijn bij diegenen die nu eenmaal de moeilijkheden niet kunnen overzien. Dit wordt bijv. gedaan door S. Jelsma ³⁾ die luchtig en geestdriftig stelt: „Wie twee paar schoenen heeft geeft één paar aan zijn broeder die er geen heeft”, en vervolgens vraagt: „Is er werkelijk iemand die dat niet begrijpt?”. Het antwoord hierop is: neen, het gaat niet over mij en mijn passerende broeder en het gaat ook niet over schoenen. Het gaat over volken waarvan we het een in stoffelijke armoede weten en het ander in betrekkelijke rijkdom.

2. Beschouwen we de kwestie verder dan kunnen we ons afvragen hoe nu werkelijk te helpen. Zouden we zonder meer grote hoeveelheden consumptiemiddelen beschikbaar stellen, dan lenigt dat tijdelijk de nood, maar schept grotere nood, immers in de onderontwikkelde gebieden bestaat een nauw verband tussen personeel inkomen en bevolkingsomvang ⁴⁾. Echter willen we op grote schaal kapitaal en crediet ter beschikking stellen opdat de onderontwikkelde gebieden via investeringen hun nationaal inkomen kunnen vergroten, dan betekent dit naast economische hulp het opdringen van een Westerse (industriële) levenswijze aan volken met een andere levenswijze. Bedenkt men met wat voor uitgebreide psychologische vraagstukken het Westen reeds te kampen heeft (omschakelingsproblemen landbouw-industrie bijv.) dan laat zich slechts vermoeden welke moeilijkheden zich voor zullen doen bij een bevolking die de industriële discipline nog hefemaal aan moet leren. Welvaart is dan ook geen economisch begrip dat te meten is aan „real output or income per capita”, maar welvaart is de levensstijl van een samenleving en deze welvaart laat zich slechts in zeer exceptionele gevallen overhevelen. Een voorbeeld van dit overhevelen is de Marshall-hulp geweest. Zowel Europa als Amerika hebben zich de industriële levensstijl verworven. In Europa ontbrak na 1945 slechts één schakel in het aan Amerika identieke

levensgeheel ⁵⁾, te weten de kapitaalgoederen die door de oorlog verwoest en niet tijdig vernieuwd waren, zodat het Marshall-plan kon slagen in een sfeer waarin Europa sprak: „give us the tools, we'll do the job”; de hulpverlening aan de onderontwikkelde gebieden moet gaan in de sfeer van: „give them the tools, train them in the job”. M.a.w. het Westers „real income per capita” is de neerslag van een bepaalde arbeids- en levensdiscipline, evenals dit het geval is in de onderontwikkelde gebieden. Wil men het een veranderen dan zal men ook het andere dienen te veranderen. Als men deze gecompliceerde situatie niet een beeld verduidelijken wil, dan kan men stellen dat wat welvaart voor een volk is, de gezondheid is voor een afzonderlijk persoon. Wie slaagt er in een zieke medemens een deel van zijn gezondheid af te staan?

3. Dit wil niet zeggen dat de quantitative berekeningen op het gebied van internationale hulpverlening geen kostbare stap vormen die het probleem nader tot de oplossing brengen. Maar het is niet zozeer de zelfoverwinning van een kapitaalverstrekking die het probleem moet oplossen alswel de bereidheid van vele deskundigen een ander deel van de wereld een andere levensmanier aan te leren. (Aangenomen dat onze industriële levensmanier superieur is en wij gerechtigd zijn onze productieve goederen over te dragen en afgezien van het vraagstuk: wat moeten de onderontwikkelde gebieden gaan produceren ⁶⁾ en hoe moeten de kapitaaltransmissies geschieden). Een parallele problematiek doet zich voor bij de „onderontwikkelde” groep onmaatschappelijken in ons land. De onmaatschappelijken in ons land lijden gebrek, hebben een onwaardig leven gezien uit het oogpunt van algemeen menselijke maatstaven: verhoging van hun „real income per capita” is nutteloos: zij kopen er onmiddellijk luxe bromfietsen, platenwisselaars, zijden peignoirs en monsterradio's voor, terwijl hun kinderen geen kousen en jürken, bedden noch een verantwoorde vakopleiding hebben. Ook hier geldt: hen moet een levensmanier aangeleerd worden: geld, kapitaal is conditio sine qua non, maar meer ook niet.

