

Economisch-Statistische Berichten

Miljoenensteden

★

Mr. G. E. Kruseman
Moderne concurrentie en
producentenbeleid

★

Dr. W. L. Valk
Een economen-dilemma

★

Ir. A. Groothoff
De staalproductie van Rusland

★

Ir. A. Twijnstra
Bouwteams

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

42e JAARGANG

No. 2077

WOENSDAG 17 APRIL 1957

SERVICEBUREAU
VOOR MECHANISCHE
ADMINISTRATIE

SLUITER

Telefoon-
nummers
41331
en
45912

verleent assistentie aan bedrijven
met een eigen ponskaarteninstal-
latie, wanneer de capaciteit daar-
van tijdelijk te kort schiet.

NIEUWE HERENGRACHT 31, AMSTERDAM-C.

Waardepapier

EFFECTEN CHEQUES

*

BOEK-, STAAL-, STEEN- EN OFFSETDRUKKERIJ

C. Chevalier

Rotterdam Piekstraat 24, Tel K 1800-77700 (3 lijnen)

HOLLANDSCHE SOCIETEIT
VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.

Anderhalve Eeuw

Levensverzekering



HOOFDKANTOOR
Heerengracht 475, Tel. 49100
AMSTERDAM-C.

HEAD OFFICE FOR CANADA
330 Bay Street
TORONTO 1



R. Mees & Zoonen
Bankiers en
Assurantie-makelaars

Rotterdam

Amsterdam - 's-Gravenhage

Delft - Schiedam - Vlaardingen

Alblasserdam

Beheer en administratie
van vermogens
Executele en bewind-
voering

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 Com-
merce, Koninklijk Plein 6, Brussel, postcheque-rekening*
260.34.

Redactie-adres voor België: *Dr. J. Geluck, Zwijnaardse Steen-
weg 357, Gent.*

Abonnementen: *Pieter de Hoochweg 120, Rotterdam-W.*

Abonnementsprijs: *franco per post, voor Nederland en de*
Overzeese Rijksdelen (per zee-post) f. 29,—, overige landen
f. 31,— per jaar. (België en Luxemburg B. fr. 400).
Abonnementen kunnen ingaan met elk nummer en slechts
worden beëindigd per ultimo van het kalenderjaar.

Losse nummers 75 ct.
Speciale nummers f. 2.

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

Advertenties. *Alle correspondentie betreffende advertenties*
te richten aan de N.V. Koninklijke Nederl. 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 aan-*
vraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten”
f. 0,60 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt
zich het recht voor om advertenties zonder opgave van
redenen te weigeren.

Miljoenensteden

Het laat zich moeilijk denken, dat voor het begrip „grote stad” in tijd en ruimte steeds eenzelfde kwantitatief criterium heeft gegolden. In ons land schijnt men een stad van honderdduizend of meer inwoners in ieder geval wel het predikaat „groot” te willen verlenen. Ultimo 1956 telde Nederland volgens dit criterium 12 grote steden — volledigheidshalve: Amsterdam, Rotterdam, 's-Gravenhage, Utrecht, Haarlem, Eindhoven, Groningen, Tilburg, Nijmegen, Arnhem, Enschede en Breda —, hetgeen ten opzichte van 1920 en 1940 een vermeerdering van resp. 8 en 3 betekent. Nog willekeuriger dan het criterium voor een grote, is dat voor een „wereldstad”.

Rekend men de steden met 500.000 inwoners of meer daartoe, dan telt ons land er momenteel 3. De uitdrukking „miljoenenstad” laat, zulks in tegenstelling met de beleving, althans in kwantitatief opzicht weinig aan duidelijkheid te wensen over.

Wel zou men wellicht kunnen discussiëren rond de vraag, of niet door platteland gescheiden steden, die tezamen minstens één miljoen inwoners tellen — door Dr. A.

M. Lambert¹⁾ in navolging van Prof. C. B. Fawcett „conurbations” genoemd — ertoe moeten worden gerekend. Doet men dit laatste wel, dan telde de wereld in 1955 niet minder dan 69 miljoenensteden, terwijl nog 14 andere er zo na aan toe zijn, dat op grond der bevolkingsontwikkeling mag worden verwacht, dat zij de grens van het miljoen inwoners tegen 1960 zullen hebben overschreden. In 1900 waren er volgens genoemd auteur nog maar 11 en in 1935 56. Opmerkelijk is, dat, zoals uit bovenstaand staatje blijkt, 16 van de 27 miljoenensteden — de potentiële van 1960 medegeteld —, die er sedert 1935 zijn bijgekomen, in Azië zijn gelegen. Dit werelddeel, dat in 1935 tien reuzensteden minder dan Europa telde, heeft er thans één meer.

¹⁾ „Millionaire Cities, 1955” in „Economic Geography” van oktober 1956.

Lambert gaat o.a. vrij uitvoerig na, waaraan de reuzengroei der „new comers” onder de miljoenensteden is toe te schrijven. Wat Azië betreft wijst hij bijv. op de snelle bevolkingsaanwas, welks invloed op de steden nog is versterkt door migratie. Deze laatste vloeide op haar beurt voort uit de gunstige werkgelegenheidsvooruitzichten, die de zich uitbreidende industrie en handel als gevolg van het geleidelijkaan gebruik maken van Westerse techniek e.d. in de grote steden boden; de armoede op het platteland en de politieke onzekerheid, die velen de betreffende veiligheid van de stad deed kiezen. Ten slotte heeft in sommige

Aziatische landen het bereiken van onaf hankelijkheid, alsmede het gecentraliseerde karakter der moderne regeringen, geleid tot concentratie van het bestuursapparaat in enkele steden. Djakarta — met een bevolking van ca. 500.000 in 1930 en bijna 3 mln. in 1955 vermoedelijk de snelst gegroeide stad — is volgens de schrijver het duidelijkste voorbeeld van de invloed der zojuist genoemde factoren.

In Europa heeft, om nog een enkel punt uit Dr. Lambert's

betoog naar voren te brengen, de oorlog vele sporen nagelaten, waardoor sommige „conurbations” thans minder inwoners tellen dan vóór de oorlog. Warschau bijv., in 1935 een miljoenenstad, moet thans tot de potentiële miljoenensteden worden gerekend. In tegenstelling tot Europa, waar de groei der grote steden is vertraagd, hebben in de Verenigde Staten alle grote steden een ononderbroken groei te zien gegeven. De ontwikkeling in Canada is, doordat de oostelijke steden ondanks hun pogingen immigranten aan te trekken, vele potentiële immigranten aan de zich in hoog tempo ontwikkelende prairie-provincies hebben verloren, aanzienlijk minder snel geweest. Toronto, dat reeds twintig jaren geleden als potentiële miljoenenstad te boek stond, heeft eerst kort geleden het voor deze kwalificatie vereiste inwonertal bereikt.

Miljoenensteden a)

Werelddeel	Aantal		Toeneming 1935 tot 1955
	1935	1955	
Europa	23	28	5
Azië	13	29	16
Noord-Amerika	13	17	4
Zuid-Amerika	4	4	—
Australië	2	2	—
Afrika	1	3	2
Totaal	56	83	27

a) Incl. potentiële.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Miljoenensteden	303	Boekbesprekingen:	
Moderne concurrentie en producentenbeleid, door Mr. G. E. Kruseman	304	Drs. H. J. Bonda: Volkskracht door zelf- werkzaamheid en overheidszorg, bespr. door Mr. Dr. A. A. van Rijn	315
Een economen-dilemma, door Dr. W. L. Valk	307	Vraagbaak voor de middenstand, bespr. door Drs. M. C. Tideman	316
De staalproductie van Rusland, door Ir. A. Groot- hoff	309	A. L. Grader van der Maas: Handboek voor do- cumentaire kredieten, bespr. door H. de Goede	317
Bouwteams; een methode om tot een efficiënter voorbereiding en uitvoering van bouwwerken te komen, door Ir. A. Twijnstra	311	Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. J. C. Brezet	318
Aantekeningen:		Notities:	
De Westeuropese handel	312	Roken in België	306
De wereldolieproductie in 1956	313	Statistieken	319
Over en uit de Amerikaanse keuken	313		
Woonwagens	314		

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.

In de laatste 50 jaren is de concurrentie, met name op het gebied der duurzame gebruiksartikelen, geheel van karakter veranderd. Prijs en kwaliteit — eertijds de concurrentiemiddelen bij uitstek — zijn thans voor het bepalen van de keuze van het publiek niet meer beslissend. De keuzebepaling wordt tegenwoordig in verregaande mate beïnvloed door de moderne „sales-promotion”. Bij de calculatie van de verkoopprijs is het verband met de produktiekosten veel losser en dat met de verkoopkosten veel nauwer geworden. Schrijver betoogt dat in de moderne economische huishouding met haar tot een bont en ondeelbaar patroon verweven horizontale en verticale draden, vrijheid en beperking van concurrentie niet alleen tot andere of zelfs tegengestelde resultaten leiden dan volgens de oude theorie het geval behoort te zijn, doch zelfs veelal elkaars complementen zijn geworden zodat zij voor gezonde verhoudingen geen van beide gemist kunnen worden.

Moderne concurrentie en producentenbeleid

In enige vroegere artikelen in dit blad ¹⁾ heb ik erop gewezen dat met name op het gebied der duurzame gebruiksartikelen de concurrentie in de laatste 50 jaar geheel van karakter is veranderd, sedert prijs en kwaliteit — eertijds de concurrentiemiddelen bij uitstek — voor het bepalen van de keuze van het publiek niet meer beslissend zijn. Dit kan immers in verregaande mate beïnvloed worden door de moderne „sales-promotion”. In dit besef zou de distributeur een slechte „homo economicus” zijn indien hij van deze mogelijkheid geen gebruik zou maken, ongeacht of hij daarbij de grens tussen voorlichting en voorspiegeling overschrijdt.

Op het laatste congres van de Dr. Wiarda Beckman Stichting werden hiervan sprekende voorbeelden gegeven. Voor de econoom met begrip voor de dynamiek der verschijnselen is echter iets anders veel merkwaardiger en wel dat bij de calculatie van de verkoopprijs het verband met de produktiekosten veel losser en dat met de verkoopkosten veel nauwer is geworden. Nu de prijs die het publiek te betalen krijgt zijn keus niet meer in de eerste plaats bepaalt, is namelijk het incalculeren van elk bedrag aan verkoopkosten gerechtvaardigd, waarvan de besteding het publiek tot kopen brengt. Er is in beginsel slechts één rem: de activiteit van de concurrentie op het gebied van klantenwerving en klantenbinding. Daarmede is dan tevens het huidige karakter van de concurrentie bepaald, die zich namelijk meer en meer toespit op het naar voren brengen van „sales-arguments”.

Amerika levert daarvan de meest typische staaltjes. Zo vertoont 1957 een aanmerkelijke teruggang van het marktaandeel van General Motors ten gunste van Chrysler. De verklaring ligt geenszins in de verhouding der prijzen, die eerder het tegendeel zou doen verwachten. G.M. heeft zich dit jaar echter beperkt tot „face-lifting”, terwijl Chrysler een bedrag met vele nullen heeft besteed voor een (eclatant aangeprezen) „new face”, die, hoewel niets te maken hebbende met de kwaliteit en de rijhoedanigheden, het op „het nieuwste” beluste Amerikaanse publiek trekt en het bij de dealers doet binnenstromen.

Een ander voorbeeld biedt de toenemende omzet-

¹⁾ Zie „E.-S.B.” van 25 januari en 25 juli 1956, nos. 2014 en 2040.

concentratie bij enkele „giants” op verschillende gebieden zoals dat der huishoudapparaten. Wederom kan geenszins beweerd worden dat de wisselwerking omzet—kostprijs de uitschakeling der kleinere ondernemingen veroorzaakt. Integendeel zijn een aantal dezer zelf zo groot dat hun kostprijscalculatie geenszins behoeft achter te staan bij die der reuzen, terwijl hun overhead-expenses zelfs gunstiger liggen. Wat hen uit de markt dringt is het simpele rekenkundige feit dat $\frac{1}{x}$ pCt. van 1 miljard altijd nog tien keer zoveel is als x pCt. van 50 miljoen. Anders gezegd: ook al besteden deze „dwarfs” (naar Amerikaanse begrippen) relatief tweemaal zoveel aan hun verkoopapparaat dan nog kunnen zij de strijd niet volhouden tegen het resultaat van het absolute bedrag, dat de grote concerns investeren om de aandacht van het publiek te trekken.

Een andere consequentie is echter de meest principiële: nu de huidige concurrentiekansen niet meer in belangrijke mate bepaald worden door de prijs doch hoofdzakelijk door de omvang en kracht van het verkoopapparaat en door het effect der propaganda, gaat de oude wet, dat vrije mededinging tot de laagste prijs leidt, volstrekt niet meer op. Integendeel worden de huidige mededingers meegesleept in het om strijd uitgeven van hoge bedragen, die voor produktie en verkoop zonder deze concurrentie geenszins gevegd en dus niet in de prijs verdisconteerd zouden worden, ongeacht of deze gelden geïnvesteerd worden in het eigen propaganda-apparaat of wegvloeien aan opgeschroefde handelskortingen of andere premies om de detaillisten (ev. exclusief) aan het eigen fabrikaat te binden. Ter completering van het beeld is echter nog een derde factor van belang: bij de hier behandelde concurrentievorm wordt de prijs niet meer in verband gebracht met die der mededingers doch met de eigenschappen en voordelen van het eigen produkt, zodat elk fabrikaat zich om zo te zeggen presenteert alsof het geheel op zichzelf staat en uitsluitend op zijn eigen merites beoordeeld kan worden.

Als distillaat uit het bovenstaande meen ik te mogen onderscheiden tussen:

- a. concurrentie, waarbij een tegenover-elkaar-stelling van fabrikaten en merken plaatsvindt op basis van voor het publiek bij aankoop constateerbare factoren, zoals prijs,

uiterlijk, uitvoering en gebruiksmogelijkheden; en b. „omzet-concurrentie”, waarbij getracht wordt om, los van genoemde vergelijkingsfactoren, het publiek tot kopen te brengen, hetzij rechtstreeks hetzij met behulp van distributeanten.

Het verschil tussen beide komt daarin speciaal tot uiting, dat in de methode b. het publiek als discriminator zoveel mogelijk uitgeschakeld wordt zodat — in het extreme doch niettemin veel voorkomende geval — voldoende omzet kan worden verkregen tegen een hogere prijs dan door de concurrenten voor een gelijkwaardig artikel gevraagd wordt. Anders gezegd: de methode b. dient om zich aan de werkelijke concurrentie te onttrekken.

