

Economisch-Statistische Berichten

„Algemeen levensmiddelenbedrijf”
op stapel gezet

★

Mr. G. A. van Haefen
Vrijhandelszone correctie op Euromarkt?

★

Drs. H. Schelhaas
Crisis in de zuivel
Een therapie?

★

Dr. W. J. Ford
Exportkredietverzekering

★

J. Nijkerk
Het tekort aan hotelruimte
in Amsterdam

UITGAVE VAN HET NEDERLANDSCH ECONOMISCH INSTITUUT

43e JAARGANG

No. 2123

WOENSDAG 12 MAART 1958



- Pensioenregelingen
- Risico-herverzekering van pensioenfondsen

EERSTE NEDERLANDSCHE

HOOFDKANTOOR:

JOHAN DE WITLAAN 50 - 'S-GRAVENHAGE

TEL. 01700-51.43.51

POSTADRES: POSTBUS 5

vacatures

RUYS' HANDELSVEREENIGING N.V.

te 's-Gravenhage zoekt een

bedrijfseconoom

Gedacht wordt aan een academicus met representatieve kwaliteiten, omstreeks 35 jaar oud, met grondige administratieve en bedrijfseconomische kennis, alsmede een goed begrip voor organisatie en interne controle. Ervaring in soortgelijke werkring strekt tot aanbeveling.

Geboden wordt een aantrekkelijke, gevarieerde positie met goede perspectieven. Het honorarium is aangepast aan de hoge eisen, die in deze functie worden gesteld.

Brieven met volledige gegevens omtrent persoonlijke en zakelijke antecedenten met bijvoeging van recente pasfoto onder letter R aan het

PSYCHOLOGISCH INSTITUUT

onder leiding van
Dr J. LUNING PRAK

Laan Copes van Cattenburch 8

Den Haag

(Zie ook de vacatures op blz. 219 en 220)

Overweegt U eens ook

E.-S.B.

in Uw publiciteit te betrekken!!!



R. Mees & Zoonen
Bankiers en
Assurantie-makelaars

Rotterdam

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

Verzorging van
en adviezen inzake
levensverzekeringen
en pensioencontracten

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-W.
Telefoon redactie: K 1800-52939. Administratie: K 1800-38040. Giro 8408.

Bankiers: R. Mees en Zoonen, Rotterdam. Banque de Commerce, Koninklijk Plein 6, Brussel, postcheque-rekening 260.34.

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

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-W.

Abonnementsprijs: franco per post, voor Nederland en de Overzeese Rijksdelen (per zeepost) 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.

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 aanvraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f. 0,60 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van redenen te weigeren.

„Algemeen levensmiddelenbedrijf”

op stapel gezet

Begin februari heeft de Staatssecretaris van Economische Zaken aan de S.-E.R. ter advisering een ontwerp-vestigingsbesluit levensmiddelenbedrijven toegezonden. Het belangrijkste element in dit ontwerp is de figuur van het „algemeen levensmiddelenbedrijf”. Degenen, die de bevoegdheid zouden verwerven een „algemeen levensmiddelenbedrijf” te exploiteren, zouden in een dergelijk bedrijf kunnen verkopen: kruidenierswaren; verpakte melk en melkproducten; aardappelen, groenten en fruit; vis; wild en gevogelte; vlees en vleeswaren; brood, banket en chocolaterie. Voor de consument zou zich derhalve de mogelijkheid voordoen steeds meer levensmiddelen in één winkel te kopen.

In de kringen van middenstanders zal dit ontwerp ongetwijfeld veel stof doen opwaaien; er zal enerzijds gejuicht, anderzijds gejammerd worden. Toch moet een nuchtere beoordeling van de situatie tot de conclusie leiden, dat eigenlijk noch voor het een, noch voor het ander voldoende aanleiding is. In de eerste plaats zal langzamerhand het besef toch wel moeten zijn doorgedrongen, dat de gang van een maatschappelijke ontwikkeling niet door conservatieve regelingen kan worden tegengehouden, hoogstens afgeremd. Dat deze ontwikkeling in het levensmiddelenbedrijf wijst in de richting van de „super market”, komt o.a. duidelijk tot uiting in nevenstaande, aan een onderzoek van het C.B.S. ontleende, tabel.

Duidelijk valt hierin de toename op van de omzetten van die artikelen, welke volgens het ontwerp in het „algemeen levensmiddelenbedrijf” zouden mogen worden verkocht. In feite geeft het ontwerp — en de tegenstanders daarvan dienen zich dat wel voor ogen te houden — derhalve niet meer dan het sanctioneren van en het leiding geven aan een ontwikkeling, welke in de na-oorlogse jaren kan worden waargenomen. Dit heeft — juist vanuit het standpunt van de tegenstanders bezien — bepaalde voordelen,

want nu kunnen daarbij bepaalde voorzieningen worden getroffen, teneinde ongewenste constructies te voorkomen. Zo worden alle ambachtelijke werkzaamheden — men denke slechts aan die van bakker en slager — buiten het algemeen levensmiddelenbedrijf gehouden.

Voorts moeten de tegenstanders wel bedenken, dat het tientallen jaren zal duren alvorens een vestigingsregeling, als de onderhavige, in de praktijk volledig is doorgewerkt.

In feite komt het zelfs nooit zover, waarschijnlijk op geen stukken na. Slechts heel geleidelijk aan zullen de ondernemers van de geboden nieuwe mogelijkheden gebruik kunnen maken; de persoon van de ondernemer zowel als het kapitaal, waarover hij beschikt en de bedrijfsruimte, waaraan hij gebonden is, zullen remmingen blijken te zijn, welke een volledige realisatie van de nieuwe figuur in de weg staan.