Resumerend: de roep, die de laatste tijd weerklinkt, geboren uit edel motief, tot hulp aan onderontwikkelde gebieden, dient omgezet te worden in een bereidheid op voorzichtige wijze het levenspatroon in de onderontwikkelde gebieden te veranderen en op industrieel plan te brengen. Wat nodig is, is in de eerste plaats een bereidheid van experts uit het Westen om de onderontwikkelde gebieden een nieuwe levenswijze aan te leren. Kapitaalvorming en schenking zijn secundair: „train them in the job and give them the tools.”

¹⁾ D.w.z. „im Groszen und Ganzen”; natuurlijk zijn er verschillen tussen de Amerikaanse en Europese „way of living”.

²⁾ Arbeidsverdeling tussen ontwikkelde en onderontwikkelde landen, Verslag van rede van Prof. Tinbergen; zie: Mededelingenblad van de Vereniging voor Afgestudeerden der N.E.H., Juni 1955.

Vlaardingen.

Drs A. J. M. VAN TIENEN.

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt.

De aanslag, gepleegd op de liquide middelen der banken i.v.m. de St Nicolaasaankopen, bleek dit jaar mee te vallen; tussen 28 November en 5 December liep de chartale circulatie zelfs met f 21 mln terug. Over het algemeen gehuld in een nog steeds vrij dikke jas van liquiditeiten zien de banken nu de twee hun verder boven het hoofd hangende aanslagen, verband houdend met de

¹⁾ J. E. Meade, Planning and the price mechanism, London 1949, Ch. III en Appendix I.

²⁾ B. De Jouvenel, The ethics of redistribution, 1951, Appendix.

³⁾ S. Jelsma, Tijdschrift Plein 1955, October 1955, blz. 2.

⁴⁾ Vgl. A. P. Lerner, The economics of control, New York 1949, blz. 367. „Of course such a gift could not be expected if it would only increase population without raising standards....”.

belastingbetalingen hunner cliënten, resp. met de naderende jaarultimo, tegemoet.

Slechts nu en dan was er de afgelopen week enig aanbod van kort papier te constateren, afkomstig van de weinige instellingen die wat krupper zaten. Het disconto voor de korte termijnen kwam hierdoor toch wat hoger, nl. op 1 pCt, d.w.z. even hoog als de Agentsprijs voor jaarspromessen.

De kapitaalmarkt.

De gunstige cijfers, door de Koninklijke over het derde kwartaal 1955 gepubliceerd en de winststijging van 14 pCt die de eerste drie kwartalen van dit jaar t.o.v. 1954 vertoonden, werden in eerste instantie ter beurze met een koersdaling voor dit fonds begroet. De teleurstelling, die hierin tot uiting kwam, en die vooral ook in Wallstreet dit aandeel tijdelijk onder druk zette, was vnl. toe te schrijven aan het tegelijkertijd aangekondigde interim-

dividend van 6 pCt, hetzelfde percentage als vorig jaar. De overweging, dat het slot-dividend nog aangename verrassingen kan brengen, bracht vervolgens echter weer een koersherstel voor het Amsterdamse hoofdfonds.

Ook aandelen Unilever ondergingen aanvankelijk enige koersdaling, vnl. ten gevolge van aanbod van de thans gedetacheerde bonussen. Per saldo vertoonde dit fonds gedurende de verslagweek nog enige stijging; de in onderstaand koersstaatje voorkomende koers van 389½ ex bonus correspondeert immers met een koers van ca 487 pCt cum.