Een dergelijke oneigenlijke concurrentie — en daarin ligt de principieel meest belangrijke consequentie — behoeft uit de aard der zaak niet die gevolgen te hebben welke men van de eigenlijke mededinging verwachten mag. Met name ontbreekt de automatische wisselwerking met de prijs, waar het de Overheid bij haar streven om de individualistische mededinging zo onbelemmerd mogelijk te laten werken, juist om gaat. Zulk een Overheid zou dus deze methode b. min of meer over één kam moeten scheren met de, eveneens het „prijsmechanisme” frustrerende, „ouderwetse” kartels, terwijl zij ondernemersafspraken, die zich uitsluitend tegen de vorm b. keren, zou dienen toe te juichen.

Alvorens hierop nader in te gaan wil ik echter nog eerst de vraag stellen, welke motieven ondernemers brengen tot deze laatstbedoelde vorm van samenwerking. Het antwoord op deze vraag ligt in de sfeer der verticale verhoudingen. Als voorbeeld noem ik een situatie, waarbij de producenten en importeurs zich verwickelen in een „touwtrekken” om de afnemers-handelaren met de korting als inzet. Zeer sprekend demonstreerde zich dit enige jaren geleden in de radio-branchen met de onvermijdelijke consequentie — die ook door de Minister werd vastgesteld en een belangrijk motief voor de onverbindendverklaring opleverde — dat zich een onmiskenbare prijsstijgingstendentie deed gevoelen. De logica brengt mede dat, indien het radio-kartel regelingen zou hebben bevat ter begrenzing van kortingen, dit een belangrijk argument ten gunste van zijn handhaving zou hebben betekend.

Daarnaast kunnen de kortingen echter ook opgedreven worden zonder dat zij rechtstreeks een concurrentie-element vormen. Als voorbeeld daarvan noem ik de gezamenlijke inkoop door handelaren teneinde aldus een hogere (kwantum)korting of een lagere inkoop prijs te krijgen. Hierdoor wordt een zwaardere last op de producent gelegd zonder dat daar een overeenkomstig grotere prestatie tegenover staat. Het aanvaarden van dergelijke inkoop-

combinaties zal dus de netto-opbrengst in de eerste hand drukken en deze dientengevolge dwingen tot maatregelen, die dit verlies compenseren en die dus moeten bestaan in hetzij het verhogen van de verkoopprijs aan de handel hetzij het opvoeren van de publieksprijs, hetzij het verlagen van het kortingspeil. Wat hij echter ook doet, noch hij, noch zijn apparaat noch zijn produkt wordt er beter van. Integendeel. Deze discriminatorische bevoordeling van een groep detaillisten leidt immers, ongeacht of deze dit voordeel in de zak steken dan wel aan het publiek doorgeven, tot spanningen in de markt, omdat andere handelaren die evenveel afnemen als de combinatie-deelnemers individueel een dergelijke achterstelling niet aanvaarden en zich dus ook aaneen zullen sluiten en druk op de leverancier zullen uitoefenen met de bedreiging naar een andere te zullen overgaan.

Een dergelijke kettingreactie schakelt uiteindelijk de kleinere handelaren uit en concentreert de macht steeds meer in handen van de grotere, waardoor uiteindelijk de positie van de producent steeds zwakker wordt. Bovendien: een dergelijke concentratie en verschuiving van macht strekt, gelijk de economische geschiedenis leert, op den duur altijd ten nadele van het publiek, tenzij dezelfde factoren gelijktijdig tot verlaging van productie- of distributiekosten leiden en deze verlaging aan de uiteindelijke gebruiker wordt doorgegeven. Dit is wellicht theoretisch denkbaar, doch zelfs een theoreticus zal het moeilijk vallen om aannemelijk te maken dat een ontwikkeling als deze, waarvan het uitgangspunt gelegen is in een, vanuit een algemeen economisch standpunt bezien, irreële factor (het gezamenlijk inkopen door en het daarna verdelen over geheel zelfstandige ondernemingen voor wier bedrijfskosten dit dus zeker geen besparing betekent) een gunstige invloed in algemeen economische zin kan hebben.

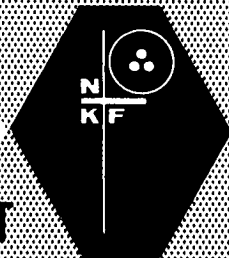
Een soortgelijk beeld biedt de verticale integratie (bijv. de combinatie grossier-detaillist) voor zover de beide functies niet realiter worden uitgeoefend doch slechts een gunstiger inkoopbasis wordt nagestreefd. Ook hier een, objectief gesproken, irreële factor. Ook hier de mogelijkheid om, gebruik makende van de naar omzet strevende concurrentie tussen producenten, de een tegen de ander uit te spelen, teneinde speciale voordelen te verwerven waar economisch gesproken niets voordelover staat. Ook hier dus een usurpatie op de „omzetconcurrentie” in de eerste hand, die uiteindelijk het algemeen belang schaadt, doch waar tegen de individuele producent machteloos staat.

In al deze gevallen treedt duidelijk in het licht waarom producenten gedwongen worden om door collectieve regelingen deze, hunne, individuele machteloosheid op te heffen en dus het machtsevenwicht — waaraan ook het

STAPEL

Met papier en met plastic geïsoleerde kabels voor hoogspanning,
laagspanning en telecommunicatie Kabelgarnituren,
koperdraad en koperdraadkabel. Staalraad en staalband.

N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEK · DELFT



(Advertentie)

Ministerie zoveel gewicht hecht ²⁾ — voor verstoring te behoeden.

Tot slot een enkel woord over de positieve zijde der medaille, te weten het bevorderen van de a. concurrentie, waarbij dus voor het publiek de mogelijkheid moet bestaan om tussèn diverse concurrerende fabrikaten een keuze te doen op grond van uiterlijk vergelijkbare factoren. Te dien aanzien kunnen in hoofdzaak drie verkoopmethodes tegenover elkaar worden gesteld: de distributie via gespecialiseerde of algemeen gesorteerde winkels, de distributie via verzendhuizen en de rechtstreekse verkoop door producenten en importeurs aan het publiek met behulp van colportage (huis-aan-huis-verkoop).

Bij de laatstgenoemde twee methodes krijgt het publiek één fabriek gepresenteerd waarvan de voordelen schriftelijk of mondeling breed worden uitgemeten en waarvan de prijs in verhouding tot die voordelen als laag wordt voorgesteld. Indien het, zoals bij de huis-aan-huis-verkoop veelal het geval is, om een bekend fabriek gaat dat onder eigen merk aangeboden wordt, zal het publiek zelden in de letterlijke zin des woords bekocht worden. Dat belet echter niet, dat het zich achteraf menigmaal bekocht voelt indien het — te laat — in een winkel een, naar renomme, uiterlijk en uitvoering, volkomen vergelijkbaar model van een ander fabriek ziet liggen, waarvan de prijs aanmerkelijk lager is. Dit laatste wordt namelijk in Nederland allengs regel sedert het publiek zich steeds meer tot de winkelier wendt (waar het althans de illusie heeft, zelf te kiezen), zodat de uit de aard der zaak toch reeds hoge kosten van de huis-aan-huis-

²⁾ Zie Sociaal Economische Wetgeving, januari 1957, waarin Mr. P. Verloren van Themaat een analyse geeft van het kartelbeleid in de eerste ambtsperiode van Minister Zijlstra.

verkoop niet door een voldoende omzet gedragen worden.

Dit alles geldt ook voor de verkoop door middel van toezending op proef. Bovendien is hierbij de herkomst van het artikel niet kenbaar omdat het niet meer het merk van de fabriek draagt doch onder dat van het verzendhuis wordt verhandeld, dat dit recht door toezegging van een grote afname van de producent gekocht heeft. Aangezien echter in Nederland deze afname nooit zo groot kan zijn dat een fabriek voor die afname een separaat model in aparte constructie of uitvoering kan reserveren, wordt aan het verzendhuis een ook langs andere wegen verhandeld type geleverd, dat zich daarvan behalve door het merk slechts onderscheidt door een verschillende kleur of een andere bijkomstige franje. Voor deze afwijkingen, waaraan de gebruiker niets heeft, betaalt hij dan veelal meer en menigmaal aanzienlijk meer dan hij in de winkel voor het in wezen identieke artikel onder fabrieksmerk had moeten neertellen.

Deze bedenkelijke bijkomstigheid, waarvan op het laatste congres van de Dr. Wiardi Beckman Stichting eveneens sprekende voorbeelden werden gegeven, kan intussen economisch gesproken verwaarloosd worden. Waar het in beide gevallen om gaat is dat de reële concurrentie geheel uitgeschakeld wordt omdat noch de prijs noch één der andere keuzefactoren hier nog een rol van enige betekenis spelen.

Het ligt dus in de lijn dat fabrikanten, die deze openlijke en reële concurrentie tussen hun merken gehandhaafd willen zien en die bovendien, zoals in Nederland, voor hun omzet afhankelijk zijn van de verkoop in winkels, aan deze handelsweg de voorkeur geven. Juist hun onderlinge basisconcurrentie en hun behoefte aan omzet maakt hen echter stuk voor stuk zwak tegenover verzendhuizen, die met grote orders kunnen zwaaien en eveneens tegenover de verleiding om — met een daartoe gereserveerd model — het publiek rechtstreeks, door eigen colporteurs, te benaderen, waarbij zij dan gebruik kunnen maken van het volledige gamma der moderne verkooppropaganda waarvan zij de extra kosten binnen zekere grenzen straffeloos op hun prijs kunnen leggen. De strijd om het aandeel in de markt, die in ons kleine land met zijn commercieel-actieve bedrijfsleven van huis uit intens is, maakt het bovendien velen psychologisch onmogelijk om, indien een concurrent één van de bovenomschreven zijpaden inslaat, de eigen weg te blijven volgen, ook al is die economisch en markttechnisch kennelijk beter.

Ook de regelingen tussen producenten om uitsluitend onder eigen merk te verkopen, waardoor verzendhuizen als afnemers worden uitgesloten, en om niet zelf (met colporteurs) het publiek te benaderen, liggen daarmee in de logische lijn van verdediging tegen eigen zwakheid. Ja, bij de moderne onderlinge economische ontwikkeling ligt hier feitelijk het enige alternatief naast . . . prijsafspraken.

Ik meen met deze korte uiteenzetting te hebben aange-toond dat in de moderne economische huishouding met haar tot een bont en ondeelbaar patroon verweven horizontale en verticale draden, vrijheid en beperking van concurrentie niet alleen tot andere of zelfs tegengestelde resultaten leiden dan volgens de aloude theorie het geval behoort te zijn, doch zelfs veelal elkaars complementen zijn geworden zodat zij voor gezonde, ten nutte van de samenleving als geheel strekkende, verhoudingen geen van beide gemist kunnen worden. Over de consequenties hiervan voor het overheidsbeleid zal ik in een volgend artikel een enkel woord zeggen.

Amsterdam.

Mr. G. E. KRUSEMAN.

Roken in België

Blijkens „V.E.V. Berichten” van 31 maart jl. is in België het verbruik van tabaksprodukten, met uitzondering van kerftabak, in 1956 toegenomen t.o.v. 1955. Onderstaande tabel geeft een indruk van het verbruik van afzonderlijke tabaksprodukten. Ter vergelijking zijn tevens de Nederlandse cijfers opgenomen.

Verbruik, per hoofd

	België		Nederland a)	
	1955	1956	1955	1956
Sigaren en sigarillos (stuks)	79	85	98	101
Sigaretten (stuks)	979	1.026	1.092	1.208
Kerftabak (in kg)	1,07	1,05	0,77	0,75

a) Beschikbaar gekomen voor verbruik, volgens het C.B.S.

Het aandeel der filtersigaretten in het Belgische sigarettenverbruik wordt op ongeveer 25 pCt. geraamd. Het totale door de consumenten in België aan tabaksprodukten bestede bedrag beliep in 1956 fr. 6,98 mrd., waarvan de Staat in de vorm van belastingen fr. 3,63 mrd., zijnde 52 pCt., ten deel viel.

Naar aanleiding van recente discussies over de bestedingsbeperking stelt schrijver de vraag of wij het werkelijk op een synthetische recessie moeten laten aankomen. De koopkracht mag enigszins groeien, mits een stabiel prijsniveau gehandhaafd blijft. Het is echter stellig fout, te zeggen dat het nadelig saldo der betalingsbalans de teveel geschapen koopkracht zou meten, want men kan, in plaats van eigen, buitenlandse goederen kopen. Dit zou men moeten aflezen uit de voorraden. Aannemende dat er geen „normale” voorraadvorming is geweest, dan hebben wij belangrijk meer uitgegeven dan overeenkomt met de waarde van de nationale produktie. Er is teveel krediet verleend, dat door de prijsstabilisatiepolitiek het volle effect op de prijzen heeft gemist, zodat er geld vrijkwam voor import. De zorg voor de kredietverlening en die voor het prijsniveau had beter in handen van dezelfde autoriteiten kunnen worden gelegd.

Een economen-dilemma

Besteden of niet besteden, dat is de vraag. En in de ban van dit dilemma heeft onze Regering het niet gemakkelijk. Het is duidelijk, dat zij slechts aarzelend tot de gewenste maatregelen heeft willen overgaan en ten slotte de strijd aangeboden heeft tegen „the slings and arrows of outrageous fortune”.

Regeren is iets, dat maar zelden iemand voor zijn plezier gedaan heeft, maar, indien men geen zes meter voor zich uit kan zien, onvoldoende informatie krijgt en de gevolgen van eigen daden slechts kan schatten, is er in het geheel geen aardigheid meer aan.

Twee meningen strijden thans om de voorrang: de éne groep, hoofdzakelijk bestaande uit economen, conservatieve naturen en pessimisten leert ons, dat wij door overbesteding en overinvestering in moeilijkheden zijn geraakt; daardoor hebben wij volgens hen een slechte betalingsbalans en het enige remedie is, het kwaad bij de wortel aan te grijpen en de mensen te dwingen, minder uit te geven.

Hiertegenover staat de tweede groep, die hier steeds krachtiger tegen op komt. Het eerste, zeggen zij, is, dat er volbezetting is en dat deze gehandhaafd blijft. Vooral waarschuwen zij tegen een inkrimping van de bedrijvigheid, omdat deze cumulatieve gevolgen kan hebben en zo kan leiden tot een synthetische crisis. De arbeiders en hun vrienden, de industrie, een aantal economen en een groep idealisten neigen tot dit tweede standpunt.

Op het eerste gezicht is in beide standpunten iets aantrekkelijks, maar na enig nadenken zal het duidelijk zijn, dat hier aan beide zijden vaak dingen over het hoofd gezien worden en dat er flink langs elkaar heen geredeneerd wordt. Af en toe is de discussie zelfs bepaald verward te noemen. Het is dus van belang, wat dieper op de kwestie in te gaan.

Laat ons vooropstellen, dat volbezetting een zeer hoge inzet is en dat zij weliswaar, zoals ieder politiek doel, geen absolute waarde heeft, maar dat zij toch alleen voor zeer ernstige redenen moet wijken. Zijn nu de redenen, die hier aangevoerd worden van dien aard, dat wij het op een synthetische recessie moeten laten aankomen? Het volk verwondert zich reeds over een zo radicale wijziging in actie en propaganda in zo korte tijd; eerst was het parool:

uitgeven en beleggen en nu wordt ineens precies het tegenovergestelde beweerd.