Daarbij komt, dat ten gevolge van de heersende koop- en consumptiegewoonten de consumenten in vele gevallen de voorkeur zullen

blijven geven aan de gespecialiseerde leverancier; het peil, waarop de Nederlandse slager, bakker en banketbakker werkt, is dusdanig hoog en het publiek is aan hun hoogwaardige producten zo gewend, dat hij nauwelijks bevreesd behoeft te zijn voor uitschakeling. Tenslotte moet worden bedacht, dat de techniek nog niet steeds zo ver is, dat het „algemeen levensmiddelenbedrijf” van alle door de nieuwe ontwerp-regeling geboden mogelijkheden volledig gebruik zal kunnen maken.

Zo gezien vallen veel van de bezwaren, welke tegen het ontwerp-vestigingsbesluit Algemeen Levensmiddelenbedrijf zullen worden ingebracht bij voorbaat weg. Verwacht mag worden, dat het na van kracht te zijn geworden, aan de gezonde ontwikkeling van de detailhandel in levensmiddelen ten goede zal komen.

Wassenaar.

P. H. J. F. Th. SCHNELLEN.

Samenstelling van de omzet van het kruideniersbedrijf in 1950 en 1955 (in procenten)

artikelgroep	1950	1955
kruidenierswaren in engere zin..	66,4	50,9
zuivelprodukten	10,4	15,5
banket en chocolaterie	5,0	9,8
vleeswaren	2,2	5,0
alcoh. en alcoh.vrije dranken	2,0	3,6
aardappelen, groenten en fruit..	0,3	2,8
vis en visconserven	0,1	1,1
wild en gevogelte	0,0	0,1
consumptie-ijs	—	—
brood	3,1	0,5
tabak	5,4	5,9
textielwaren en overige goederen	5,1	4,7
	100,0	100,0

INHOUD

	Blz.	Blz.	
„Algemeen levensmiddelenbedrijf” op stapel gezet, door Drs. P. H. J. F. Th. Schnellen	203	Exportkredietverzekering, door Dr. W. J. Ford ... 210	
Vrijhandelszone correctie op Euromarkt? door Mr. G. A. van Haefstn	204	Het tekort aan hotelruimte in Amsterdam, door J. Nijkerk	215
Crisis in de zuivel; een therapie? door Drs. H. Schelhaas	206	Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. M. P. Gans	217
		Statistieken	218

COMMISSIE VAN REDACTIE: Ch. Glasz; L. M. Koyck; H. W. Lambers; J. Tinbergen; F. de Vries; J. R. Zuidema. 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.

Of de Nederlandse afzet relatief meer stijgt bij Euromarkt plus Vrijhandelszone dan bij Euromarkt alleen valt niet te voorspellen. Met het oog op het importeren van grondstoffen en halffabrikaten betekent de Vrijhandelszone voor Nederland geen vooruitgang, terwijl de neiging tot blokvorming elders er eerder door wordt aangewakkerd. Naarmate het integratiepeil van de Vrijhandelszone ten opzichte van dat van de Euromarkt lager wordt gesteld, ontstaat minder kans op gunstige beïnvloeding van de Euromarkt. Ook wanneer men er rekening mede houdt, dat de Vrijhandelszone economisch misschien meer na- dan voordeel zal bieden, is dat volstrekt geen reden om onzerzijds de onderhandelingen hierover tegen te werken. De politieke voordelen van verdere Westeuropese integratie rechtvaardigen namelijk dat de Euromarkt-partners hiervoor een economisch offer brengen.

Indien hier als vraag boven staat of de Vrijhandelszone een correctie op de Euromarkt zal betekenen, wordt daarbij alleen gedacht aan ons land en in economische zin. Gaan wij er door de Vrijhandelszone economisch op vooruit, nu wij een deel van de Euromarkt zijn? Betekent Euromarkt plus Vrijhandelszone een vooruitgang voor ons op Euromarkt-sec? Dit wordt ten onrechte dikwijls vrijwel als een axioma bevestigend beantwoord. De Vrijhandelszone geeft ten opzichte van de Euromarkt een nog groter eigen markt met nog groter mogelijkheden voor arbeidsverdeling met als gevolg een nog groter kans op stijging van de welvaart. Zonder twijfel is dit juist voor West-Europa als geheel, maar geldt het ook voor dat gedeelte ervan, dat ons land is?

Bij het creëren van de Euromarkt heeft men ingezien, dat een grote markt niet zonder meer vooruitgang voor alle delen ervan behoeft te betekenen; verwezen zij slechts naar de regelen omtrent de landbouw, naar de uitzonderingsposities van Frankrijk, Italië, Luxemburg en de overzeese gebiedsdelen. Straks in de Vrijhandelszone wil men evenmin zonder meer de niet al te sterk staande landen, zoals Ierland en Portugal, aan de gevolgen van de grotere arbeidsverdeling, aan overstroming van de zijde van de sterkere kernen, blootstellen. Ons land zal om bij te blijven relatief groter kracht tegenover de partners in de Euromarkt moeten ontwikkelen dan zij tegenover ons, aangezien wij verhoudingsgewijs meer moeten industrialiseren vanwege onze sterker groeiende bevolking. Stijgt onze kracht door de Vrijhandelszone, nu het aantal sterke kernen, misschien sterker dan wij, toeneemt?

Hier mag in elk geval getwijfeld worden; reeds de situatie bij de eigenlijke start over 12—15 jaar kan thans onmogelijk worden overzien. De Westeuropese landen krijgen een vliegende start met in tijd gelijke aanloop van ongelijke uitgangspunten uit en met verschillende handicap. Uitgangspunt is ieders situatie per 1 januari jl., de aanloop duurt 12—15 jaar, de start is in 1970-1973, en het verschil in handicap ligt hierin, dat de landen voor een deel aan gelijke regels gebonden zijn, voor zover zij Euromarkt- of Vrijhandelszone-integratie accepteerden en voor de rest vrij zijn het kader voor hun bedrijfsleven zo gunstig mogelijk te leggen. Zullen wij in 1970-1973 relatief ge-

Vrijhandelszone correctie op Euromarkt?

sproken op het niveau van bijv. Duitsland en Engeland liggen, of lager en hoeveel lager; en waar ligt de grens waarbeneden onze tegenkracht onvoldoende zal blijken? Hier spelen zoveel toekomstige en onafweegbare factoren een rol, dat bijv. het antwoord op de vraag, of onze afzet door de Vrijhandelszone vergroot zal worden, in sterke mate speculatief moet zijn.