Het grote gunstige nieuws van de week vormde de aankondiging van een bonusuitkering van 25 pCt door de Amsterdamsche Bank, waarbij tevens bij voorbaat werd bericht, dat het dividend over 1955 wederom 12 pCt (waarvan 2 pCt in stock), echter over het vergrote kapitaal, zal bedragen. Aan deze tijding werden ter beurze onmiddellijk verwachtingen voor verrassingen bij andere banken vastgeknoopt, waardoor vele bankaandelen scherp

N.V. BANK VOOR NEDERLANDSCHE GEMEENTEN

gevestigd te 's-Gravenhage

UITGIFTE VAN

f 20.000.000.— 3½ pCt. 40-jarige Obligaties

(tweede lening)

Grootte der stukken: nominaal f 1000.— en f 500.—.

Ondergetekende bericht, dat de inschrijving op bovengenoemde uitgifte zal zijn opengesteld op

WOENSDAG 14 DECEMBER 1955

van des voormiddags 9 tot des namiddags 4 uur

TOT DE KOERS VAN 99¾ pCt.

bij de kantoren te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage, voorzover in genoemde plaatsen gevestigd, van:

Rotterdamsche Bank N.V.
De Twentsche Bank N.V.
Amsterdamsche Bank N.V.
Heldring & Pierson
Incasso-Bank N.V.
Lippmann, Rosenthal & Co.
R. Mees & Zonen
Nationale Handelsbank N.V.
Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V.
H. Oyens & Zonen N.V.
Pierson & Co.
Hope & Co.

alsmede ten kantore der Vennootschap

op de voorwaarden van het prospectus d.d. 7 December 1955.

Prospectussen en inschrijvingsbiljetten, alsmede, in beperkte mate, de statuten en het laatste jaarverslag, zijn bij bovenstaande inschrijvingskantoren verkrijgbaar.

's-Gravenhage, 7 December 1955

N.V. Bank voor Nederlandsche Gemeenten.

in koers stegen, en de A.N.P.-C.B.S. aandelenindex voor de groep banken tussen 2 en 9 December van 151 tot 167 opliep. Dat inmiddels niet alle banken een dergelijke liberale politiek zullen volgen, bleek uit het juist daarvoor gepubliceerde jaarverslag 1954/55 der Hollandsche Bank Unie, waarin (overigens ten onrechte) het uitkeren van agiobonussen in het algemeen wordt veroordeeld als „kapitaalsverwatering”.

Kwam door deze factoren het aandelenkoersniveau te Amsterdam gedurende de verslagweek op een iets hoger niveau, het laatste gold ook voor Wallstreet, waar het oude record van Dow Jones Industrials ad 487,45 d.d. 23 September jl. sneefde, toen dit gemiddelde gepasseerde Donderdag het cijfer 487,80 (Vrijdag 487,64) bereikte.

Dat, wat de obligatiemarkt betreft, de grote emittenten van mening zijn, dat het $3\frac{1}{2}$ pCt type van de baan is, kan waarschijnlijk worden geconcludeerd uit de thans aangekondigde $3\frac{1}{2}$ pCt obligatie-emissie groot f 20 mln van De Bank voor Nederlandsche Gemeenten, welke instelling bij enige vorige emissies in 1955 het $3\frac{1}{2}$ pCt type koos. Weliswaar is de gemiddelde looptijd der thans aangeboden stukken vrij lang, nl. ca 25 jaar, doch daartegenover staat het verbod van vervroegde aflossing gedurende de eerste 10 jaar en een klein disagio bij uitgifte (emissiekoers $99\frac{3}{4}$ pCt).

Het $3\frac{1}{2}$ pCt type kwam ook voor bij de uitgifte gedurende de verslagweek van (beperkte bedragen) pandbrieven door de Friesch Groningsche Hypotheekbank (verplichte uitloting 4 pCt p.j.; emissiekoers $100\frac{1}{2}$ pCt) en door de Westlandsche Hypotheekbank (verplichte uitloting $2\frac{1}{2}$ pCt p.j.; emissiekoers 100 pCt).

Volgens persberichten zou in de naaste toekomst voorts nog de emissie van f 25 mln tienjarige $3\frac{1}{2}$ pCt obligaties door de Export-Financiering-Maatschappij te verwachten zijn.