Laat ons beginnen met het vraagstuk eens wat duidelijker te stellen; dat betekent wel eens de halve oplossing, ook bij vragen, die aanvankelijk erg moeilijk lijken. De economen, die ons in de sobere richting willen stuwen, zijn vooral geldtheoretici. Zij zeggen: in het algemeen moet de opbrengst van de produktie juist voldoende zijn, om het produktieresultaat te kopen en wordt er meer gekocht, dan zijn inflationaire krachten aan het werk. Soms wordt ons dan nog verteld, dat de discrepantie tussen verdiend inkomen en uitgegeven inkomen gemeten wordt door het saldo van de betalingsbalans.

Nu heb ik tegen de eerste stelling geen bezwaar, mits men bedenkt, dat het inkomen van een vorige periode soms de produktie van een volgende periode koopt, om het maar eens gemakkelijk uit te drukken. Dit betekent, dat de koopkracht enigszins mag groeien, mits een stabiel prijsniveau gehandhaafd blijft (natuurlijk, indien men het met deze norm eens is, wat voor de meeste economen wel zal gelden).

Het is echter stellig fout, te zeggen, dat het nadelig saldo der betalingsbalans de teveel geschapen koopkracht zou meten. In de eerste plaats wordt bijv. de import niet alleen bepaald door de beschikbaarheid van een extra-inkomen, maar in eerste instantie door de koopkrachtpariteit. Wanneer buitenlandse goederen relatief begeerlijker zijn dan de onze, dan zal er meer van onze koopkracht naar het buitenland gaan. Dit kan zonder overbesteding, want men kan die buitenlandse goederen kopen in plaats van de onze. Men zou dit echter moeten aflezen uit de voorraden.

Nu zijn de voorraden een tijd lang erg groot geweest, maar de conclusie lijkt niet gewettigd, dat onze buitenlandse aankopen daar de oorzaak van zijn geweest. In de psychologie weet men, dat bepaalde reflexen interpsychische oorzaken kunnen hebben, maar dat zij ook heel goed toe te schrijven kunnen zijn aan een uitwendige prikkel, soms zelfs een inadequate. Ook in de economie kennen wij dat en, wat de voorraden betreft, zij kunnen in principe door een slechtere markt ontstaan, doch externe oorzaken zijn er veelal niet vreemd aan. Het zijn thans

AMSTLEVEN

Levensverzekering

BUREAU VOOR PERSONEELVERZEKERING



(Advertentie)

vermoedelijk in belangrijke mate grondstoffenvoorraden en men behoeft slechts de woorden Suez en petroleum uit te spreken, om te weten, uit welke hoek de wind waait. Angst en noodweer hebben zich met speculatiegenoegen verenigd, om een groot deel van deze voorraden tot stand te brengen en het ziet er naar uit, dat deze abnormale aankoop reeds tot staan is gekomen. Er zijn er, die al van een Suezrecessie willen spreken, zoals we na de spanning in de Koreatijd van een Korea-recessie gesproken hebben.

Laat ons nu voor een ogenblik aannemen, dat er geen „normale” voorraadvorming is geweest, dan moeten wij toegeven, dat wij, behalve een waarde gelijk aan de nationale produktie, belangrijk meer uitgegeven hebben. Het gaat dus niet op, de hoge waarde van de Amerikaanse dollar en de eveneens hoge stand van de Amerikaanse produktiviteit, vergeleken met de onze, als de enige schuldlige te beschouwen. Ware dit zo geweest, dan had ons bedrijfsleven reeds lang geklaagd over onverkoopbare voorraden produkten en dat doet het niet.

Hier komt de aap uit de mouw: de ware reden moet vooral zijn geweest, dat er teveel krediet verleend is en dat wij, behalve de inflatie, die uit het stijgen van onze prijzen spreekt, ook nog met een stiekeme inflatie moeten rekenen, die op het eerste gezicht vreemdsoortig aandoet. Overbesteding is zonder dat niet denkbaar; overinvestering wel, maar het is duidelijk, dat ook deze door een te ruime kredietverlening in de hand kan worden gewerkt.

Normale besteding en investering zouden zelden het economisch evenwicht doen breken. Weliswaar zal men in de loop van de hausse wat licht over beleggen en investeren kunnen gaan denken, maar dit euvel straft zich na enige tijd door een daling van de winst en de interest. Men zou kunnen wensen, dat de banken er meer belang bij hadden, uitsluitend goede zaken te stimuleren, terwijl zij nu misschien wat teveel naar de zekerheid kijken, maar, indien ik goed ben ingelicht, zijn de banken hier te lande in dit opzicht vrij voorzichtig.

Wat de investering betreft: in een land, dat in strijd met andere landen zijn produktiviteit moet opvoeren, is veel belegging nodig en in ons geval betekent het dan ook veel import. Bovendien is een stijging van de welvaart oorzaak van het kopen van veel duurzame consumptiegoederen, doch die komen lang niet alle uit het buitenland. Er is dus reden, om naar andere oorzaken van het gesignaleerde euvel uit te zien en een kleine overdenking levert ons merkwaardige en voor velen wellicht onverwachte resultaten.

Indien wij niet zoveel in het buitenland gekocht hadden, had de inflatie hier namelijk veel groter moeten zijn dan zij thans is, ware het niet, dat de prijzen hier kunstmatig laag gehouden werden. Teveel krediet heeft de koopkracht doen zwellen, doch door onze prijsstabilisatiepolitiek heeft dit het volle effect op de prijzen gemist, zodat er geld vrijkwam voor aanzienlijke aankopen in het buitenland. Nu behoort ik niet tot hen, die alle prijspolitiek verfoeien, maar het blijkt nu toch wel, dat de zorg voor de kredietverlening en die voor het prijsniveau beter in handen van dezelfde autoriteiten gelegd kunnen worden. Sommige

prijzen moeten beïnvloed worden, maar het prijsniveau moet met monetaire middelen gehandhaafd worden. Want indien enerzijds geprobeerd wordt, het prijsniveau te handhaven en anderzijds flink wat nieuw geld wordt ingespoten, dan ontstaat een soort zwevende koopkracht, die hier niet terecht kan en tot aankopen in het buitenland aanleiding geeft.

Bij de bestrijding van het euvel komen natuurlijk de afbetalingsgoederen naar voren. Het zou echter fout zijn, de gehele druk der versoberingspolitiek op de hierbij betrokken industrieën te doen neerkomen. Want hun afzet hangt te zeer van de betreffende kredieten af. Indien men weet, hoeveel krediet men in totaal kan geven, is het beter, de armoede rationeel te verdelen, met de rentabiliteit der kredietaanwijzing als compas.

Wat de investeringswaan van de hausse betreft, geloof ik niet, dat men zich daar thans erg druk over behoeft te maken. Er zijn dwazen en die zijn er altijd geweest, maar de ontwikkeling van de markten geeft thans geen aanleiding tot optimisme. Enige extrazorg in dit opzicht kan echter geen kwaad. Bij alle reductie van kredietverlening denke men er echter aan, dat zekere kritische punten niet moeten worden overschreden en dat er repercussies zijn ten aanzien van andere bedrijfstakken, wanneer men een hunner schaadt.

Indien onze goederen te duur worden vanuit het standpunt van de buitenlandse handel gezien, dan moeten wij zien, goedkoper te worden. Prijsverlaging zal daartoe niet steeds nodig zijn. Het kan voldoende zijn, voor stabiel geld te zorgen en dus bij het inflerende buitenland achter te blijven.

Maar de prijsbeheersing van boven af kan men beter tot een minimum reduceren. Zonder extra-import en zonder prijsbeheersing hier te lande, zou de latente inflatie eerder en heviger in de prijzen tot uitdrukking gekomen zijn. Met andere woorden: prijsbeheersing bederft het compas der geldpolitiek. Men kan het prijsniveau ook gerust vrij laten, indien men weet, dat de monetaire autoriteiten er de juiste conclusies uit zullen trekken, natuurlijk mits de Staat zelve niet, direct of indirect, inflatie veroorzaakt.

En indien de koopkrachtdispariteit tussen ons en een deel van het buitenland een voorname oorzaak van de slechte betalingsbalans is, moet betwijfeld worden, of een bezuiniging, die ook de binnenlandse industrie kan schaden, hier wel het juiste middel is. Intussen is heel goed te begrijpen, dat men de kant van de contingentering en de tariefverhoging niet gaarne kiest.

Ten slotte nog een vraag: vergeleken bij Amerika zijn wij misschien, tijdelijk en ten dele, een achtergebleven gebied. Wanneer zulk een gebied zijn achterstand inhaalt, is dan een tijdelijk ongunstige betalingsbalans niet als normaal te beschouwen? Ik weet, dat zulke gedachten gevaarlijk zijn en tot roekeloosheid en leningschuld in het buitenland kunnen leiden. Maar het vraagstuk is de moeite van het overdenken waard; misschien moet zelfs de „automation” wat langzamer in haar werk gaan dan velen verkiezen.

Leiden.

Dr. W. L. VALK.

In aansluiting op zijn artikel in „E.-S.B.” van 12 september jl. gaat schrijver de ontwikkeling na van de Russische staalproductie na 1945 en in de naaste toekomst. In het Vijfjarenplan 1955-1960 werd als doel voor 1960 gesteld 68,3 mln. ton, d.w.z. een gemiddelde stijging van 4,6 mln. ton per jaar, hetgeen thans verlaagd is tot ca. 3 mln. ton 's jaars. Als hoofdoorzaak voor de daling van het expansietempo ziet schrijver de onvermijdelijk geworden overschakeling van de Stalinistische industrialisatie-dwangpolitiek naar een industrieel apparaat waarin de productie van gebruiksgoederen een belangrijker plaats inneemt. Niettegenstaande een nieuw streven naar rationalisatie en specialisatie in de Sowjetindustrie, zal het voor de Russische staalindustrie een zware taak zijn de stijging van de Amerikaanse staalproductie, die gemiddeld 4 à 5 mln. ton per jaar bedraagt, te evenaren.

De staalproductie van Rusland

Hier volgt een korte schets van de Russische staalproductie volgens het Vijfjarenplan 1955-1960, gezien tegen de historische achtergrond na de tweede wereldoorlog en tevens gericht op de toekomst.

Na het schrijven van ons artikel in „E.-S.B.” van 12 september 1956: „De capaciteit van de staalproducerende industrie in de Verenigde Staten en Rusland”, kwam een aantal nieuwe gegevens te onzer beschikking, in hoofdzaak uit de dagbladers, de vakbladen en twee in 1956 verschenen publikaties, nl. de Russische officiële Statistiek over de nationale economie van de U.S.S.R. en het boek „Russia without Stalin” (The Emerging Pattern) van de Engelse journalist Edward Crankshaw. Aan de hand van een en ander hebben wij ons inzicht in de ontwikkeling van de Russische staalproductie kunnen verdiepen.

Het lopende Vijfjarenplan is het derde na het einde van de wereldoorlog in 1945 en het zesde sinds het begin van de industriële planning, toen in 1928 de Russen slechts 4,3 mln. ton staal produceerden.

Nadat in de oorlogsjaren een productiecapaciteit van rond 6 mln. ton per jaar verloren gegaan was, hebben de daaropvolgende twee vijfjarenplannen de staalproductie opgevoerd van 12,3 mln. ton in 1945 tot 45,3 mln. ton in 1955, d.i. in 10 jaren met 33 mln. of 3,3 mln. per jaar. Met dezelfde tonnage per jaar verder uitbreidend zou in 1960 een productie van bijna 62 mln. ton staal kunnen worden bereikt.

Daarmee zou ruim voldaan zijn aan Stalins desideratum, uitgesproken in zijn Kremlin-rede van 1946 aan het grote overwinningfeestmaal met zijn maarschalken en generaals:

„We must achieve a situation whereby our industry is able to produce each year up to 50 million tons of pig iron, up to 60 million tons of steel, up to 500 million tons of coal, and up to 60 million tons of oil. Only under such conditions can we regard our country as guaranteed against all accidents. This I think, will require at least another three new Five Year Plans, if not more”¹⁾.

De zware industrie kreeg de hoogste prioriteit, zowel van Stalin als van zijn opvolgers.

¹⁾ Het laat zich aanzien, dat alle 4 gestelde produktiedoelen reeds in 1960 verwezenlijkt zullen zijn (zie Crankshaw, blz. 170/171).

Na Stalins dood in maart 1953 werd — aanvankelijk onder leiding van Malenkov — meer de nadruk gelegd op het inlopen van de wanverhouding tussen zware en lichte industrie, teneinde meer verbruiksgoederen te produceren in het belang van een snellere verhoging van de levensstandaard. Dit streven was ook richtsnoer bij de vaststelling van het Vijfjarenplan 1955-1960. Het ging toen evenwel gepaard met een sterke opvoering van de staalproductie, nl. van 45,3 mln. ton in 1955 tot 68,3 mln. in 1960, dus met 23 mln. in 5 jaren of gemiddeld met 4,6 mln. per jaar tegen 3,6 mln. per jaar in de voorafgaande 5-jarige periode 1950-1955.

Die versnelde opvoering zou de Russen in staat stellen om, zonder hun oorlogsindustrie te kort te doen, toch voldoende tegemoet te komen aan de toenemende behoeften van de civiele industrie en tevens te voldoen aan hun overdadige toezeggingen voor een spoedige uitvoering van allerlei grote staalprojecten in Aziatische landen, voornamelijk China en India.

Deze opzet blijkt voorlopig te hoog gegrepen en dient feitelijk als mislukt te worden beschouwd, althans voor 1956 en 1957, hetgeen een grote tegenslag betekent. Zulks valt af te leiden uit de gewijzigde productieplannen voor het lopende jaar, die een van de eerste plaatsvervangende premiers, nl. de voornaamste economische specialist en topplanner Perwoechin, op 5 februari ll. in de zitting van de Opperste Sowjet openbaar maakte. Het nieuwe plan voor 1957 wordt dan ook gekenmerkt door een vertraging in het snelle tempo van de Russische industriële expansie.

De terugslag in de productie-uitbreiding van de staalindustrie manifesteert zich in de cijfers van de volgende tabel:

Groei cijfers staalproductie 1953-1957

(in mln. metrieke tons)

1954—1953:	41,4 — 38,1 = 3,3 mln. ton
1955—1954:	45,3 — 41,4 = 3,9 „ „
1956—1955:	48,6 — 45,3 = 3,3 „ „
1957—1956:	51,5 — 48,6 = 2,9 „ „

Oorspronkelijk streefcijfer 1955—1960:

$$68,3 - 45,3 = \frac{23}{5} = 4,6 \text{ mln. ton per jaar.}$$



De vraag rijst, waar de oorzaken van deze door velen

niet verwachte daling van het expansietempo van de staalindustrie gezocht moeten worden? Niet zozeer in de staalindustrie zelf, die volgens de getuigenis van Amerikaanse en Engelse deskundigen op hoog peil staat en boven hun verwachtingen aan buitengewone eisen voldoet. Vanzelfsprekend gaan onze gedachten ook uit naar de politieke gebeurtenissen in Polen en Hongarije, die de industriële samenwerking tussen de satellietstaten onderling en met de Sowjet-Unie ernstig hebben verstoord.