Positiever is de vraag te beantwoorden, of wij door de Vrijhandelszone qua aankoop van grondstoffen/halffabrikaten erop vooruitgaan. Dat gaan wij niet, ondanks het wegvallen van het Euromarkt-buitentarief bij aankoop in de rest van West-Europa. Wij zouden qua aankoop vooruitgaan, wanneer wij door de Vrijhandelszone een achterstand inhielden of een voorsprong verwierven waardoor onze concurrentiekracht zou stijgen. Dit geschiedt niet vanwege de werking van de draw-back, de restitutie van invoerrechten op grondstoffen bij export van het eindprodukt buiten de gemene markt. Bij Euromarkt-sec blijft deze restitutie voor de export naar Scandinavië enz. bestaan; wij kunnen ons dus voor deze export even goedkoop indekken als bij Euromarkt plus Vrijhandelszone, zelfs goedkoper omdat wij bij Euromarkt-sec de grondstof dank zij de draw-back ook rechtenvrij van buiten West-Europa kunnen betrekken. Wat de export buiten West-Europa betreft, verandert er niets. Alleen wat de afzet binnen de Euromarkt aangaat, wordt de aankoop in West-Europa goedkoper bij Euromarkt plus Vrijhandelszone, omdat wij dan het buitentarief vermijden, doch wij gaan er daardoor in concurrentiekracht, wat onze afzet binnen de Euromarkt betreft, niet op vooruit, omdat ieder in West-Europa dezelfde aankoopmogelijkheden verkrijgt.

Al gaan wij er dan qua aankoop door de Vrijhandelszone niet op vooruit, de inkoop tactiek wordt er wel door gewijzigd, want in West-Europa zal men dan dikwijls bij voorkeur binnen dit gebied kopen om zone-origine voor zijn eindprodukt te verkrijgen. Dit zal de neiging tot economische blokvorming elders en tegen ons gericht eerder in de hand werken dan bij Euromarkt-sec. Men vermindert wel de neiging tot blokvorming van bijv. de Scandinavische landen, doch wanneer de landen buiten West-Europa gaan inzien, dat men tegenover een groter

blok dan de Euromarkt is komen te staan — een blok dat zich dikwijls bij voorkeur binnen dit blok zal indekken, terwijl het Euromarkt-buitentarief niet door de Vrijhandelszone tegenover hen verdwijnt, zelfs sterkér tegenover hen gaat werken — zal waarschijnlijk door de Vrijhandelszone eerder de neiging tot blokvorming elders verstevigd worden. De landen buiten West-Europa gaan het Euromarkt-buitentarief sterker voelen, omdat de draw-back voor de Euromarkt-partners niet meer zal spelen bij export van hun eindproduct naar Engeland, Scandinavië etc., waardoor het buitentarief op de grondstof tegenover hen hier gaat drukken.

Kan men weinig positief zijn aangaande de vraag, of de Vrijhandelszone ons qua groter markt een grotere mogelijkheid tot uitdijen van onze kracht geeft, positiever omtrent de vraag of wij er qua inkoop op vooruitgaan en of de Vrijhandelszone de neiging tot blokvorming elders zal verminderen, positiever kan men ook zijn aangaande de vraag in hoeverre de Vrijhandelszone in voor ons voordelige zin correctief op het doen en laten van de Euromarkt gaat inwerken, in hoeverre het enten van de lagere integratievorm (Vrijhandelszone) op de hogere (Euromarkt) voor ons voordeel en nadeel zal afwerpen. Daarbij moet men bedenken, dat wij in de Euromarkt komen te lijden onder het feit, dat overal waar wij autonomie opgaven, de belangrijke maatregelen met gekwalificeerde meerderheid moeten worden genomen. Dat betekent, dat een betrekkelijk kleine minderheid kan verhinderen, dat een beslissing in ons belang getroffen wordt. Indien men nu de integratie, het opgeven van autonomie, in de Vrijhandelszone zodanig kan uitbouwen, dat meerdere landen met enigszins gelijke opvattingen als de onze over zoveel mogelijk zaken gaan medebeslissen, krijgen wij een sterk correctief op wat ons in de Euromarkt knelt.

De Vrijhandelszone kan op tweeërlei wijze op de gedragingen van de Euromarkt correctief inwerken. Op een bepaald — niet in de Vrijhandelszone doch wel in de Euromarkt geïntegreerd — punt kan het nadeel voor de Euromarkt-partners ten opzichte van de enkel-zone-landen zó groot worden, dat men tot wijziging overgaat. Bijv. de Euromarktmededingingsregelen kunnen dermate gaan knellen, dat men deze verandert. Hier is correctie, nadat de Euromarkt zich eerst in het nadeel gesteld ziet, en een kleine minderheid kan de wijziging tegenhouden.

De correctieve werking heeft echter een geheel ander karakter, wanneer de zich aansluitende landen mede bepalen hoe een economisch onderdeel uitgewerkt en gehanteerd wordt, en daartoe moet dat onderdeel in de Vrijhandelszone-integratie begrepen zijn. Bijv. alle deelnemers aanvaarden de mededingingsregelen van de Euromarkt en verkrijgen daarmee invloed op hun uitwerking en hun toepassing. Hier is correctie, die niet een pijnlijke ervaring herstelt, doch knellingen voorkomt.