Hoewel er van een flink aantrekken van de rentestand nog steeds geen sprake is, krijgt men toch de indruk, dat vele emittenten momenteel liever het zekere voor het onzekere nemen, en profiteren van het feit, dat Nederland qua kapitaalmarktstarieven nog steeds een goedkoopteiland kan worden genoemd. Een gerucht, als de afgelopen week de ronde deed, nl. dat het embargo op buitenlandse emissies hier te lande per 1 Januari a.s. zou worden opgeheven zal, al werd dit bericht gedementeed, voor de emittenten een nieuwe aansporing kunnen vormen om niet al te lang meer met voorgenomen obligatie-emissies te wachten. Mocht het buitenland hier straks met grote 4 pCt en hoger renderende leningen op de markt kunnen komen, dan zou zelfs het eind van het $3\frac{1}{2}$ pCt tijdperk wel spoedig voor de deur kunnen staan.

| | 25 Nov. | 2 Dec. | 9 Dec. |
|---|-------------------|-------------------|----------------------|
| Aand. indexcijfers (1953 = 100) | 1955 | 1955 | 1955 |
| Algemeen | 222,5 | 220,5 | 223,6 |
| Internat. concerns | 291,5 | 287,6 | 290,9 |
| Industrie | 163,8 | 163,8 | 164,2 |
| Scheepvaart | 162,5 | 161,4 | 161,9 |
| Banken | 148,9 | 151,3 | 166,7 |
| Indon. aand. | 163,4 | 161,4 | 162,9 |
| Aandelen | | | |
| Kon. Petroleum | 657 $\frac{1}{2}$ | 646 $\frac{1}{4}$ | 654 |
| Unilever | 480 | 479 $\frac{1}{2}$ | 389 $\frac{1}{2}$ a) |
| Philips | 367 $\frac{1}{4}$ | 359 $\frac{1}{4}$ | 364 |
| A.K.U. | 348 $\frac{3}{4}$ | 343 $\frac{1}{4}$ | 345 $\frac{1}{4}$ |
| Kon. N. Hoogovens | 385 | 383 | 379 $\frac{3}{4}$ |
| Van Gelder Zn | 335 | 334 $\frac{3}{4}$ | 331 |
| H.A.L. | 212 $\frac{1}{4}$ | 211 | 210 $\frac{1}{2}$ |
| Amsterd. Rubber | 144 | 141 | 140 |
| H.V.A. | 157 $\frac{1}{2}$ | 154 | 154 $\frac{3}{4}$ |
| Staatsfondsen | | | |
| $2\frac{1}{2}$ pCt N.W.S. | 78 $\frac{1}{4}$ | 77 $\frac{3}{4}$ | 77 $\frac{1}{4}$ |
| $3-3\frac{1}{2}$ pCt 1947 | 99 $\frac{3}{4}$ | 99 $\frac{1}{4}$ | 99 $\frac{1}{4}$ |
| 3 pCt Grootboek 1946 | 97 $\frac{1}{4}$ | 96 $\frac{1}{4}$ | 97 $\frac{1}{4}$ |
| 3 pCt Dollarlening | 96 $\frac{3}{4}$ | 96 $\frac{1}{4}$ | 95 $\frac{1}{4}$ |
| Diverse obligaties | | | |
| $3\frac{1}{2}$ pCt Gem. R'dam 1937 VI ... | 101 $\frac{1}{4}$ | 100 $\frac{3}{4}$ | 100 $\frac{1}{4}$ |
| $3\frac{1}{2}$ pCt Bk.v. Ned. Gem. 1954 II/III .. | 97 $\frac{3}{4}$ | 97 $\frac{3}{4}$ | 96 $\frac{3}{4}$ |
| $3\frac{1}{2}$ pCt Philips 1948 | 100 $\frac{3}{4}$ | 100 $\frac{1}{4}$ | 100 $\frac{1}{4}$ |
| $3\frac{1}{2}$ pCt Westl. Hyp. Bank | 96 | 97 $\frac{1}{4}$ | 96 |
| a) ex bonus. | | J. C. BREZET. | |



Burgemeester en wethouders der gemeente Zaandam roepen sollicitanten op voor de betrekking van

plaatsvervanger van de directeur van het Sociografisch Bureau Zaanstreek

(Sociografische, economische en statistische dienst der 9 Zaangemeenten)

In aanmerking komen afgestudeerde economen, met belangstelling voor sociaal-economische vraagstukken, sociografen, sociaal-geografen of sociologen. Aanstelling kan geschieden in vaste dienst, dan wel op arbeidscontract.