Dit kan echter geen hoofdoorzaak zijn, al nemen de Russen deze verstoring geenszins „en bagatelle”. Immers, zij hebben niemand minder dan Tjoe-en-lai naar Warschau en Boedapest gestuurd om beide satellieten sterker aan Moskou te binden, vooral met het oog op China's belangen bij de door de Russen toegezegde staalleveringen voor de opbouw van de Chinese zware industrie.

Bovendien trachten de Sowjetleiders — ter compensatie van de mindere prestaties van de satellietlanden — via bilaterale handelsverdragen met Westeuropese landen meer staalprodukten en aanverwante artikelen te bekomen. Zo werd onlangs met Frankrijk een levering van 550.000 ton ijzer- en staalprodukten voor 3 jaren overeengekomen.

Als diepere oorzaak van de expansie-terugslag in Rusland, ook bij de staalindustrie, zouden wij de onvermijdelijk geworden overschakeling van de onbarmhartige Stalinistische industrialisatie-dwangpolitiek naar een meer menswaardig en modern rationeel industrieel streven tot verhoging van de volkswelvaart volgens Westers model willen aanwijzen.

Die „destalinisatie” op industrieel gebied werd ingeluid door Maarschalk Boelganin, een van de bekwaamste industrieleiders van de Sowjet-Unie, in zijn rede en rapport voor het Centrale Partij-Comité, dat eerst op een later tijdstip in de Prawda van 14 juli 1955 verscheen. Boelganin rapport van 30.000 woorden is het resultaat van een langdurig en diepgaand onderzoek van de civiele Sowjet-industrie in 1953/54 en geeft een openhartige blootlegging en analyse van de vele tekortkomingen in de menselijke en materiële sectoren van de industriële organisatie der Sowjets²⁾. Zijn conclusies hebben het lopende vijfjarenplan vanaf de aanvang op 1 januari 1956 beïnvloed en zij worden met de dag verder doorgevoerd. Boelganin houdt zich hierbij enigszins op de achtergrond.

Zo heeft men dezer dagen in onze dagbladen kunnen lezen over een door Chroesjtsjow in een rapport aan een voltallige vergadering van het Centrale Partij-Comité voorgesteld en door deze aanvaard plan (op 16 februari II. in de Moskouse dagbladen gepubliceerd), dat een decentralisatie van het industrieel beheer volgens het territoriale beginsel omvat met het doel de produktiviteit en doelmatigheid van 2 mln. Sowjet-bedrijven stelselmatig te verhogen. Dit nieuwe plan moet midden in deze zomer opgesteld en gereed zijn ter goedkeuring door de Opperste Sowjet.

²⁾ Kenschetsend is de volgende aanhaling van Crankshaw uit Boelganins rapport:

„It is the practice of most engineering works in the Soviet Union to manufacture their own nuts and bolts. The average cost of these is fourteen times greater than the same articles turned out by one of the few specialist factories, and almost twice as much metal is consumed. . . .

Each individual Ministry, responsible for a specific industry, goes in for making its own machines and tools, often unskilfully, always at the expense of far more money, material and labour than would be necessary in a specialized works” (zie Crankshaw, blz. 173).

Benjamin

Sociaal Psychologische Bedrijfsadviezen
Reclame- en Verkoopadviezen
-Erkend Advertentiebureau
Firmanten: L. B. Benjamin - Jac. Raven
Technisch- en psychologisch adviseur:
Dr. Ir. H. J. Kolkman

Bergweg 351 • Telefoon 84300 - 84302 • Rotterdam

(Advertentie)

Wat zal nu de invloed op de staalindustrie zijn, uitgaande van Perwoechins lagere produktieplannen gecombineerd met Chroesjtsjows ambitieuze decentralisatie-initiatieven ter voldoening aan Boelganins moderne desiderata voor meer rationalisatie en specialisatie in de Sowjet-industrie?

De kritiek van Boelganin richt zich niet op de staalindustrie en de eigenlijke oorlogsindustrie, maar het is duidelijk, dat deze bevoorrechte bedrijven op de duur de gevolgen van gebreken en tekortkomingen in de overige industrie niet kunnen ontgaan. Aldus ontstaan allerlei ongewenste spanningen in de industriële expansie, die zich zullen aftekenen in de produktiecijfers van het Vijfjarenplan.

Zal het zijn een „recler pour mieux sauter”? In feite is er een nieuwe industriële revolutie op gang gebracht, voornamelijk in de civiele sector, waarvan de gevolgen, ook voor de staalindustrie, nog niet te overzien zijn. Crankshaw meent, dat de door Boelganin ingeleide nieuwe industriële politiek, waarbij deze op de Westerse industriebedrijven als voorbeelden van efficiëncy wijst, de Russische industrie binnen afzienbare tijd op één lijn met de Westerse zal brengen.

„And if this Plan is fulfilled, as it should be, not only will the Soviet Union be a great deal better off in 1960 than ever before, but the foundations will have been firmly laid for a further advance in living standards, which, during the next period, should utterly transform the country and, for the first time, put the people of the Soviet Union into a condition, morally and physically, from which they will be able to offer a serious challenge to the peoples of the West”.

Crankshaw schreef dit in 1956 vóór de dramatische ontwikkelingen in Polen en Hongarije met hun verstrekkende invloed op de Russische jeugd en intellectuelen vol onzekerheden staande met de arbeiders te midden van de aangevangen destalinisatiepolitiek in de Sowjet-industrie.

Terugkomende op de staalindustrie kunnen wij op goede gronden momenteel niet anders concluderen dan dat het oorspronkelijk streefcijfer van 68,3 mln. ton staal in 1960 weinig kans heeft om gehaald te worden. De Russen staan voor een zeer zware, zo niet schier onmogelijke taak, indien zij alsnog het Amerikaanse expansietempo van gemiddeld 4 à 5 mln. ton per jaar meer staalproduktie-capaciteit na enkele jaren zouden willen evenaren, hetgeen bij de eerste opzet van het Vijfjarenplan 1955-1960 wel binnen de mogelijkheden scheen te liggen.

Amersfoort.

Ir. A. GROOTHOFF.

Bouwteams

Een methode om tot een efficiënter voorbereiding en uitvoering van bouwwerken te komen

De traditionele totstandkoming van bouwprojecten kenmerkt zich door een successieve gang van zaken. Een aantal personen of instanties bemoeien zich achtereenvolgens met hetzelfde plan, omdat hun daadwerkelijk „optreden” nu eenmaal na elkaar valt. Zo komt veelal de dienst voor bouw- en woningtoezicht pas met het plan in aanraking als de architect praktisch het ontwerp definitief heeft gemaakt. De aannemer ziet het plan pas als men nog maar enkele weken van het begin van de uitvoering van het werk verwijderd is. . . .

Het voorbereiden in teamverband.

Bij de voorbereiding van bouwprojecten in teamverband gaat men ervan uit, dat de bij het project betrokken partijen gezamenlijk moeten kunnen overleggen over ontwerp en uitvoering. Die partijen zijn — om de belangrijkste te noemen — de opdrachtgever, de architect, de aannemer, de adviseurs en eventueel nog gemeentelijke instanties.

Door over alle problemen, welke bij het ontwerp en in verband met de uitvoering naar voren komen, tijdig te overleggen met die partijen, die hiermee te maken zullen krijgen, kan men bereiken, dat „foutieve” of minder juiste constructies e.d. vermeden worden. Uiteraard moet voorop gesteld worden, dat men in het team die personen verenigt, die als gelijkwaardige partners kunnen worden beschouwd en als zodanig wederzijds worden geaccepteerd. Vooral de gedachte om nog vóór voordat het plan als ontwerp klaar is, reeds de aannemer te kiezen, is van veel belang.

Men kan hierbij aan de hand van een aantal objectieve kenmerken, die men naar belangrijkheid waardeert, tot een zo juist mogelijke keuze komen. Die keuze mag dan formeel nog niet de contractuele binding tussen opdrachtgever en aannemer betekenen, het is toch stellig wel de bedoeling om met die gekozen aannemer, als het plan geheel voorbereid is, tot een akkoord over de prijs te geraken. Dit betekent in feite een doorbreking van de hier te lande geldende methoden van aanbesteding.

Wat kan men bereiken met een bouwteam?

Indien het overleg op de juiste wijze wordt gevoerd en de te bespreken onderwerpen goed gekozen zijn, is het mogelijk, dat er een beter doordacht plan ontstaat. Zo zal bijv. de architect bij zijn ontwerp en de uitwerking daarvan kunnen profiteren van de uitvoering-technische ervaringen van de aannemer en de eisen, welke door bouw en woningtoezicht worden gesteld. De aannemer zal op het moment, dat de uitvoering begint, goed op de hoogte zijn van de bedoelingen van de architect, is dus beter voorbereid en heeft minder risico's. Ook kan men de keuze der materialen in deze kring bespreken en zodoende, tijdens het uitwerken van het plan door de architect, reeds rekening houden met de prijzen en eventueel de leverbaarheid der bouwstoffen.

Het meest opvallende van een voorbereiding, welke op deze wijze plaatsvindt, is wellicht, dat de werkzaamheden van de verschillende partijen niet meer „koud na elkaar” gebeuren, doch elkaar zoveel mogelijk „overlappen”, eventueel samenvallen. Hierdoor bereikt men een veelal niet onbelangrijke verkorting van de voorbereidingstijd.

Ook wordt de tijd, welke de architect zelf voor de uitwerking van zijn plan nodig heeft, doordat hij een bredere basis vindt in het overleg met de andere partijen, verkort. Hij hoeft nu achteraf minder „wijzigingen” op verzoek van de andere partijen aan te brengen.

Daarnaast is het duidelijk, dat ook de bouwkosten, doordat men een beter uitvoerbaar plan met een betere materiaalkeuze heeft gekregen, de neiging zullen hebben om lager te zijn dan bij de traditionele gang van zaken. Daar men ook tijdens de uitvoering van het werk de voortgang geregeld zal bespreken, kan men uit de ervaringen weer voordeel trekken voor eventuele volgende plannen.

Speciale voordelen voor continu-projecten.

Geldt het hierboven gestelde voor alle projecten, die op deze manier worden aangepakt, bijzondere voordelen zijn aanwezig voor bijv. woningbouwprojecten, waarbij men in staat is gedurende een aantal jaren een zeker aantal woningen te laten bouwen. Door een goede aansluiting der opeenvolgende projecten kan hier een gelijkmatige bezetting van het architectenbureau c.q. gemeentedienst en het aannemingsbedrijf bereikt worden. De „verliezen” ten gevolge van onderbezetting kunnen dan zoveel mogelijk worden vermeden.

Planmatige voorbereiding en uitvoering.

In het kader van het bovenstaande past uiteraard een zo planmatig mogelijke wijze van werken. Zowel de architect als de aannemer moeten zich hierbij aan hun plan houden. Zelfs het gehele team dient volgens een plan te werken. Tijdens de uitvoering kan men bovendien door een kritische bespreking van de gevolgde werkwijze en de daarbij behorende aanwending van de beschikbare manuren, materialen en materieeluren komen tot besparing in tijd en geld. De opgestelde plannen dienen geregeld aan de hand van de werkelijke voortgang gecontroleerd te worden, opdat men in het team over eventuele afwijkingen tussen plan en werkelijkheid kan overleggen.

Voorzichtigheid is geboden.

Daar de realisering van de hierboven summier aangeduide voordelen vooral afhangt van de mentaliteit, die in het team aanwezig is, staat en valt het „teamwerk” met de keuze van de partners. Maar zelfs een team, dat uit bona fide partners is samengesteld, kan nog stranden, bijv. door een slechte voorbereiding en leiding der bijeenkomsten. De leiding van het team moet daarom volgens bepaalde regels verlopen en in handen van competente personen zijn. Die leiding hoeft zeker niet gekoppeld te zijn aan een bepaalde functie of partij, al zal in de praktijk de opdrachtgever of de architect de aangewezen persoon zijn.

Ten einde bij de prijsbepaling tot overeenstemming tussen opdrachtgever en aannemer te kunnen komen, zullen de architect en de aannemer elkanders begroting moeten kunnen beoordelen. Een behoorlijk inzicht in de kostprijsberekening en de risico's, die aan de uitvoering van elk bouwwerk verbonden zijn, moet dus bij die partijen aanwezig zijn.

Om behoorlijke plannen op te kunnen stellen voor de

voorbereidings- en de uitvoeringsfase, zal men over praktisch bruikbare normen moeten beschikken.

Ervaringen.

De ervaringen met bouwteams zijn nog beperkt. Met de goed geformeerde teams zijn echter reeds verschillende van de bovengenoemde voordelen gerealiseerd. Bij woningbouwprojecten werd bijv. door typebeperking en de keuze van juiste seriegroottes, de mogelijkheid voor een goede routinevorming geschapen. Tevens betekent dit minder tekenwerk voor de architect, terwijl bij de uitvoering besparingen op hulpmaterialen mogelijk worden.

Hengelo.

Ir. A. TWIJNSTRA.

AANTEKENINGEN

De Westeuropese handel

In de laatste vijf jaar is de handel tussen de Westeuropese landen onderling sneller toegenomen dan de handel met de overige landen. Dit is voor een deel het gevolg van de tot stand gekomen liberalisaties, maar tevens van een fundamentele verandering in het handelspatroon. De invoer van ruwe grondstoffen en voedingsmiddelen daalde door de verhoogde eigen produktie en ten gevolge van het vervangen van natuurlijke grondstoffen door synthetische.

Dit staat vermeld in het „Economic survey of Europe in 1956”¹⁾, waarin uitvoerig aandacht wordt geschonken aan de voortgang van de Westeuropese economische integratie. Na een overzicht van de ontwikkeling in de afgelopen jaren volgen enige paragrafen over de in oprichting zijnde Gemeenschappelijke Markt en vrijhandelszone. Uit de in een reeks tabellen bijgevoegde cijfers is het onderstaande overzicht van de wereldhandel samengesteld, waaruit kan worden afgeleid, dat de zes landen die de Gemeenschappelijke Markt zullen vormen, tezamen 32,5 pCt. van de wereldhandel voor hun rekening nemen. Indien wordt verondersteld, dat de categorie „overige O.E.E.C.-landen” geheel deel zal gaan uitmaken van de voorgestelde vrijhandelszone, zal ruim 56 pCt. van de wereldhandel op dit gebied betrekking hebben.