Indien de zich aansluitende landen niet de Vrijhandelszone aangingen, doch volledig tot de Euromarkt toetreden, zou alleen de voor ons gunstige correctieve werking optreden. Immers, op alle geïntegreerde gebieden zouden deze, veelal de vrije handel toegewijde, landen mede de richting helpen bepalen. Hieruit volgt, dat naarmate men het integratiepeil van Vrijhandelszone ten opzichte van dat van de Euromarkt lager stelt, minder kans ontstaat op gunstige correctieve werking en meer op ongunstige. Ook volgt hieruit, dat naarmate men het peil lager neemt, de positie van ons land op dubbele wijze ongunstig wordt geraakt: nadelige ongelijkheid ontstaat en voor ons gun-

stige beïnvloeding van de Euromarkt wordt verspeeld.

De oorspronkelijke (Engelse) Vrijhandelszone-conceptie bedoelde een laag peil van economische integratie: vrije goederenruil voor het grootste deel van de binnen de zone vervaardigde produkten en voor de rest autonomie van de partners op economisch gebied. Men kent verder gaande vormen van economische integratie, o.a. de douane-unie, de partiële douane-unie door Scandinavië nagestreefd, en men kent de integratievormen van Benelux, E.G.K.S., Euromarkt en Euratom, welke weer verder gaan dan een douane-unie. Tussen de integratie volgens het Engelse plan en de veel verder gaande andere integraties zijn tal van tussenvormen denkbaar. Men zoekt naar een tussenvorm; er wordt gesproken over harmonisatie van bepaalde tarieven, van mededingingsregelen, van regelen omtrent staatssteun, van handelspolitiek enz.

Straks zal — de kaarten liggen nu eenmaal niet anders — een vorm gevonden worden, waarbij de integratie in de Vrijhandelszone op een lager peil ligt dan bij de Euromarkt. De Euromarkt-partners zullen daarbij in het nadeel komen en meer naarmate dat peil lager ligt. Wanneer op bepaalde gebieden de enkel-zone-landen autonoom blijven en toch van de gemeenschappelijke markt kunnen profiteren, liggen op die gebieden deze landen ons voor. Misschien is de voorsprong in 1958 niet aanwijsbaar, lijkt deze niet van grote betekenis, maar zij is potentiëel aanwezig. De anderen kunnen op dat gebied te hunnen voordele gemakkelijker maatregelen treffen dan de Euromarkt, waar bovendien partners met tegengestelde belangen door onderlinge tegenwerking de noodzakelijke maatregel per minderheid kunnen vrijdelen.

Indien het vorenstaande juist is, zou het belangrijkste economische voordeel van de Vrijhandelszone wel eens kunnen liggen in de mogelijkheid om het doen en laten van de Euromarkt te corrigeren. Ook wanneer men er rekening mede houdt, dat de Vrijhandelszone verder misschien meer na- dan voordeel zal bieden, is dat dan een reden om onzerzijds de onderhandelingen over de Vrijhandelszone tegen te werken? Volstrekt niet. De Vrijhandelszone kan economisch nadelig lijken, doch de politieke voordelen kunnen hoger worden aangeslagen. Politiek zal men als eis stellen: schep de Vrijhandelszone zodanig, dat daaruit geen te grote onderlinge onenigheid ontstaat, want hierdoor vermindert de politieke kracht. Indien men de historisch-politieke noodzakelijkheid van verdere Westeuropese integratie erkent en men aanvaardt, dat de Euromarkt-partners hiervoor een economisch offer mogen brengen, en inziet dat men tenminste offers brengt naarmate men in de Vrijhandelszone minder het peil van de Euromarkt-integratie benadert, wordt de positie van ons land temidden van de zeventien van de O.E.E.S. duidelijk.

Dan zal men de zich aansluitende landen ervan moeten overtuigen, dat men bepaalde nadelen neemt en hun voordeel brengt en dan kan men van hen terwille van het hoge doel verlangen eveneens offers te brengen, waarbij hun economische autonomie wordt aangetast, waardoor meer gelijkheid ontstaat met als gevolg minder wrijfpunten en later minder verwijten over en weer en dus groter politieke kracht. En op elk gebied, waar in de Vrijhandelszone autonomie is prijsgegeven, ontstaat gezonde tegenkracht tegen de protectionistische kernen binnen de Euromarkt. Dan ook zal men Frankrijk ondersteunen — en niet tegenwerken — bij het aanwijzen van de ongelijkheden, die men schept. Dan zal Frankrijk een bondgenoot zijn in het bereiken van een zo hoog mogelijk integratie-

Met betrekking tot de meeste der op het ogenblik aangeprezen middelen ter sanering van de verhoudingen in de melkveehouderij — beperken van de produktie, overschakelen op vleesproduktie, het internationale prijspeil beter laten doorwerken, het prijssysteem voor boter en kaas veranderen, het voeren van een structuurpolitiek gericht op het creëren van grotere bedrijven — is terughoudendheid t.a.v. de te verwachten resultaten naar 's schrijvers mening op zijn plaats. Door inschakeling van het wetenschappelijk onderzoek op de meest moderne wijze, door grondig marktonderzoek, door krachtige afzetstimulering en door het opbouwen van een geconcentreerd afzetapparaat moet het evenwel naar schrijver meent mogelijk zijn, al is het dan niet op korte termijn, de huidige moeilijkheden in de zuivelindustrie te overwinnen. Intussen zal het verschil tussen kostprijs en opbrengst moeten worden overbrugd, zonder de zuivelsector onder curatele te stellen of op het bij te passen bedrag te beknibbelen.

Crisis in de zuivel

Een therapie?

Voor de belangstelling, die de zuivelindustrie op het ogenblik geniet, is, zoals wij in ons vorige artikel reeds opmerkten ¹⁾, alle reden. Het bedrag van f. 220 mln., dat de Overheid het afgelopen jaar heeft moeten bijpassen, is imponerend en bovendien omvangrijk genoeg om het nauwgezette geweten van vele economen te verontrusten. Het is evenwel ook zaak, de moeilijkheden niet te dramatiseren. De Nederlandse melkveehouderij heeft wel eens vaker een crisis doorgemaakt en tot dusver heeft zij deze steeds weten te overwinnen. En tegenover het bedrag van f. 220 mln. kan de landbouw terecht wijzen op de niet in geld beloofde verdiensten, die de landbouw en in het bijzonder de veehouderij in de na-oorlogse jaren heeft gehad voor het Nederlandse volk. Van veel meer belang dan de huidige moeilijkheden zijn dan ook de vooruitzichten. Een ontwikkeling in de melkveehouderij van een al maar stijgende kostprijs en een dalende of gelijkblijvende opbrengst, zou op den duur voor de andere bevolkingsgroepen moeilijk aanvaardbaar en ook voor de melkveehouderij zelf ongewenst zijn.