Salaris, al naar gelang bekwaamheid en ervaring, nader overeen te komen.

Sollicitaties met uitvoerige inlichtingen aan burgemeester en wethouders van Zaandam binnen 10 dagen na het verschijnen van dit blad.



De Levensverzekering-Maatschappij N.V. Rotterdamsche Verzekering-Societeit (R.V.S.)

zoekt een

2e actuaris.

Deze functionaris zal de actuaris bij al zijn werkzaamheden terzijde moeten kunnen staan en deze zo nodig moeten kunnen vervangen. Academische opleiding en ervaring in het levensverzekeringbedrijf zijn gewenst.

Sollicitaties met uitvoerige inlichtingen en foto onder motto „Actuaris” te zenden aan de Directie van de

R.V.S.

Westerstraat 3
Rotterdam - C.

KORES

fabrieken aan weerszijden van de evenaar

KORES

producten niet te evenaren!

KORES voor Uw KORES-pendentie

STATISTIEKEN

SPECIFICATIE DER EMISSIES IN
AUGUSTUS, SEPTEMBER EN OCTOBER 1955

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

| | Bedrag (nominaal) | Koers | Bedrag (reëel) | Rentevoet | Looptijd |
|--|----------------------|--------------------|---------------------|------------------|------------------|
| Augustus: | | | | | |
| Obligaties: | | | | | |
| <i>Overheid:</i> | | | | | |
| Investeringscertificaten | 17 | 100 | 17 | 3 | 13 ²⁾ |
| Beleggingscertificaten | 8 | 100 ^{1/2} | 8 | 3 ^{1/4} | 44 ²⁾ |
| International Bank for Reconstruction and Development te Washington | 40.000 | 100 | 40.000 | 3 ^{1/2} | 20 ²⁾ |
| Aandelen: | | | | | |
| N.V. „Thomson's Havenbedrijf“ te Rotterdam | 3.000 | 110 | 3.300 ²⁾ | | |
| N.V. Lijm- en Gelatinefabriek „Delft“ te Delft | 750 | 150 | 1.125 ²⁾ | | |
| N.V. Stoomvaart-Maatschappij „Oostzee“ te Amsterdam | 3.125 | 200 | 6.250 | | |
| R. S. Stokvis & Zonen N.V. te Rotterdam | 5.159 | 150 | 7.739 | | |
| September: | | | | | |
| Obligaties: | | | | | |
| <i>Overheid:</i> | | | | | |
| Investeringscertificaten | 4 | 100 | 4 | 3 | 13 ²⁾ |
| Beleggingscertificaten | 2 | 100 ^{1/2} | 2 | 3 ^{1/4} | 43 ²⁾ |
| 3 ^{1/4} pCt-lening 1955 II ten laste van Nederland | 250.000 | 100 | 250.000 | 3 ^{1/4} | 30 ²⁾ |
| <i>Particulieren:</i> | | | | | |
| N.V. Schokbieten Zeist | 2.000 | 100 | 2.000 | 3 ^{1/2} | 20 ²⁾ |
| N.V. Elektromotorenfabriek „Dordt“ te Dordrecht | 1.020 | 100 | 1.020 | 3 ^{3/4} | 20 ²⁾ |
| Maatschappij voor Investeringscrediet N.V. „Mavic“ te Amsterdam | 500 | 100 | 500 | 4 | 25 ²⁾ |
| N.V. Borneo Sumatra Handel Maatschappij te 's-Gravenhage | 10.000 | 100 | 10.000 | 3 ^{3/4} | 20 ²⁾ |
| Aandelen: | | | | | |
| N.V. Elektromotorenfabriek „Dordt“ te Dordrecht | 1.020 | 105 | 1.071 | | |