DE HANDEL TUSSEN DE BELANGRIJKSTE GEBIEDEN, IN PCT. VAN DE WERELDHANDEL (1955)

export naar export van	Gem. Markt	Overige O.E.E.C.- landen	V.S. Can.	Sterl. geb.	Overige	Totaal
Gemeensch. Markt	6,08	5,00	1,39	1,37	5,80	19,64
Overige O.E.E.C.- landen	3,40	2,82	1,59	4,32	3,66	15,79
Ver. Staten, Canada	2,52	2,72	6,25	1,39	8,42	21,30
Sterlinggebied	2,47	4,13	1,47	2,53	2,17	12,77
Overige landen	4,52	4,57	6,10	2,03	13,28	30,50
Totaal	18,99	19,24	16,80	11,64	33,33	100,00

Bron: Economic Survey of Europe in 1956.

De onderlinge handel van de zes Gemeenschapslanden vormde bijna een derde gedeelte van hun totale uitvoer, en bestond voor ruim 56 pCt. uit industrieproducten. De Benelux-landen zijn voor een nog groter deel van hun handel met de overige leden van de Gemeenschappelijke Markt verbonden. De opnemings van andere O.E.E.C.-landen in de Gemeenschap is daarom van groter betekenis voor bijv. West-Duitsland en Frankrijk dan voor de Benelux. Indien Zweden, Oostenrijk en Zwitserland zouden toetreden, zou bijv. West-Duitsland een tweemaal zo groot

¹⁾ Economic survey of Europe in 1956, uitg. United Nations, Genève 1957, Chapter IV.

deel van zijn export tariefvrij in andere landen kunnen invoeren.

De handelsrelaties tussen de Gemeenschapslanden en de overige Westeuropese landen zijn van zo grote betekenis, dat voor de laatste wel zeer klemmende redenen aanwezig moeten zijn willen zij niet deelnemen. De neiging om zich bij de zes te voegen zal voor elk land bijzonder bovendien sterker worden, naarmate meer andere landen hiertoe besluiten.

Voorspelling van de gevolgen der integratie voor de deelnemende landen is onmogelijk, want op dit gebied — het samenvoegen van grote economische eenheden — is nimmer ervaring opgedaan. Redeneringen die berusten op een vergelijking van de Europese situatie met de Amerikaanse economie zijn volgens het rapport misleidend. Het grotere produktievolume per hoofd der bevolking in de Verenigde Staten wordt weliswaar vaak toegeschreven aan de omvang van de markt, maar in feite is de grotere rijkdom aan natuurlijke hulpbronnen eveneens een zeer belangrijke factor. Evenmin kan worden aangetoond dat de produktietoename per arbeider in de laatste decennia in de Verenigde Staten groter was dan in sommige kleine landen. De vorming van een preferentieel gebied zal bovendien in West-Europa niet een ongedeelde markt naar Amerikaans patroon tot resultaat hebben, want arbeid en kapitaal blijven waarschijnlijk minder beweeglijk. Ook zullen de in elk der landen bestaande specifieke consumptiegewoonten belemmerend werken voor het tot stand komen van massaproductie in sommige bedrijfstakken.

In het rapport wordt de verwachting uitgesproken, dat in West-Europa een betere arbeidsverdeling tot stand zal komen als gevolg van toenemende concurrentie. Een tweede gevolg daarvan kan zijn, dat de ondernemers eerder tot het toepassen van nieuwe produktiemethoden zullen overgaan, waardoor de investeringsactiviteit wordt verhoogd. Ondernemingen in landen buiten de preferentiële gebieden zullen eveneens geneigd zijn in de deelnemende landen te investeren, indien zij verwachten, dat hun exporten naar deze landen moeilijkheden zullen ondervinden. De toename van de onderlinge handel tussen de Gemeenschapslanden kan een verbetering van de ruilvoet t.o.v. derde landen met zich brengen.

De hierboven genoemde voordelen zouden evenwel niet gelijkmatig over de deelnemende landen worden verdeeld. Op korte termijn valt het grootste voordeel toe aan de landen die tot nu toe lage tarieven hadden, omdat hun import weinig zal toenemen terwijl hun export betere kansen krijgt in landen waar nu nog hoge tarieven gelden. Voor deze laatste zal evenwel de scherpere concurrentie aanleiding kunnen zijn tot investeringen die verhoogde efficiency tot doel hebben, waardoor zij op lange termijn in het voordeel kunnen komen.

De concurrentie zal tevens kunnen leiden tot het kiezen van andere vestigingsplaatsen voor bepaalde industrieën. Hierin schuilt het gevaar, dat de reeds sterk geïndustrialiseerde landen een nog grotere industrieconcentratie binnen hun grenzen zien voltrekken. De in deze industriegebieden aanwezige transportfaciliteiten en de aanwezigheid van geschoolde arbeiders zullen hiertoe bijdragen. Zo acht het rapport bijv. het stroomgebied van de Rijn een aangewezen vestigingsplaats, ook voor ondernemingen die van buiten het gebied van de Gemeenschap komen. Ook hier kan dus een ongelijkmatige verdeling van de voordelen worden voorzien. Voor industrievestiging in de onderontwikkelde gebieden van de Gemeenschap — bijv. Zuid-

Italië — moeten daarom speciale maatregelen worden genomen.

Het rapport wijst op de mogelijkheid, dat andere landengroepen (bijv. Zuid-Amerika) zullen besluiten zich eveneens in een handels- en tarievensgemeenschap te verenigen. De internationale handel zou daardoor ernstig kunnen worden geschaad. Daarom wordt in het R.O.E.C. grote betekenis gehecht aan de bereidheid van de O.E.E.C.-landen om naar verlaging van de buitentarieven te blijven streven. Voor de onderontwikkelde gebieden is dit van het grootste belang, omdat deze het risico lopen dat hun agrarische — en in de toekomst zeker hun industriële — exporten drastisch zouden worden beperkt.

De wereldolieproductie in 1956

De stijging der olieproductie in 1956, die bijna 66 mln. ton bedroeg, bleef ten achter bij de recordtoename van 85 mln. ton het jaar tevoren. Het zwaartepunt van de produktiestijging van de vrije wereld lag in de Verenigde Staten en Venezuela; beider productie ging met 17 mln. ton omhoog. Daarop volgden het Midden-Oosten en Canada met een toename van resp. 9 en 5,5 mln. ton. In de Sowjet-Unie nam de productie met 13 mln. ton toe of wel met 19 pCt., zodat het groeitempo hoger ligt dan in enig ander land, met uitzondering van Canada.

Over het gehele jaar 1956 is de productie van het Midden-Oosten van 162 tot 172 mln. ton gestegen. Deze stijging komt zo goed als geheel voor rekening van Perzië, dat in 1956 goede vorderingen heeft gemaakt met het weer op gang brengen van 26 mln. ton zelfs 3 mln. ton boven het voor 1956 nagestreefde peil lag. Niettemin heeft ook dit land in de beide laatste maanden van 1956 de productie met 25 pCt. verminderd. De Perzische olie wordt vnl. verkocht in het gebied ten oosten van Suez, waar de vraag snel stijgt. Irak en Egypte zijn de enige landen van het Midden-Oosten waar de productie t.o.v. 1955 is teruggelopen. In eerstgenoemd land bedroeg de gemiddelde maandproductie voor november en december slechts 26 pCt. van het gemiddelde van de eerste 10 maanden van het jaar; voor Kuwait en Saoedi-Arabië waren deze percentages resp. 59 en 56. Ware het Suez-conflict niet tussenbeide gekomen dan zou de productie van het gehele Midden-Oosten in 1956, naar „Petroleum Press Service” van februari 1957, waaraan wij de hier vermelde gegevens hebben ontleend, meedeelt, 190 mln. ton hebben benaderd, i.p.v. de bereikte 172 mln. ton. Laatstgenoemd productiecijfer houdt niettemin in dat de productie sedert 1946 is verviervoudigd.

In Venezuela werd de productie verder uitgebreid, een uitbreiding, die nog gestimuleerd werd door het Suez-conflict. Ten gevolge van de daling der productie gedurende de laatste maanden is de situatie op het moment zo, dat de dagproductie van Venezuela hoger ligt dan van alle niet-communistische landen op het oostelijk halfrond.

In het Verre Oosten neemt de productie van Indonesië gestadig toe. Een belangrijke bijdrage hiertoe levert het Minas-veld in Midden-Sumatra. India produceert thans 400.000 ton per jaar. Het in Assam gelegen Nahorkatiya-veld zou bij ontginning 2,5 mln. ton per jaar kunnen opleveren, indien voor afvoer der olie zou kunnen worden gezorgd. In westelijk Nieuw-Guinea loopt de productie terug, daar de opbrengst van de thans in productie gebrachte velden tegenvalt.

Geschatte wereldolieproductie a)

(in miljoenen metrieke tonnen)

	1954	1955	1956	pCt. van de wereldproductie			Toeneming in pCt. t.o.v. 1955
				1954	1955	1956	
Noord-Amerika	325	352	374	47,4	45,9	44,8	6,3
w.o. Verenigde Staten	312	335	351	45,5	43,5	42,1	5,0
Canada	13	17	23	1,9	2,2	2,7	30,8
Latijns-Amerika	127	142	161	18,7	18,5	19,3	13,3
w.o. Venezuela	99	112	129	14,4	14,6	15,4	14,8
Mexico	12	13	13	1,7	1,7	1,6	5,5
Midden-Oosten	137	162	172	20,0	21,1	20,6	5,7
w.o. Kuwait	48	55	55	7,0	7,1	6,6	0,4
Saoedi-Arabië	47	47	47	6,8	6,1	5,7	0,7
Irak	31	34	31	4,5	4,4	3,7	6,9
Perzië	3	16	27	0,4	2,1	3,2	63,7
Verre Oosten	17	19	20	2,5	2,4	2,4	6,0
w.o. Indonesië	11	12	13	1,5	1,5	1,5	6,0
Brits-Borneo	5	5	6	0,7	0,7	0,7	8,2
Nieuw-Guinea	0,5	0,5	0,4	0,08	0,06	0,04	24,2
West-Europa	8	9	10	1,2	1,2	1,2	9,5
w.o. Oostenrijk	3,4	3,7	3,4	0,5	0,5	0,4	6,7
Duitsland	2,6	3,1	3,5	0,4	0,4	0,4	11,4
Nederland	0,9	1,0	1,1	0,1	0,1	0,1	7,6
Frankrijk	0,5	0,9	1,3	0,07	0,1	0,14	44,1
Vrije Wereld	615	685	738	89,7	89,0	88,3	7,6
Westelijk Halfrond	452	495	536	65,9	64,3	64,1	8,3
Oostelijk Halfrond	163	190	202	23,8	24,7	24,2	6,0
Oost-Europa en China	71	85	98	10,3	11,0	11,7	15,7
w.o. Sowjet-Unie	59	71	84	8,6	9,2	10,0	18,7
Roemenië	9	11	11	1,4	1,4	1,3	3,2
China	0,8	1,0	1,2	0,11	0,12	0,14	21,7
Wereldtotaal	686	770	836	100,0	100,0	100,0	8,5

a) De percentages zijn berekend op basis van de niet-afgeronde hoeveelheden.

Dank zij intensieve exploratie was West-Duitsland in 1956 met 3,4 mln. ton de eerste producent van West-Europa. Dit land ligt thans een neuslengte voor op Oostenrijk dat tot dusverre de eerste plaats bezette. In 1950 produceerde West-Duitsland nog slechts 1,1 mln. ton en in 1957 hoopt het 3,77 mln. ton te bereiken. De toeneming in Frankrijk is grotendeels het gevolg van de ontginning van het Parentis-veld, gelegen in de buurt van Bordeaux. Italië dat in 1955 nog slechts 200.000 ton produceerde en in 1956 500.000 ton zal, dank zij de vondsten op Sicilië, te zijner tijd wellicht 1,5 mln. ton per jaar bereiken.

Rusland dat in 1950 nauwelijks 38 mln. ton produceerde ging de laatste jaren snel vooruit, zodat het in 1956 84 mln. ton bereikte; voor 1957 is de geplande productie 97 mln. ton. Indien de stijging in het huidige tempo doorgaat zal in 1960 het beoogde niveau van 130 mln. ton worden bereikt. Ongeveer 2/3 van de productie is afkomstig uit het Oeral-Wolga gebied. De Chinese productie ten slotte, die in 1956 1,1 mln. ton bedroeg, wordt voor 1957 en 1958 geraamd op resp. 1,5 en 2 mln. ton.

Over en uit de Amerikaanse keuken

Temidden van een lange reeks advertenties, waarvan sommige niet minder dan 16 bladzijden beslaan, publiceert het maandblad „Electrical Merchandising” van januari jl. gegevens betreffende de markt voor elektrische huishoudelijke artikelen in de Verenigde Staten. In een aantal overzichten worden cijfers verstrekt over prijzen en omzetten van artikelen, welke tot ontspanning, vermindering van inspanning of louter veraangenaming van het dagelijks leven kunnen dienen: radio- en televisietoestellen, fornuizen, wasmachines, stofzuigers, koelkasten, air conditioners, bedwarmers, scheerapparaten enz., ruim 30 in totaal. De in de advertenties voorkomende aanbevelingen — „Call your distributor today”, „Eye, try, buy” of „Turn

kitchen problems into kitchen pleasure" — schijnen niet zonder gevolg te zijn geweest, gezien de omzetcijfers van 1956.

In onderstaande tabel zijn enige cijfers met betrekking tot de belangrijkste artikelen samengevat. De in kolom 3 weergegeven „verzadigingspercentages" zijn verkregen door vergelijking van het aantal woningen dat op een elektrisch net is aangesloten (47,4 mln.) met het aantal woningen dat van het betreffende artikel is voorzien. In totaal was op 1 januari 1957 per aangesloten woning gemiddeld \$ 1.150 in elektrische apparaten geïnvesteerd; het stroomverbruik in 1956 beliep gemiddeld ruim 2.900 kWh per woning, wat dus neerkomt op ruim 2,5 kWh per geïnvesteerde dollar.

	1 Gemiddelde prijs in \$ op 1 jan. 1957	2 Verkoop				3 Marktverzadiging 1 jan. 1957	4 Vervangingsverkoop in pCt. v. tot. in 1956 a)
		1954		1955			
		Aantal	Aantal	Aantal	Waarde		
					in mln \$		
Koelkasten	325	3,6	4,2	3,7	1.203	96,0	54,2
Elektr. fornuizen	255	1,4	1,6	1,6	413	30,5	42,7
Wasmachines (autom.)	275 c)	3,6	4,4	4,7	1.142	86,8	54,8
Stofzuigers	80	2,8	3,4	3,8	307	66,7	31,9
Radio's	32	6,3	7,7	9,2	293	96,2	—
Televisietoestellen	190	7,3	7,8	7,2	1.368	81,0b)	36,6

a) Geschatte cijfers.

b) Volgens een schatting van de N.B.C.

c) Wasmachines met wringer — waarvan in 1956 ruim 1,2 mln. werden verkocht — zijn lager in prijs.