Resumé der aangeprezen middelen.

Met betrekking tot de meeste der op het ogenblik aan-

¹⁾ Zie: „Crisis in de zuivel; een analyse” in „E.-S.B.” van 26 februari 1958.

(vervolg van blz. 205)

peil. Indien men Frankrijk hier tegenkant, werkt men te lage integratie in de hand en daardoor voor ons land nadelige ongelijkheid en bovendien mist men daardoor de kans, op zoveel mogelijk gebieden gezonde correctieve krachten tegenover de protectionistische kernen in de Euromarkt te mobiliseren.

De ongelijkheden die men door de Vrijhandelszone schept, worden te veel bestempeld als van weinig praktische betekenis en daarbij gaat men dan uit van de situatie in 1957, een gevaarlijke methode, omdat niemand kan overzien hoe een ongelijkheid zich in 1975 uitwerkt. Een dergelijke houding is even ongerijmd als het per fabriek of per bedrijfstak op grond van de toestand van vandaag uitzoeken in hoeverre men over 15 à 20 jaar van een onge-

geprezen middelen ter sanering van de verhoudingen in de melkveehouderij is terughoudendheid t.a.v. de te verwachten resultaten zeer zeker op zijn plaats.

Zo belooft *produktiebeperking* bepaald geen gouden bergen. Het totale aanbod van zuivelprodukten van ons land is in het geheel van de wereldmarkt niet groot en een iets inkrimpende melkproduktie in ons land zal de internationale markt en de daar te behalen prijzen nauwelijks beïnvloeden. Bovendien is van inkrimping der melkproduktie eerder een kostprijsverhoging dan een kostprijsverlaging te verwachten. Slechts de absolute grootte van het bedrag, dat de Overheid moet bijpassen kan, doordat de melkproduktie afneemt, iets kleiner worden. Voorts is het doorvoeren van een produktiebeperking geen eenvoudige zaak. Een eindeloze administratieve rompslomp zou nodig zijn om haar te effectueren.

Overschakeling op de vleesproduktie is een volgend middel, dat aangeprezen wordt. Men dient hiermee voorzichtig te zijn. Veel ruimte is er op de vleesmarkt niet en de moeilijkheden in de melkveehouderij zouden zich licht als een olievlek over de hele Nederlandse veehouderijsector kunnen gaan uitbreiden. De moeilijkheden bij de vleesproduktie zouden dan als een ecoreactie opnieuw de situatie in de melkveehouderij verergeren. Een lagere vleesprijs zal nl. de kaasconsumptie ongunstig beïnvloeden, en bovendien bij de huidige berekeningstechniek automatisch de kost-

lijkheid voor- of nadeel zal ondervinden. Waar het voor ons bij het ontwerpen van het Vrijhandelszone-verdrag op aankomt, is het klimaat voor ons bedrijfsleven zo te leggen, dat het aantal nadelige ongelijkheden tot een minimum beperkt wordt.

Samenvattend: of onze afzet relatief meer stijgt bij Euromarkt plus Vrijhandelszone dan bij Euromarkt-sec, valt niet te voorspellen; qua inkoop betekent de Vrijhandelszone geen vooruitgang, terwijl de neiging tot blokvorming elders eerder erdoor wordt aangewakkerd. De Vrijhandelszone zal gunstig voor ons op de Euromarkt inwerken en wel gunstiger naarmate de integratie hoger wordt opgevoerd.

's-Gravenhage.

Mr. G. A. VAN HAEFTEN.

prijs van de melk doen stijgen. Bovendien biedt de vleesproductie geen oplossing vanwege het in het algemeen arbeidsintensieve karakter van het Nederlandse veehouderijbedrijf. Mogelijkheden op enigszins betekende schaal liggen er in overschakeling op de vleesproductie zeer zeker niet.

Verder wordt aanbevolen een systeem, waarbij het *internationale prijspeil* beter doorwerkt in de Nederlandse landbouw, dit met behoud van de inkomensgarantie²⁾. De bedoeling is een omschakeling te bewerkstelligen op de meest renderende produktierichtingen, een op zichzelf uitermate nastrevenswaardige zaak dus. Toch liggen de zaken hier helaas niet eenvoudig. Indien men de prijzen vergelijkt, die de Nederlandse boer krijgt, met die welke gemiddeld in de Euromarkt aan boeren vergoed worden, krijgt men het volgende beeld.

Producentenprijzen

		Nederland	Gemiddelde van de zes landen
tarwe	per 100 kg	f. 28,25	f. 35,64
suikerbieten	per ton	„ 51,15	„ 52,23
melk à 3,7 pCt.	per 100 kg	„ 28,40	„ 29,90
eieren	per 100 stuks	„ 14,70	„ 19,24
varkens	per 100 kg	„ 155,—	„ 205,—
rundvee	per 100 kg	„ 150,—	„ 175,—

Op grond van deze tabel zou men kunnen concluderen, dat ons land er verstandig aan zou doen zich te concentreren op de produktie van tarwe, eieren en varkens. Het relatieve voordeel, dat wij nog bezitten bij de melkproductie, is immers te gering om de hoge tolmuren van 15 à 25 pCt. te overbruggen. Hoewel een omschakeling op de relatief gunstigste produktierichtingen uiteraard nagestreefd moet worden, zij men toch voorzichtig met zijn conclusies.