| Maatschappij voor Investeringscrediet N.V. „Mavic“ te Amsterdam | 113 | 105 | 119 | | |
| Jean Heybroek N.V. te Bilthoven | 405 | 100 | 405 | | |
| Nederlandsche Middenstandsbank N.V. te Amsterdam | 5.819 | 130 | 7.565 ²⁾ | | |
| N.V. Leerdamsche Waterleiding Maatschappij te Leerdam | 80 | 100 | 80 | | |
| N.V. Rubberfabriek Vredestein te 's-Gravenhage | 2.250 | 200 | 4.500 | | |
| Blikemballagefabriek Thomassen en Drijver N.V. te Deventer | 2.200 | 110 | 2.420 | | |
| N.V. Rotterdamse Scheepshypotheekbank te Rotterdam | 1.500 ²⁾ | 120 | 180 | | |
| N.V. Machinehandel Mahez te Amsterdam | 500 | 175 | 875 | | |
| October: | | | | | |
| Obligaties: | | | | | |
| <i>Overheid:</i> | | | | | |
| Investeringscertificaten | 7 | 100 | 7 | 3 | 13 ²⁾ |
| Beleggingscertificaten | 3 | 100 ^{1/2} | 3 | 3 ^{1/4} | 43 ²⁾ |
| <i>Particulieren:</i> | | | | | |
| Stichting Rotterdamse Verpleeghuizen „De Rustenburg“ te Rotterdam | 300 | 100 | 300 | 4 | 26 ²⁾ |
| Amsterdamsche Bank N.V. te Amsterdam | 25.000 | 100 | 25.000 | 3 | 7 |
| N.V. Fridor Fabrieken te 's-Gravenhage | 1.000 | 100 | 1.000 | 4 | 15 ²⁾ |
| Hervormde Gemeente Hillegersberg | 550 | 100 | 550 | 3 ^{3/4} | 40 |
| Nationaal Grondbezit N.V. te 's-Gravenhage | 2.000 | 99 ^{1/2} | 1.990 | 3 ^{1/2} | 25 ²⁾ |
| Aandelen: | | | | | |
| N.V. Bouwstoffen voorheen A. E. Braat te 's-Gravenhage | 250 | 100 | 250 | | |
| N.V. Senembah-Maatschappij te Amsterdam | 5.000 | 100 | 5.000 | | |
| Curacaosche Handel-Maatschappij N.V. te Willemstad | 4.324 | 150 | 6.486 | | |
| N.V. Gemeenschappelijk Bezit van Aandelen Philips' Gloeilampenfabrieken te Eindhoven | 178.727 | 100 | 178.727 | | |
| N.V. Rubatex, Eerste Nederlandse Schuimrubberfabriek te Amsterdam | 250 | 100 | 250 | | |
| N.V. Betonfabriek De Meteor te De Steeg | 750 | 130 | 975 | | |
| N.V. Metaalbuizenfabriek Maatschappij „Excelsior“ te Schiedam | 2.000 | 185 | 3.700 | | |
| Zuidhollandse Bank N.V. te Rotterdam | 1.000 | 120 | 1.200 | | |
| Kempkes' Meubelfabrieken N.V. te Waddinxveen | 405 | 100 | 405 | | |

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

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

³⁾ Certificaten van aandelen.

⁴⁾ Versterkte en/of vervroegde gehele of gedeeltelijke aflossing toegestaan op een bepaalde datum van elk jaar.

⁵⁾ Waarvan reeds op inschrijvingsvoorwaarden nominaal f 2.500.000 is geplaatst.

⁶⁾ Waarvan f 4.500.000 op inschrijvingsvoorwaarden geplaatst bij de Staat der Nederlanden.

⁷⁾ Waarop verplicht te storten 10 pCt.