Een belangrijk deel van de omzet kwam voort uit aanschaffingen ter vervanging van verouderde of versleten artikelen. Zo heeft de markt in nauwelijks tien jaar een ontwikkeling te zien gegeven van een situatie waarin bijna al deze produkten voor de eerste maal werden geïntroduceerd tot één, waarin de omzet voor verschillende van deze artikelen slechts kan worden gehandhaafd door een hoog vervangingspercentage. De omvang van de vervangingen wordt geschat op ca. 47 pCt. voor alle staten gezamenlijk en op 43 pCt. voor de 11 westelijke staten. Betrouwbare cijfers zijn hiervan niet beschikbaar; het bovengenoemde percentage voor de Verenigde Staten als geheel berust op een enquête onder 2.000 „dealers" — van de ruim 80.000 —, waarvan slechts 337 de gevraagde inlichtingen verstrekten.

In deze enquête werd tevens gevraagd naar het aantal oude en versleten artikelen, dat bij vervangingsaankopen werd ingeruild. Uit de antwoorden blijkt allereerst, dat het aantal handelaren, dat „trade-ins" accepteert, in de laatste jaren geleidelijk is toegenomen. Verder valt te constateren dat voor sommige artikelen het inruilen grote vormen heeft aangenomen, zelfs zoezeer, dat gesproken wordt van een „trade-in market". Voor koelkasten vind inruil plaats bij ruim 54 pCt. van de totale koelkastenverkoop, voor televisietoestellen bij 36,6 pCt., voor wasmachines en elektrische fornuizen resp. bij 54,8 pCt. en 42,7 pCt.

Tenslotte is in de enquête gevraagd naar de bestemming van de door inruil verkregen artikelen. Het blijkt, dat de handelaar in vele gevallen kans ziet deze weer opnieuw te verkopen, weliswaar meest na het nodige herstellingswerk daaraan te hebben verricht. Van de ingeruilde koelkasten bijv. werd 63 pCt. opnieuw verkocht, waarvan 35 pCt. na reparatie; ingeruilde televisietoestellen bleken voor 65 pCt. nog verkoopbaar tegen slechts 31 pCt. van de stofzuigers.

Omdat de handelaar een bepaald bedrag moet terugbetalen aan de koper die zijn oude apparaat wil inruilen, moet de winst voor de handelaar in vele gevallen komen uit de opbrengst van de verkoop van ingeruilde artikelen. Bovendien moet hij zijn afbetalingstarieven aan deze wijze van verkopen aanpassen.

De mogelijkheid, het oude artikel in te ruilen, houdt voor de consument tevens in, dat hij een groter bedrag voor het nieuwe artikel kan besteden. De neiging bestaat dan ook, bijv. oude koelkasten, wasmachines en wasdrogers in te ruilen voor een duurder type dat geschikt is om in een moderne keuken te worden „ingebouwd". Omdat veel nieuwgebouwde woningen tegenwoordig reeds tijdens de bouw worden uitgerust met een volledige keukeninrichting, verwacht men, dat in 1957 de vraag naar „built-in appliances" nog verder zal toenemen. Om aan deze vraag te kunnen voldoen, zal de handelaar dus niet meer kunnen volstaan met het verkopen van bepaalde soorten elektrische apparaten, maar alle artikelen welke nodig zijn voor complete keukeninstallatie in zijn verkoop moeten betrekken. Op grond van deze verwachtingen wordt 1957 geproclameerd tot „Year of the kitchen" en de slagzin „live better electrically" van een andere achtergrond voorzien. Op de voorgrond treedt echter steeds meer, dat de concurrentieverhoudingen in de laatste jaren een zodanige ontwikkeling hebben ondergaan, dat de winstmarges tot een minimum zijn teruggebracht.

Woonwagens

De woonwagen is in ons land een vrij zeldzame verschijning geworden. Dit meestal door paarden getrokken huis tft men thans nog bij hoge uitzondering op de weg aan: de meeste vindt men op de terreinen waar zij voor een lange periode mogen worden geparkeerd.

In de Verenigde Staten blijkt daarentegen het huis op wielen een grote aantrekkelijkheid te bezitten, getuige de cijfers welke hierover door „Business Week" ¹⁾ worden medegedeeld. In 1956 werden niet minder dan 121.470 zgn. „mobile homes" verkocht tegen een gemiddelde prijs van ruim \$ 4.100 per stuk, waarmee het totale aantal in gebruik zijnde wagens tot 1 mln. is toegenomen; 3 mln. Amerikanen wonen in dit type woning. Vooral na de oorlog is de waardering voor de wagenwoning — het uiterlijk en de inrichting verschilt zodanig van de Nederlandse woonwagen, dat het beter is dit laatste woord hier niet te gebruiken — zeer toegenomen door het woningtekort. Ook daar is echter het mobiele aspect op de achtergrond geraakt, hetgeen wordt geïllustreerd door het feit, dat 85 pCt. van de in 1956 verkochte wagens als semi-permanente woning dienst doet en slechts zelden van plaats verandert.

De helft werd verkocht aan arbeiders die hun werk vinden bij de uitvoering van grote projecten als bijv. de St. Laurens Seaway, meer dan 25 pCt. aan militairen, 15 pCt. aan gepensioneerden en de overige in hoofdzaak aan jonggehuwden. De afmetingen van de wagens nemen in de laatste jaren toe, waardoor de beweeglijkheid steeds minder wordt. Meer dan 60 pCt. van de in 1956 verkochte wagens was langer dan 12 meter en de breedte overschrijdt niet zelden de 3 meter. Voor verplaatsing moet dan ook veelal de hulp van een tractor worden ingeroepen.

In verschillende gebieden is het gedurende de weekends

¹⁾ Business Week, 17 maart 1957, blz. 108 e.v.

verboden met deze reuzen op de weg te verschijnen, en soms heeft men zelfs een vergunning nodig om van plaats te mogen veranderen als daartoe van hoofdverkeerswegen gebruik moet worden gemaakt. Ook het parkeren is een probleem geworden, want ondanks de 13.000 parkeerplaatsen voor wagenwoningen, waarover men in de Verenigde Staten beschikt, zijn er nog 85 steden die hiervoor niet voldoende ruimte meer hebben.

Met de fabricage houden zich naar schatting 300 ondernemingen bezig. Geen enkele bereikt echter 10 pCt. van de totale omzet. Aan de top staat een vier- of vijftal ondernemingen met tezamen ca. 30 pCt. van de totale omzet. Er bestaat geen neiging tot het samenvoegen van ondernemingen; eerder is de tendentie aanwezig tot geografische spreiding met als doel de afleveringskosten, welke soms tussen \$ 0,33 en \$ 0,50 per mijl bedragen, te verminderen.

BOEKBESPREKINGEN

Drs. H. J. Bonda: *Volkskracht door zelfwerkzaamheid en overheidszorg*. N.V. Gebr. Zomer en Keunings Uitgeversmaatschappij, Wageningen 1956, 156 blz., f. 7,90.

In zijn Inleiding deelt de heer Bonda mede, dat de depressie in de dertiger jaren op hem een grote indruk heeft gemaakt en dat hij er daardoor toe is gekomen op latere leeftijd nog economie te gaan studeren. Het voor ons liggende boekwerk is mede een resultaat van die studie. Verschillende economische vraagstukken worden daarbij vanuit de christelijke levensopvatting bezien. De schrijver gaat daarbij nogal eclectisch te werk, zodat niet steeds duidelijk is, waarom uit de veelheid van problemen juist het ter sprake gebrachte onderwerp wordt gekozen.

Ik geef eerst een overzicht van de behandelde stof. In het eerste hoofdstuk worden Overheidszorg en conjunctuur aan de orde gesteld. Als oorzaken van een economische teruggang ziet de schrijver vooral opspitting en kostenstijging. Hij pleit voor een goede conjunctuurpolitiek, maar waarschuwt daarbij voor een herverdeling van het inkomen en een geleide economie. Het tweede hoofdstuk is gewijd aan de vraag Overheidsbeheer of particulier beheer der produktiemiddelen, waarbij de schrijver zich doet kennen als een fervent tegenstander van socialisatie. Daarna komen in een derde hoofdstuk aan de orde: de winstdeling, waarvan de schrijver geen grote verwachting heeft; de medezeggenschap, die op het sociaal terrein wordt toegejuicht; en de bezitsvorming, die des schrijvers sympathie heeft. Hij heeft zijn hart verpand aan beleggingsorganisaties, waarin hij vooral de arbeiders wil samenbrengen om gezamenlijk te sparen en het beheer der gespaarde gelden in eigen hand te nemen. Ook pleit hij in een daaropvolgend hoofdstuk voor een reorganisatie der naamloze vennootschap om de positie der aandeelhouders te versterken. In hoofdstuk VI Rechten en plichten komen wij dan ineens op geheel ander terrein. Daarin wordt o.a. gepleit voor een goede vakopleiding. Het boek besluit met een hoofdstuk over enkele onderwijsvraagstukken, waarbij o.a. een pleidooi wordt geleverd voor een verhoging van de leerplichtige leeftijd tot het 18e levensjaar.

Het zal de lezer niet zijn ontgaan, dat hier in een kort bestek een grote hoeveelheid belangrijke vraagstukken worden behandeld. Met erkenning van het sympathieke

doel, dat de heer Bonda met zijn studie nastreeft, meen ik toch, dat een beperking en meer diepgaande behandeling meer bevrediging zou hebben gegeven. Wanneer bijv. op blz. 23 in een tiental regels het bevorderen van het bezit van een eigen huis krachtig wordt aanbevolen, zonder dat bezwaren als de risico's van een huis (huizen zijn kruizen!), de belemmering der mobiliteit e.d. worden behandeld, dan is hier toch wel een bedenkelijke lacune. Ook op andere, meer principiële punten, heb ik nogal ernstige bedenkingen. Ik noem er een drietal.

1. Terecht acht de schrijver op blz. 44 het recht van de eigendom een zeer principiële aangelegenheid. Hij wil ook dit onderwerp gaarne vanuit de christelijke levensopvatting bezien en ik ben gaarne bereid dit met hem te doen. Maar dan verbaast het mij toch wel, dat de schrijver daarbij in herinnering brengt de Déclaration des droits de l'homme et du citoyen van de Franse revolutie, waarin de eigendom een „onschendbaar en heilig recht" wordt genoemd. Hoe nu, ben ik geneigd te vragen, ligt het op de weg van hen die de christelijke levensopvatting zijn toegedaan, om daar hun toevlucht te zoeken? De schrijver is toch te zeer bekend met de werken van Stahl, Groen van Prinsterer, Kuyper en de Savornin Lohman, die hun gehele leven tegen de geeststromingen der Franse revolutie hebben gevochten, om deze schrijvers voorbij te gaan. Prof. Dr. G. Brillenburg Wurth, die voor zijn opvatting uit deze voortrekkers put, zegt in zijn brochure „De eigendom in het licht van de Bijbelse Openbaring" (blz. 6): „Spreken van de heiligheid van het bezit als zodanig, gelijk dat in de Franse revolutie geschiedde... is in het licht der Schrift ontoelaatbaar".

Evenmin is het mij duidelijk, dat het Romeinse recht hier in het geding wordt gebracht. Een der eerste hoogleraren van de door de schrijver met zoveel sympathie vermelde Vrije Universiteit, heeft hier geheel andere klanken laten horen. Ik bedoel Prof. Mr. D. P. D. Fabius, die in 1890 een rectorale oratie hield, handelende over Mozaïsch en Romeins Recht. Met een overvloed van voorbeelden laat Prof. Fabius zien, welk verschil er tussen beide rechtsopvattingen bestaat. Een enkel citaat: „Te Rome was alle recht in beginsel absoluut, omdat het heidens was. Onder Israël beperkt, omdat dit het licht van Gods openbaring genoot" (blz. 59).

In tegenstelling met de Romeinse opvatting wordt in de Bijbel de betekenis van de eigendom gerelativeerd. Zo zien het ook de leidende figuren in de protestants-christelijke ethiek. Brunner zegt in „Das Gebot und die Ordnungen" (blz. 389-390): „Das römisch-rechtlich verstandene Privateigentum, das jus utendi et abutendi, steht in unversöhnlichem Gegensatz zum Biblischen Schöpfungsgedanken". Uit de bekende „Christliche Ethik" van de Deense deskundige N. H. Söe citeer ik in dit verband (blz. 249): „Im Grunde gehört alles Eigentum Gott. Der einzelne hat nicht das Recht, es sich in unbegrenzten Mengen und für unbegrenzte Zeit ohne Rücksicht auf den Nächsten anzueignen. In Europa sähe ohne Zweifel heute vieles besser aus, wenn die christlichen Theologen an diesem Punkte bei Israel in die Schule gegangen wären, statt sich von der Tradition Roms bestimmen zu lassen".

Het zal de schrijver wel duidelijk zijn, waarom ik op dit punt zo uitvoerig inga. De vraag hoe men tegenover de particuliere eigendom staat, is in de tegenwoordige tijd bij tal van vraagstukken van alles overheersende betekenis. Ik denk aan de onteigening, de socialisatie, de belastingheffing, de bezitsvorming enz. Wij hebben ons daarbij naar mijn mening wel rekenschap te geven van het feit, dat de Bijbel niets weet van een „heiligheid" en „onschendbaarheid" van de

particuliere eigendom, maar integendeel die eigendom bepaald relativeert.

2. Een tweede opmerking heeft betrekking op hetgeen de schrijver zegt over de socialisatie en de leiding der Overheid, gelijk die door het huidige socialisme wordt voorgestaan. Ik mag in een boekbespreking als deze niet te uitvoerig worden en zou daarom met het volgende willen volstaan.

Wat betreft de socialisatie is het toch onjuist, dat hij zich voortdurend op ervaringen in Rusland beroept (o.a. blz. 38-44, 46, 49). Voor een socialist in Nederland, die het communisme verafschuwt, hebben deze gegevens geen enkele bewijskracht.

Ook betreur ik, dat tot tweemaal toe (blz. 29 en 56) landen als Spanje en Argentinië ten tonele worden gevoerd ten bewijze, dat geleide economie de welvaart wegneemt. Wie denkt er nu aan, dergelijke achterlijke fascistische landen als model te nemen?

Ten slotte moet ik hier ook nog vermelden een weinig gelukkig Bijbelgebruik: „Het Tiende Gebod”, aldus de schrijver, „verzet zich tegen ontzetting uit deze eigendom (der produktiemiddelen) uitdrukkelijk” (blz. 56). Het Tiende Gebod bevat het: „Gij zult niet begeren”. Het slaat kennelijk op de houding van de mens tegenover zijn medemens. Een Overheid, die in het algemeen belang een onteigening tegen behoorlijke schadevergoeding noodzakelijk acht, kan dit gebod toch nimmer worden tegengeworpen.