In de eerste plaats is een prijssysteem, dat met behoud van een inkomensgarantie toch dergelijke omschakelingen zou willen forceren, in de praktijk uitermate moeilijk uit te voeren³⁾. Het bevorderen van de omschakeling van melk op tarwe kan op deze wijze bepaald niet worden bereikt, afgezien nog van het feit, dat praktisch alle grond die nu als grasland in gebruik is, ongeschikt is voor de teelt van tarwe. Ook de melk- en de eierproductie zijn geheel ongelijksoortige grootheden. Ook de varkenshouderij biedt geen uitkomst; op het ogenblik is men in kringen van de landbouw zelf juist bezig, een methode uit te vinden, die het aantal varkens beperkt, omdat een overproductie van varkensvlees een zeer reële dreiging is.

Eenvoudig liggen dus, zoals gezegd, de zaken niet. Al is op dit gebied dan zeer zeker niet elk resultaat uitgesloten, het blijft werken op een te laag niveau. Het blijft „millimeteren”. Het verschil tussen kostprijs en opbrengst van nu nog 29 ct. en 24 ct. zal er zeker niet door verdwijnen.

Elk jaar beraadt de zuivelindustrie zich intensief omtrent de vraag, of door een verandering van het vigerende *prijs-*

systeem van boter en kaas wellicht een hogere opbrengst te bereiken valt. Het nut van dergelijke pogingen is geenszins illusoir, maar ook hier gaat het om bedragen van f. 10 mln. meer of minder, terwijl het probleem der Nederlandse melkveehouderij om een paar honderd miljoen gulden gaat.

Ten slotte zij gewezen op de mogelijkheid van het voeren van een *structuurpolitiek*, gericht op het creëren van grotere bedrijven. Uitgaande van de stelling, dat een groot bedrijf een lagere kostprijs heeft dan een klein bedrijf, hoopt men op deze wijze de kostprijs van de melk omlaag te brengen. Een dergelijke politiek kan echter eerst op lange termijn resultaat opleveren. De moeilijkheid is bovendien, dat een actieve politiek, gericht op bedrijfsvergroting, op normatieve bezwaren stuit. Ook wordt door velen ontkend, dat op deze wijze kostprijsverlaging van de melk kan worden verkregen. Cijfermateriaal is echter voor de veehouderijbedrijven niet in voldoende mate aanwezig om hierover een gefundeerde uitspraak te doen.

Andere mogelijkheden.

Het fundamentele probleem der Nederlandse melkveehouderij is: een sterk gestegen kostprijs en een bedreigde afzet. De vraag, die na het bovenstaande, grotendeels negatieve, resumé van mogelijkheden nog onbeantwoord is gebleven, is of er nog andere mogelijkheden zijn, deze uitdaging te beantwoorden. Zonder te kunnen beweren, dat er reeds nu een afdoende antwoord te geven is, kan wel gewezen worden op een gebied, dat nog tal van niet gebruikte mogelijkheden omvat, dat zelfs nog niet eens voldoende geïnventariseerd is.

Ter inleiding op een wat dieper gaande verkenning zij erop gewezen, dat volgens de grote econoom Schumpeter de economische vooruitgang — en negatief: de oplossing van economische moeilijkheden — in het verleden nimmer plaats gevonden heeft door een proces van rationalisatie, afgedwongen door een laag prijs- en inkomensniveau en door een felle concurrentie, doch dat de werkelijke economische vooruitgang steeds gedragen werd door wetenschap en techniek, of scherper omljnd, door het toepassen van technische en wetenschappelijke vindingen.

In de melkveehouderij en zuivelindustrie nu zijn verschillende gebieden aan te wijzen waarop wetenschap en techniek belangrijke diensten kunnen bewijzen. Deze gebieden liggen niet uitsluitend op wetenschappelijk-technisch terrein. Ook de economische wetenschap heeft een aantal wegen aangewezen, waarvan het betreden een eis des tijds is geworden. Het betreft hier zowel een gebruik maken van de mogelijkheden van wetenschappelijk marktonderzoek en een hierbij aansluitende moderne afzetstimulering, als ook de opbouw van een modern, geconcentreerd afzetapparaat. Zonder naar volledigheid te streven, zal op elk van de drie genoemde mogelijkheden wat dieper worden ingegaan.

De mogelijkheden van technisch-wetenschappelijke research.

De techniek kan op verschillende punten uiterst vruchtbaar werk doen. De volgende kunnen genoemd worden:

1. De produktie van wintermelk is aanmerkelijk duurder dan de produktie van zomer melk. De kostprijs van de melk zou belangrijk kunnen dalen, indien de melkproductie, nog meer dan tot dusver, geconcentreerd zou kunnen worden in de zomermaanden. Op het ogenblik echter weegt dit voordeel niet op tegen het nadeel, dat wij

²⁾ Zowel hier als in de rest van het artikel wordt de inkomensgarantie-prijspolitiek, die door de schrijver dezes overigens, althans in principe, ten volle onderschreven wordt, als een (politieke) datum aanvaard. Wel kan er op worden gewezen, dat in de jaren na de oorlog evenmin toegelaten werd, dat het hoge en toen voor de melkveehouderij zeer gunstige internationale prijspeil in de landbouw doorwerkte.

³⁾ Zie hiervoor ook: „Problemen der landbouwpolitiek” van schrijver dezes in „E.-S.B.” van 26 juni 1957.



in de winter onze vaste afnemers dan niet in voldoende mate zouden kunnen voorzien, met als gevolg, dat Denemarken, dat een veel gelijkmatiger aanbod van melk heeft, onze markten kan binnendringen, zoals dit bijv. in het voorjaar van 1957 is gebeurd. Indien nu echter de zuiveltechniek middelen zou vinden die het mogelijk maken, zonder bezwaar en tegen niet te hoge kosten, zomermelk te conserveren voor de winter, dan zou het voor de boeren mogelijk worden hun melkproductie te concentreren in de zomermaanden. Deze geconserveerde melk zou zowel geschikt moeten zijn voor de consumptiemelkvoorziening als voor de kaasbereiding. Bij het melkvet zijn de moeilijkheden hier praktisch overwonnen; bij de vetvrije bestanddelen echter nog niet in voldoende mate. Indien de zuiveltechniek erin zou slagen ook bij de vetvrije melkbestanddelen de gewenste vorderingen te maken, dan is een belangrijke kostprijsverlaging bereikbaar.