EMISSIES IN 1955

(Reële bedragen in duizenden guldens)

| Maand | Obligaties | Aandelen | Totaal | Waarvan conversies | Uit omzetting van andere beleggingen en geblokkeerd te goerd | Nieuw geld |
|-----------------|------------|----------|---------|--------------------|--|------------|
| Januari | 602.588 | 114.014 | 716.602 | — | 13 | 716.589 |
| Februari | 27 | 18.660 | 18.687 | — | 27 | 18.661 |
| Maart | 101.007 | 4.080 | 105.087 | — | 7 | 105.080 |
| April | 1.350 | 2.820 | 4.170 | — | 50 | 4.200 |
| Mei | 23.519 | 14.964 | 38.483 | — | 24 | 38.459 |
| Juni | 105.579 | 11.547 | 117.126 | — | 9 | 117.117 |
| Juli | 38.969 | 5.901 | 44.870 | — | 35 | 44.835 |
| Augustus | 40.025 | 18.414 | 51.439 | — | 25 | 58.414 |
| September | 263.526 | 17.215 | 280.741 | — | 6 | 280.735 |
| October | 28.850 | 196.993 | 225.843 | — | 10 | 225.833 |



EEN MOORDDOG?

Wederom een typische jagersterm, waarvan U de ware betekenis vindt in „Jacht en Taal”, de kostelijke verzameling jacht- en jagerstermen en citaten, bijeengebracht door Dr A. G. J. Hermans. Elke jager zal genieten van dit boeiende boek.

Prijs f 27,50

Vraagt Uw boekhandelaar

Uitgave van de

KON. NED. BOEKDRUKKERIJ
H. A. M. ROELS, SCHIEDAM

Abonneert U op DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van:

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

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

Abonnementen worden aangenomen door de boekhandel en door uitgevers

DE ERVEN F. BOHN
TE HAARLEM

KONINKLIJKE PAPIERFABRIEKEN VAN GELDER ZONEN N.V.

gevestigd te Amsterdam.

UITGIFTE van

f 12.236.000.- gewone aandelen

aan toonder (desgewenst op naam), in stukken van f 1.000.- nominaal, ten volle delende in de resultaten van het boekjaar 1956 en volgende jaren.

De ondergetekenden berichten, dat zij de inschrijving op bovenvermelde aandelen, uitsluitend voor houders van claims der thans uitstaande preferente en gewone aandelen, bij hun kantoren te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage openstellen op

DINSDAG, 20 DECEMBER 1955

van des voormiddags 9 uur tot des namiddags 4 uur

TOT DE KOERS VAN 100 pCt.

op de voorwaarden van het prospectus d.d. 9 December 1955.

Prospectussen en inschrijvingsformulieren zijn verkrijgbaar bij de kantoren van inschrijving, waar tevens – tot een beperkt aantal – exemplaren van de statuten en van het jaarverslag over het boekjaar 1954 beschikbaar zijn.

DE TWENTSCHE BANK N.V.

NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ, N.V.

Amsterdam, 9 December 1955.

DE TWENTSCHE BANK N.V.

Gecombineerde Maandstaat op 30 November 1955

| | | | |
|---|----------------------------|--------------------------|----------------------------|
| Kas, Kassiers en Dag-geldleningen . . . f. | 115.868.743,29 | Kapitaal f. | 49.000.000,- |
| Nederlands | | Reserve „ | 20.000.000,- |
| Schatkistpapier „ | 452.000.000,- | Bouwreserve „ | 1.000.000,- |
| Ander Overheidspapier „ | 67.052.377,70 | Deposito's op Termijn „ | 213.734.166,14 |
| Wissels „ | 26.520.508,09 | Crediteuren „ | 827.074.656,88 |
| Bankiers in Binnen- en Buitenland | 43.996.556,29 | Geaccepteerde Wissels „ | 175.353,47 |
| Effecten, Syndicaten en Waarden | 57.164.006,22 | Door Derden | |
| Prolongatiën en Voorschotten tegen Effecten „ | 33.633.461,95 | Geaccepteerd „ | 98.631,45 |
| Debiteuren „ | 354.059.603,94 | Overlopende Saldi en | |
| Deelnemingen (incl. Voorschotten) | 6.036.368,98 | Andere Rekeningen „ | 50.248.818,52 |
| Gebouwen | 5.000.000,- | | |
| | <u>f. 1.161.331.626,46</u> | | |
| | | | <u>f. 1.161.331.626,46</u> |



**STALEN
KANTOOR
MEUBELEN**