Veel te ver gaat de schrijver ook, wanneer hij het begeren van de os en de ezel, waartegen het Tiende Gebod zich mede keert, vanuit de Israëlitische tijd in onze huidige samenleving transposeert op de produktiemiddelen, als hoedanig de os en de ezel destijds golden (blz. 46). Ik vind, dat dit een standaard voorbeeld is van een verkeerd bijbelgebruik.

3. Als derde kritische punt zou ik iets willen zeggen over de door de schrijver verdedigde beleggingsorganisaties.

Met alle idealisme verdedigt hij deze organisaties, die de zelfwerkzaamheid der grote massa op het terrein van het sparen moeten bevorderen. Al dadelijk rijst de vraag: is er voor een arbeidersgezin, waarin bijv. f. 60-f. 70 per week wordt verdiend, werkelijk ruimte om te sparen? Wie de uitgaven nagaat zal moeten bekennen, dat deze ruimte slechts zeer beperkt is of ontbreekt. De schrijver is wat dit betreft optimistisch: „De totale besparingen der werknemers zijn belangrijk groter, dan door velen wordt verondersteld” (blz. 93). Ten bewijze daarvan wordt vooral gewezen op de premies voor de sociale verzekeringswetten en de ondernemings- en bedrijfspensioenfondsen, waarvan het gezamenlijk bedrag door de schrijver op f. 300 mln. wordt geschat (blz. 83). Maar er kan toch niet aan worden gedacht om deze verplichte belangrijke verzekeringsmaatregelen te liquideren, om onze toevlucht te nemen tot de ongetwijfeld risikante beleggingsorganisaties?

De schrijver wil de zelfwerkzaamheid der arbeiders stimuleren. Hij zegt in dit verband: „De vloek van centralisatie is, dat de macht komt in handen van enkele topfiguren, terwijl de brede massa zich passief laat dirigeren” (blz. 84). Ik heb voor dit bezwaar een open oog, al meen ik, dat in het vakverenigingswezen en in de verzekeringsfondsen vele duizenden arbeiders reeds thans hun persoonlijke activiteiten ontplooiën. Maar ik zou toch niet graag medewerken aan een organisatie als de schrijver zich voorstelt. Groepen van werknemers zouden een dergelijke organisatie moeten vormen en een bestuur moeten aanwijzen, dat zich dan door financiële adviseurs zou laten bijstaan. De belegging zou moeten geschieden in aandelen (blz. 96). Naar mijn mening,

zou een poging deze gedachte te verwezenlijken slechts op teleurstelling uitlopen.

Aan het slot gekomen wil ik mijn leedwezen uitspreken, dat deze bespreking nogal kritisch moest uitvallen. Daaruit mag niet worden afgeleid, dat er uit de publikatie van de heer Bonda niet ook velerlei te leren valt. Waar hij zelf zijn boek beëindigt met de mededeling, dat kritische opmerkingen van de lezers door hem ten behoeve van een volgende uitgave op hoge prijs zullen worden gesteld (blz. 148), daar hoop ik, dat hij het door mij verschaft materiaal voor dat doel zal willen verwerken.

's-Gravenhage.

Mr. Dr. A. A. VAN RHIJN.

Vraagbaak voor de middenstand, samengesteld door H. Kalkhoven, ec.drs. met medewerking van A. Ackers, A. Hesp, E. J. Otter, ec.drs. en A. J. A. Prange, ec.drs. G. J. A. Ruijs Uitgeversmaatschappij N.V., Bussum 1957, 552 blz., f. 19,50.

Opvoering van de produktiviteit is in elk bedrijf nastrevenswaardig; in de middenstand speelt dit probleem des te meer, omdat de middenstand zeer arbeidsintensief werkt. Echter, het meten van de produktiviteit stuit hier op moeilijkheden door het veelal gebrekkig vastleggen der bedrijfsresultaten. Het is dan ook begrijpelijk dat de samensteller van deze „vraagbaak voor de middenstand” zijn voorwoord begint met het opschrift „meer produktiviteit brengt iedereen profijt”. Teleurstellend is het daarom dat deze gedachte in het resultaat van dit omvangrijke boekwerk niet geheel tot uiting komt. Schrijver zegt immers zich allereerst te richten tot „de leiders van de talloze middenstandsbedrijven in de sectoren van het ambacht, de detailhandel, de kleine nijverheid en het verkeer” (tezamen volgens de bedrijfstelling van 1950: 408.000 ondernemingen). Terecht, want deze zelfstandigen kunnen met gedegen, goed hanteerbare voorlichting in het algemeen tot een hogere produktiviteit komen; deze gedachte heeft ook voorgezet bij het optreden in september 1955 van het instituut der Rijksmiddenstandsconsulenten.

Goed hanteerbaar, werd hierboven gesteld. En dit nu is — naar mijn smaak — onvoldoende geschied in deze — overigens in vele opzichten nuttige — vraagbaak. Ik heb het gevoel, dat de samensteller het doel van zijn boek uit het oog heeft verloren, wanneer hij soms te zware kost voor de gemiddelde middenstander geeft (blz. 7, 227, 237), anderszijds veel te uitvoerig is. Dit laatste slaat vooral op de hoofdstukken over „De Nederlandse taal en Uw zakenbrieven” en „Wat de P.T.T. voor U kan doen”, welke tezamen bijna $\frac{1}{7}$ deel van het gehele werk beslaan; voor het taal-gedeelte zou aandringen op het volgen van een goede cursus meer op zijn plaats zijn geweest, terwijl het P.T.T.-gedeelte geen nieuws voor zo'n vraagbaak bevat. Wel valt — over posterijen gesproken — op dat de postorderbedrijven niet meer uit de verf zijn gekomen bij de bespreking van de nieuwe verkoopmethoden: nog geen 2 bladzijden worden gewijd aan de postorderhuizen en de zelfbediening. Ten onrechte maakt de samensteller zich ervan af met de zin „de aspecten van de zelfbediening zijn zo vele en de risico's zo groot dat het onverantwoord zou zijn hierop in deze Vraagbaak in te gaan” (blz. 380). Juist daarom hadden deze twee actuele verkoopmethoden veel meer aandacht verdiend, zeker als 55 bladzijden aan de Nederlandse taal kunnen worden gewijd. Ook bij de paraagraaf over de winkelinrichting is in het geheel geen aan-

dacht gewijd aan de specifieke eisen welke de zelfbediening hier stelt; het probleem wordt zelfs niet genoemd:

Ondanks deze compositiebezwaren is echter de hoofdindruk van deze vraagbaak gunstig; het merendeel wat men verwachtén mag dat in een dergelijk werk wordt behandeld, komt behoorlijk tot zijn recht: wat de middenstander weten moet vóór hij begint, de keuze van vestigingsplaats, juridische problemen, instellingen welke advies kunnen verlenen, vraagstukken aangaande bedrijfsinrichting en boekhouding, het in- en verkoopbeleid e.a. Wil de samensteller echter aan de eis van „goed hanteerbare voorlichting” voldoen, dan is het geheel naar mijn smaak iets te uitvoerig.

Om nog enkele puntjes op de i te zetten (in elk werk is dat immers wel mogelijk): bij de behandeling der verzekerings (blz. 391-397) is op blz. 394 gesteld: „Diefstal zonder inbraak valt soms niet onder de werking van een inbraakverzekering. Het verdient aanbeveling hierop attent te zijn”. Het woord „soms” kan gevoeglijk worden weggelaten en met waardering voor de toegevoegde laatste zin kan de vraag worden gesteld waarom niet is vermeld dat diefstal wel is te dekken in zgn. 18-karaats-, perfect- of ideaalpolissen? Dat een aanzienlijk deel van de groothandel tot de middenstand behoort, komt overigens in deze vraagbaak niet tot uiting, met uitzondering van 5 regels op blz. 15. Met name valt dit op bij de verdeling van het nationaal inkomen over de verschillende onderdelen voor de middenstand (blz. 7). Ook de Middenstandsnota, waaruit dit materiaal blijkens vergelijking is geput, vermeldt hier dat het aandeel van de middenstands-groothandel in het nationaal inkomen niet afzonderlijk kan worden opgegeven. Dat deze vermelding niet achterwege mag blijven, komt tot uiting in bijlage 5 van de Middenstandsnota: tegenover 206.000 detailhandelsvestigingen (inclusief 31.000 van ambulante detailhandel) stonden in de jaren 1949 tot 1952 31.000 groothandelsvestigingen, d.i. 15 pCt. van het aantal kleinhandelsvestigingen.

Vele gegevens, vooral uit het eerste hoofdstuk, blijken door controle achteraf, ontleend te zijn aan de Middenstandsnota 1954. Een betere bronvermelding zou aanbeveling verdienen.

Eindindruk: een nuttig boek, dat in een behoefte voorziet. Wat compositie en enkele onderdelen betreft zijn er enige bezwaren, welke hopelijk in de te verwachten tweede druk kunnen worden verbeterd. Door de omvang dan te beperken, zal dit werk ook in prijs bereikbaar worden voor een grotere kring belangstellenden, waar het zeker thuis hoort.

Voorschoten.

M. C. TIDEMAN, econ. drs.

A. L. Grader van der Maas: Handboek voor documentaire kredieten. Tweede druk. De Erven F. Bohn N.V., Haarlem 1957, 414 blz., f. 18,50.

Het is verheugend, dat van dit werk een tweede druk is verschenen. Men mag er uit concluderen, dat het ruimschoots zijn weg gevonden heeft naar studerenden, naar de bij deze materie het meest belanghebbenden: de banken en voorts naar de vele andere geledingen in de handelswereld, die regelmatig met kredieten en documenten te doen hebben.

Het verbreiden van kennis op dit uitgebreide en moeilijke terrein (hiervan doordringt het boek de lezer terdege) is uiterst nuttig. Het draagt ertoe bij, dat de velen die één rol vervullen in het internationale goederenverkeer de

zaken beter voorbereid aanhangig maken bij de banken. En met meer begrip voor de voetangels en klemmen, die de laatste bij de behandeling van documentaire kredietzaken op haar weg ontmoeten.

Deze tweede, op een aantal punten nog verrijkte, uitgave van dit als handboek bedoelde werk is een gereede aanleiding zich opnieuw erin te verdiepen. De verleiding voor de vakman is dan groot een paar kanttekeningen te maken.

De optimistische conclusie van de schrijver op blz. 16, dat de internationale verwarring ter zake van de terminologie voornamelijk nog maar van theoretische aard is, kunnen wij niet geheel onderschrijven. Men zou het boek in de handen wensen van banken in weinig ontwikkelde landen, die rustig met dikke letters boven hun formulieren drukken: Irrevocable Confirmed Credit, doch in de tekst, eveneens gedrukt, hun correspondent verzoeken: Donot add you confirmation, of duisterder: Please notify the beneficiaries.

Soms ook is met geen mogelijkheid uit te maken, of de buitenlandse bank de opening van een kaskrediet wenst, dan wel de doorgave als negociatiekrediet. En alleen al voor de beantwoording van de praktische vraag, door welke kant (opdrachtgever of begunstigde) de provisie moet worden gedragen, dient hier toch zekerheid te worden geschapen.

Op blz. 103 wordt gezegd, dat de „Without recourse to drawer”-clausule zelden op een wissel wordt geplaatst, daar er volgens het wisselrecht, *zonder uitdrukkelijke vermelding van het tegendeel*, toch altijd verhaal op de trekker mogelijk is. De hier gecursiveerde zinsnede klopt niet met de inhoud van het even tevoren door de schrijver genoemde art. 108 W.v.K., dat de trekker van een wissel altijd regresplichtig verklaart, en afwijkende, op de wissel geplaatste clausules, voor niet geschreven houdt.

De auteur vindt de toevoeging „deelbaar” aan een overdraagbaar krediet onjuist en ongewenst (blz. 130). Want, zegt hij, het is logisch, dat het kredietbedrag wordt gesplitst, omdat de eerste begunstigde, die goederen aan de kredietopener heeft doorverkocht, dit met een marge zal hebben gedaan, en met die marge het oorspronkelijke kredietbedrag vermindert bij de overdracht, het kredietbedrag dus deelt in zijn koopsom en de winst, die hij voor zichzelf houdt.

Wij geloven echter, dat het „deelbaar” zijn van een krediet op iets anders doelt: de eerste begunstigde heeft de verkochte goederen in kleinere partijen bij derden ingekocht en gaat nu het krediet in overeenkomstige gedeelten aan hen overdragen. Dit kan zo zijn, ook wanneer gedeeltelijke leveringen niet zijn toegestaan. Aan dit verbod wordt o.i. door de verdeling van het krediet geen geweld gedaan, indien de eerste begunstigde zijn verschillende leveranciers verschepping per een zelfde gelegenheid voorschrijft.

Art. 49 van het Reglement spreekt dan ook van het recht een „transferable” krediet over te dragen „in whole or in part to a third party or parties”, doch het is de vraag, of de eerste begunstigde alleen uit dit artikel de vrijheid bezit delen van het krediet aan meerdere begunstigten over te dragen. Dient hij niet hiertoe gemachtigd te worden door de kredietopener? Wanneer deze het krediet „deelbaar” heeft verklaard is elke twijfel omtrent de bevoegdheid van de begunstigde tot verdeling terzijde gesteld. Daarom lijkt ons de toevoeging „deelbaar” in het voorkomende geval zeker niet overbodig of onjuist.

Uit deze opmerkingen moge de schrijver van dit knappe

werk blijken, dat de lectuur ervan tot nadenken prikkelt. Dit leidt er dan verder toe de vrucht des nadenkens op papier te zetten om daarmee wat kleur te verlenen aan deze korte bespreking.

Bij onze bewondering voor het boek van de heer Grader van der Maas voegen wij de wens, dat het ook in de toekomst het succes zal hebben, dat het tot hiertoe heeft ontmoet. Tot voordeel van allen, die middellijk of onmiddellijk met documentaire kredieten te maken krijgen.

Rotterdam.

H. DE GOEDE.

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt.

Het terugstromen van bankpapier na de jongste ultimo vermocht de afgelopen week geen merkbare verruiming op de geldmarkt teweeg te brengen. De indruk bestond, dat er nogal wat middelen via de kassen der belastingontvangers naar Vadertje Staat verhuisden. In elk geval zaten de meeste banken nog zeer krap in hun liquiditeitsjassen en moest er weer een flink beroep worden gedaan op de Centrale Bank om de kasreserves in de buurt van de gestelde minima te kunnen houden.

Onlangs gepubliceerde cijfers omtrent omvang en samenstelling van de geldhoeveelheid illustreren, hoe sterk de girale geldcirculatie de laatste tijd is afgenomen. Per ultimo februari 1957 bedroeg deze f. 5.080 mln., tegen f. 5.250 mln. per ultimo 1956 en f. 5.740 mln. per ultimo 1955. Het grootste deel van deze daling zal vermoedelijk betrekking hebben op tegoeden van het bedrijfsleven bij de banken en verband houden met het gedeeltelijk opsouperen van deze tegoeden door het saldo van betalingen aan het buitenland boven de ontvangsten daarvandaan (betalingsbalansstekort). Gezien de grootte van de bedragen, die het bankwezen aldus moest fourneren is het eigenlijk gans niet verbazingwekkend, dat in deze periode de geldmarkt aan chronische krapte leed.