2. Dagelijks zijn een 20.000 man ijverig en, althans in de gesaneerde gebieden, efficiënt bezig met de melkbezorging aan huis. Eigenlijk brengen ze grotendeels water naar de consument. Een oplossing zou hier zijn een geconcentreerde, langer houdbare melk die zonder bezwaar aan te vullen is tot normale melk. Een aanzienlijke besparing in de bezorgkosten zou het gevolg zijn, met tegelijk een behoud van het systeem van thuis bezorgen. In Amerika is men reeds ver gevorderd op dit gebied.

3. Ten slotte is er het belangrijke terrein van de melkproductie op de boerderij. Elke grote industrie heeft een omvangrijk researchapparaat, dat dagelijks en met de modernste middelen zoekt naar besparingen bij de posten arbeid en grondstof. Ook de landbouw zal deze kant uitmoeten. Gedetailleerd zullen wij op dit gebied niet ingaan, doch ons beperken tot enkele opmerkingen.

De eerste is, dat de werktijden in de veehouderij zo mogelijk moeten worden aangepast aan hetgeen in de moderne maatschappij, waarin de huidige veehouder nu eenmaal leeft, gebruikelijk is. Als generaal doelstelling op dit terrein moet gelden een verkorting van de huidige arbeidsdag, zowel voor de arbeider als voor de boer zelf. Er is een uitermate belangwekkend onderzoek ingesteld naar de invloed van de melktijden op de melkproductie. Daaruit bleek, dat de mogelijkheid tot variatie in de melktijden, zonder de melkproductie belangrijk aan te tasten, aanzienlijk groter is dan tot dusver werd aangenomen.

De tweede opmerking betreft de mechanisatie van de melkveehouderij, van zo groot belang voor de opvoering der arbeidsproductiviteit. Deze zal wellicht alleen slagen, als de werkzaamheden, die zich lenen voor mechanisatie, voor een aantal boerderijen gebundeld kunnen worden. Een stimulering van de loonbedrijven (d.z. bedrijven die voor verschillende boeren bepaalde, veelal gemechaniseerde, werkzaamheden zoals maaien, ploegen, melken uitvoeren) is hier gewenst en wellicht is ook een economisch en sociologisch onderzoek wenselijk.

Een laatste opmerking: de vraag kan gesteld worden,

of het landbouwkundig onderzoek, met name het veevoederonderzoek, wel in voldoende mate werkt met de opdracht te zoeken naar kostprijsverlaging. De eis van de tijd is kostprijsverlaging en niet een produktievergroting of wat dan ook. Elk onderzoek, dat hier niet toe mede werkt, is zo al niet waardeloos dan toch van zeer relatieve betekenis.

Marktonderzoek en afzetstimulering.

Met de termen marktonderzoek en afzetstimulering wordt een zeer uitgestrekt gebied aangegeven. De mogelijkheden die hier liggen zijn moeilijk te kwantificeren; niettemin kan worden gezegd, dat zij zeer groot kunnen zijn en dat zij zeer beslist nog lang niet alle zijn gebruikt. Zoals hieronder zal blijken, zal een nauwe samenwerking met de technische research uiterst vruchtbaar kunnen zijn. Wij zullen hier enkele concrete punten noemen. Meer dan voorbeelden zijn het niet: van een uitputtende opsomming van de mogelijkheden kan uiteraard geen sprake zijn.

1. De binnenlandse consumptiemelkmarkt is uitermate belangrijk en daarbij nog renderend ook. Van deze markt is echter nog enorm veel te weten. Het binnenlands consumptiemelkverbruik is ca. 200 liter per hoofd per jaar. Op zichzelf is dit niet onbevredigend. Het is echter een gemiddelde; dit wil zeggen dat er bevolkingscategorieën zijn die veel meer gebruiken, doch ook dat er hele groepen zijn, die belangrijk minder melk consumeren. Van veel belang zou zijn te weten hoe dit alles precies ligt voor de diverse leeftijdsklassen, inkomensgroepen, plattelands- en stedelijke bevolking, voor de verschillende delen van het land, e.d. Er is verder een grote categorie mensen, die geen melk lust. Wellicht zou deze groep bereikbaar worden met het in de handel brengen van bijv. allerlei milkshakes, al of niet in poedervorm, zoals dit in de Verenigde Staten geschiedt.

2. In een Duits blad werd er onlangs op gewezen dat hetgeen men bij het ontbijt drinkt van land tot land (en wellicht ook weer binnen de landen zelf) sterk varieert. In Engeland en Nederland pleegt men thee bij het ontbijt te gebruiken. De Duitser en de Deen drinken sterke koffie met wat room en de Belg doet het nog weer anders. De Zwitser echter drinkt de gezonde en opwekkende „Milchkaffee“. Het zou een poging waard zijn, dit gezonde Zwitserse gebruik een massale navolging te doen vinden. Een moderne, internationale reclamecampagne van grootse allure is hier echter voor nodig.

3. Het Nederlandse kaasverbruik is erg eenzijdig. De Nederlander gebruikt praktisch geen kaas als dessert en onze kaas is hier eigenlijk ook niet geschikt voor. In het buitenland daarentegen, bijv. in Frankrijk en Italië, wordt de kaas wel in aanzienlijke hoeveelheden gebruikt als dessert. Hier is opnieuw een opgave voor de techniek, nl. het ontwikkelen van een Nederlandse kaas, al of niet afgeleid uit bestaande Hollandse kaas, die zowel in eigen land als in het buitenland gebruikt kan worden als dessertkaas.

Via de moderne middelen van reclame en beïnvloeding van het consumentengedrag moet dan getracht worden ook in Nederland het gebruik van dessertkaas ingang te doen vinden.