De kapitaalmarkt.

Gedurende de eerste helft van de verslagweek ging het op de aandelenmarkt nog met volle kracht vooruit; maar toen was het plotseling uit met de pret. Zelfs de koersstijging in New York, waar de in februari opgestoken depressievrees thans wat geluwd is, kon de stemming in Amsterdam niet meer redden. Het stopsignaal kwam uit Parijs, waar het disconto en de prolongatierente werden verhoogd, hetgeen aan de race uit de frank in de olie een plotseling eind bereidde. Dat het koersniveau geen pas op de plaats, maar ineens rechtsomkeert maakte, werd toegeschreven aan verkopen van het Nederlandse publiek, dat de tijdens de laatste weken geboekte koersstijgingen blijkbaar méér dan welletjes vond. De enige troost was, dat de daling ten opzichte van het koersniveau van eind vorige week van zeer bescheiden omvang bleef.

Het was wel enigszins triest, dat de dividendverhoging van de Koninklijke van 20 tot 25 pCt., of beter gezegd van f. 4 tot f. 5 per aandeel van nominaal f. 20, nu juist in deze atmosfeer terecht moest komen. Deze verhoging en vooral ook de daarbij bekend gemaakte cijfers over de ontwikkeling van het bedrijf in 1956 gaven anderzijds echter ook weer aanleiding tot zonnige beschouwingen, die geschikt waren om de mineurstemming weer wat op te monteren. Zo werd becijferd, dat de Groep Koninklijke Petroleum over 1956 77 pCt. van de beschikbare netto-

winst in het bedrijf heeft gehouden; één van de weinige ondernemingen die dit nog overtreft is Unilever, waar dit percentage 81 bedraagt. Men formuleert dit wel zo, dat deze grote ondernemingen hun aandeelhouders niet alleen een in de loop der jaren stijgend dividend gaven, maar dat zij bovendien nog bezig zijn een dikke — en op zeer rendabele wijze belegde — spaarpot te vormen, waaruit op de duur nog wel eens een dividendverhoging of andere verassing te verwachten is.

De berekening van het rendement op Nederlandse aandelen, die de Rotterdamsche Bank elk kwartaal opstelt, leverde voor ultimo maart een rendement op van 6,1 pCt. Daar dit cijfer per ultimo september, resp. december 1956 5,4, resp. 5,8 pCt. bedroeg, is de stijging bijna onverminderd voortgezet. Sinds een jaar geleden, toen dit rendement 4,7 pCt. bedroeg, is het met een kwart gestegen. Wat de stijging van het aandelenrendement in het eerste kwartaal van 1957 betreft valt op, dat de algemene aandelenindex van A.N.P.-C.B.S. van ultimo december 1956 tot ultimo maart 1957 steeg, nl. van 198,7 tot 205,1, hetgeen ceteris paribus juist een daling van het aandelenrendement mee had moeten brengen. Vermoedelijk hebben bij de rendementsstijging verhogingen van in het eerste kwartaal van 1957 geannonceerde dividenden een belangrijke rol gespeeld.

Op de obligatiemarkt waren bij verscheidene fondsen verdere koersafbrokkelingen te constateren. Op de obligatie-emissiemarkt heerste nog steeds een vrij grote levendigheid. Na de vele converteerbare industriële obligatieleningen, die de afgelopen maanden werden geëmitteerd, komt P. de Gruyter thans met een „gewone” 5 pCt. obligatielening. Een attractie is, behalve de emissiekoers van 1 punt beneden pari, het verbod van vervroegde aflossing gedurende de eerste tien jaar van de looptijd. Een andere nieuwigheid op de obligatiemarkt is de 5½ pCt. obligatielening van de K.S.G. die, nadat zij onlangs in New York werd uitgegeven, nu te Amsterdam wordt geïntroduceerd. Voor die beleggers, die niet zo bar veel vertrouwen in de gulden hebben — en dat zijn er heel wat — vormt het feit, dat dit dollarobligaties zijn, uiteraard de grote trekpleister.

Aand. indexcijfers	A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	29 mrt. 1957	5 april 1957	12 april 1957
Algemeen		205,1	212,1	211,4
Internat. concerns		286,1	298,2	296,1
Industrie		148,4	152,7	153,8
Scheepvaart		161,7	166,0	167,3
Banken		116,7	114,9	115,1
Indon. aand.		98,2	98,9	97,5

Aandelen	29 mrt. 1957	5 april 1957	12 april 1957
Kon. Petroleum	f. 178,30	f. 183,20	f. 181,20
Unilever	369¼	389½	395
Philips	253	273	270¼
A.K.U.	195	201½	196¾
Kon. N. Hoogovens	296	305	307
Van Gelder Zn.	200	207½	199
H.A.L.	166¼	170½	174½
Amsterd. Bank	202	203¾	201½
H.V.A.	90	90	88

Staatsfondsen	29 mrt. 1957	5 april 1957	12 april 1957
2½ pCt. N.W.S.	65½	64½	63½
3½ pCt. 1947	86½	86½	86
3½ pCt. 1955 I	86½	85¾	85½
3 pCt. Grootboek 1946	85¾	85¾	85¾
3 pCt. Dollarlening	94¾	94¾	94½

Diverse obligaties	29 mrt. 1957	5 april 1957	12 april 1957
3½ pCt. Gem. R'dam 1937 VI ...	90¾	90	89½
3½ pCt. Bk.v.Ned.Gem.1954 II/III	82	82½	81
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen	89¾	89	89¾
3½ pCt. Philips 1948	92¾	93	92¾
3½ pCt. Westl. Hyp. Bank	83	83	83

New York	29 mrt. 1957	5 april 1957	12 april 1957
Aandelenkoersgemiddelde			
Dow Jones Industrials	474,8	477,6	486,7

J. C. BREZET.

STATISTIEKEN

OPENBARE EMISSIES ¹⁾, UITLOTINGEN ²⁾, FEBRUARI 1957 ³⁾

(in duizenden guldens)

	Emissies			Afsbaar- gestelde obli- gaties en pandbrieven	Conversies obligaties en pandbrieven
	Obli- gaties	Aan- delen	Totaal		
Binnenland:					
Staatsleningen	—	—	—	26.172	—
Provincies, gemeenten en an- dere publiekrechtelijke licha- men	—	—	—	1.002	—
w.o. premieleningen	—	—	—	—	—
Handel, industrie en diversen	11.200	275	11.475	258	—
w.o. industrie	11.200	275	11.475	—	—
Scheepvaart	—	—	—	—	—
Bank-, krediet- en verzeke- ringswezen	4.975	292	5.267	25	892
w.o. hypotheekbanken	—	292	292	—	892
N.V. Bank voor Ned. Gem.	—	—	—	25	—
Spoor- en tramwegen	24.500	—	24.500	—	—
w.o. spoorwegen	24.500	—	24.500	—	—
Kerkelijke en liefdadige instel- lingen	600	—	600	160	—
Algemeen totaal	41.275	567	41.842	27.617	892
w.o. overheidssector	—	—	—	27.174	—
Bank voor Nederland- sche gemeenten	—	—	—	25	—
private sector	41.275	567	41.842	418	892

¹⁾ Reële bedragen volgens stortingsdatum.

²⁾ De bedragen der niet uitgelote obligaties c.q. pandbrieven, welke afsbaar werden gesteld, zijn niet bekend.

³⁾ Volgens datum van betaalbaarstelling.

⁴⁾ Bron: Statistisch bulletin van het C.B.S.

PRIJSINDEXCIJFERS VAN HET LEVENSONDERHOUD VAN GEZINNEN VAN HAND- EN HOOFDARBEIDERS ¹⁾ ²⁾

1951 = 100

Aard der gezinsuitgaven	Wegingsfactor (% van totale gezinsuitgaven in 1951)	1955		1956		1957	
		nov.	dec.	nov.	dec.	jan.	febr.
Voeding, w.o.							
brood, gebak en grutterwaren	361,4	110	113	114	115	116	115
brood, gebak en grutterwaren	72,4	113	114	117	117	119	119
aardappelen, groenten en fruit	55,5	112	132	122	130	129	122
suiker, koloniale waren en dranken	64,7	109	105	106	107	110	110
vlees, vleeswaren en vis	62,1	104	112	115	116	116	115
oliën en vetten	40,7	82	78	78	78	78	81
zuivelprodukten (excl. roomboter)	66,0	127	130	133	132	131	130
II Roken	26,4	98	98	99	99	99	99
III Woning, w.o.							
huur, water, onderhoud woning	209,4	114	116	118	119	119	119
woninginrichting en huisraad	79,1	122	126	126	126	126	127
verwarming en verlichting	72,6	99	98	101	100	100	106
	57,7	121	126	130	132	132	133
IV Kleding en schoeisel, w.o.							
kleding	129,7	87	83	86	86	86	87
schoeisel	102,2	86	82	84	85	85	86
	27,5	90	90	90	90	90	91
V Hygiënische en medische zorg, w.o.							
reiniging en huishoudelijke hulp	62,2	111	115	116	117	120	120
persoonlijke en gezondheidszorg	20,1	99	101	102	102	102	103
	42,1	117	122	123	124	128	128
VI Ontwikkeling en ontspanning, w.o.							
ontwikkeling, ontspanning, verenig.	91,3	103	105	106	107	107	108
verkeer	57,4	100	102	104	104	105	105
	33,9	108	110	111	111	111	113
VII Verzekeringen, belastingen, sociale ver- plichtingen e.d.							
Totaal, inclusief belastingen	119,6	105	101	103	104	141	142
Totaal, exclusief belastingen	967,1	107	109	109	111	116	116
Totaal exclusief A.O.W.	1000,0	106	108	110	111	115	115

¹⁾ Bron: Statistisch Bulletin van het C.B.S.

²⁾ Berekend als gewogen gemiddelde van vier prijsindexcijfers van het levensonderhoud, n.l. die voor Amsterdam, 's-Gravenhage en Rotterdam en dat van 18 gemeenten, t.w. Alphen a/d Rijn, Arnhem, Bergen op Zoom, Dongen, Dordrecht, Eindhoven, Enschede, Gouda, Groningen, Haarlem, Heerlen, Hilversum, Leeuwarden, Middelburg, Tilburg, Utrecht, Zaandam en Zwolle. De indexcijfers geven de, t.g.v. de prijsbeweging, optredende veranderingen aan in de uitgaven, in 1951 gedaan door gezinnen van hand- en hoofdarbeiders met een bruto-inkomen in dat jaar van f. 3.000 tot f. 5.000 en bestaande uit vier personen.

HET ECONOMISCH INSTITUUT VOOR DE MIDDENSTAND

vraagt voor de in samenwerking met de

STICHTING ECONOMISCH BU- REAU VOOR HET WEGVERVOER

op te richten afdeling Wegvervoer

EEN HOOFD DEZER AFDELING

drs Economie of daarmee gelijk te stellen opleiding.

Ervaring op het terrein van bedrijfseconomisch onderzoek vereist; bekendheid met de economische problemen van het wegvervoer gewenst. Leeftijd tenminste 30 jaar. Reflectanten moeten bereid zijn zich eventueel aan een psychotechnisch onderzoek te onderwerpen.

Salaris overeenkomstig opleiding, capaciteiten en ervaring.

Uitsluitend schriftelijke sollicitaties met uitvoerige gegevens worden gaarne ingewacht aan het adres: Badhuisweg 72, 's-Gravenhage.



Bij het Ministerie van Economische Zaken kunnen

jonge afgestudeerde Economen

van zeer goede aanleg gedurende ten hoogste twee jaren als „trainees” intensief kennismaken met de werkzaamheden van het Ministerie, waarna aanstelling in vaste dienst kan volgen. Zo uitvoerig mogelijke sollicitatiebrieven, met cijferlijst van eindexamen van genoten vooropleiding en onder vermelding van referenties, te richten aan de directeur voor Administratieve Zaken van genoemd ministerie, 1e v. d. Boschstraat 15, Den Haag.

Vereniging van Nederlandse Gemeenten

Bij de Vereniging van Nederlandse Gemeenten kan ter detachering bij het Instituut voor Bestuurswetenschappen worden geplaatst een

ADJUNCT-COMMIES-REDACTEUR c.q. COMMIES-REDACTEUR

Salaris f 344,— — f 422,— c.q. f 424,— —
f 538,— (exclusief 6% verhoging en 5,6%
A.O.W.)

Tot aanbeveling strekt het bezit van de hoedanigheid van meester in de rechten dan wel het doctoraal meester in de economie (staatkundig-economische richting). De mogelijkheid van benoeming tot commies is mede afhankelijk van de mate van ervaring in de overheidsdienst verkregen.

Sollicitaties in te zenden binnen 14 dagen na de verschijning van dit blad aan de Directie, Paleisstraat 5, 's-Gravenhage.



DE OLVEH VAN 1879

PENSIOEN VERZEKERINGEN

VOOR IEDER BEDRIJF EEN PASSENDE REGELING
VOOR IEDERE REGELING EEN PASSENDE VERZEKERING

Deskundig
advies wordt
op aanvraag
gaarne verstrekt.

Kortenaerkade 1 - 's-Gravenhage - Telefoon 183390

ONDERNEMINGEN,

die het beste leidende
personeel zoeken,

speciaal met economische
scholing, roepen sollicitanten
op door middel van een
annonce in de rubriek

„VACATURES”

Het aantal reacties, dat
deze annonces tot gevolg
hebben, is doorgaans
uitermate bevredigend;
begrijpelijk, omdat er bijna
geen grote instelling is,
die dit blad niet regel-
matig ontvangt en
waar het niet circuleert.



In verband met Pasen, die-
nen advertentie-opdrachten
voor „E.-S.B.” van 24 april,
uiterlijk zaterdag 20 april in
ons bezit te zijn.

Advertentie-afdeling
Postbus 42 - Schiedam



Hoge Autoriteit

van de

EUROPESE GEMEENSCHAP VOOR KOLEN EN STAAL

(K.S.G.)

5¹/₂ pCt. 18-jarige lening groot U.S. \$ 25.000.000.-
(7e Serie)

Ondergetekenden berichten, dat zij van

Dinsdag, 16 April 1957

af ter beurze van Amsterdam zullen doen verhandelen

originele obligatiën aan toonder

in stukken van nom. \$ 1.000.- en \$ 500.-

deel uitmakende van bovengenoemde lening.

Exemplaren van een Bericht zijn verkrijgbaar bij de kantoren van ondergeteken-
den te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage, voor zover aldaar gevestigd.

Amsterdam,
Rotterdam, 9 April 1957.

AMSTERDAMSCHЕ BANK N.V. NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ, N.V.
DE TWENTSCHE BANK N.V.
HOPE & CO.
R. MEES & ZONEN
PIERSON & CO.
ROTTERDAMSCHЕ BANK N.V.