4. In het vorige artikel werd de steeds zwakker wordende positie van het melkvet belicht met een nog steeds opdringende concurrentie van de margarine en nieuwe dreigingen bij gecondenseerde melk en straks wellicht bij het volle melkpoeder. Daarentegen staat het melkeiwit voedingstechnisch zeer sterk. Het is praktisch niet te vervangen door andere voedingsmiddelen, en heeft dan ook een unieke waarde. In het verleden is enorm veel aandacht besteed aan het nu steeds minder waard wordende melkvet, terwijl het melkeiwit min of meer verwaarloosd is. Nodig is een research met de modernste middelen naar een eiwitprodukt in een voor de consument aantrekkelijke en aanvaardbare vorm. Dit onderzoek zal uiteraard in nauwe samenwerking moeten geschieden met een onderzoek naar voedingsgewoonten en naar het consumentengedrag. Tegelijkertijd is een verdere research met betrekking tot het melkvet gewenst, teneinde weer een groter kwaliteits- en smaakverschil te creëren met de margarine.

Modern afzetapparaat.

Tot dusver is om vele goed verklaarbare redenen de ontwikkeling, die in andere industrieën op het gebied van afzet en afzetorganisatie valt op te merken, de zuivelindustrie zowel hier te lande als elders in de wereld voorbij gegaan. Toch schijnt nu ook de tijd rijp voor de zuivelindustrie om te streven naar een veel sterkere machtspositie op het gebied van de afzet dan tot dusver algemeen voor noodzakelijk werd gehouden.

Het doel moet hier zijn een afzetapparaat, dat de zeggenschap over de produkten behoudt tot op het ogenblik dat de consument deze koopt. Hier kan wat geleerd worden van de margarine-industrie, die de kwaliteit van de margarine tot in de winkel verzorgt. De zuivelindustrie daarentegen verliest de zeggenschap over de kaas en de boter reeds bij de groothandel. Het gevolg is, dat er in de detailhandel wel minder goede pakjes roomboter en slechte kaas te vinden zijn, doch zelden pakjes bedorven margarine.

Verder is er een afzetorganisatie nodig, die in staat is een beperkt aantal, duidelijk naar kwaliteit en smaak onderscheiden, merken in te voeren, en tegelijk zorgt voor de hierbij gewenste doelmatige en aantrekkelijke verpakkingen. Eerst bij het merkartikel kan de moderne techniek van verkoopstimulering haar volle kracht ontplooiën. Zo vormt de moderne reclametechniek in combinatie met het merkartikel een niet te onderschatten kracht in de moderne verkoop. De onpersoonlijke en objectieve reclame van Het Nederlands Zuivelbureau moge nog zo goed in haar soort zijn, haar mogelijkheden zijn echter zeer beperkt. Zij werkt hiervoor op een te ongunstig niveau. Voor een goede reclame voor kaas bijv. is een aantal merken nodig, waarbij aansluiting gezocht kan worden. Helaas is echter de techniek van de kaasverpakking nog niet ver genoeg gevorderd om het merkartikel de noodzakelijke eenheidsverpakking te kunnen geven.

Een zeer belangrijk punt is de invloed op de prijsvorming. Deze zal beslist groter moeten worden dan op het ogenblik. De huidige onevenwichtige prijsvorming van bijv. de Nederlandse kaas is allerminst gunstig voor een regelmatige afzet. Er zal gestreefd moeten worden naar een vaste prijs voor de consument. De ervaring heeft immers

geleerd, dat een vaste prijs een zeer gunstige invloed heeft op de afzet, zowel bij verkoop aan de consument, als aan de tussenhandel. Uiteindelijk echter zal een dusdanig sterke positie op de markt moeten worden opgebouwd, dat aangeboden kan worden op basis van de kostprijs. Zeker voor de afzet in het binnenland — die nu nog ver beneden de kostprijs plaatsvindt — moet dit bereikbaar zijn. Geen enkele grote industrie denkt eraan duurzaam beneden de kostprijs aan te bieden; de zuivelindustrie doet dit echter rustig en dit jaren 'achtereen.

Wel zal, wil de zuivelindustrie al deze opgaven kunnen vervullen, de reeds aan de gang zijnde ontwikkeling bij de organisatie van de zuivelafzet zich versneld moeten voortzetten. Voor het invoeren van een beperkt aantal goede merken, voor het toepassen van moderne afzetmethoden, een moderne verkooptechniek, een verantwoorde en effectieve verkoopstimulering en het bereiken van een machtspositie t.a.v. de prijsvorming, zal concentratie van de afzetfunctie in één of enkele grotere eenheden onontkoombaar zijn.

Wat de concentratie van de afzetfunctie betreft, kan gewezen worden op een historische parallel. De grote crisis, die in de jaren 1880-1890 de melkveehouderij teisterde, werd mede overwonnen door de boter- en kaasbereiding van de boerderij over te brengen naar de fabriek. De voordelen daarvan waren vooral, dat op deze wijze beter van de nieuwe, toen nog voornamelijk technische, ontwikkelingen gebruik gemaakt kon worden. Wij staan nu opnieuw voor de noodzaak een sprong te nemen. De afzetfunctie kan niet meer voldoende waargenomen worden door de enkele zuivelfabriek en zal moeten worden overgeheveld naar één of enkele grotere eenheden. En evenmin als de fabriekmatige zuivelbereiding het einde betekende van de zelfstandigheid van de individuele boer, zal de overheveling van de afzetfunctie het einde betekenen van de zelfstandigheid van de individuele zuivelfabriek.

Besluit.

De zuivelindustrie en melkveehouderij zullen moeten zorgen zowel op technisch als markteconomisch terrein over de meest moderne hulpmiddelen te beschikken. De zuivelindustrie behoort tot de grootste industrieën van ons land. Zij zal zich dan ook minstens dezelfde mogelijkheden moeten verschaffen op het gebied van marktonderzoek, technische en economische research, moderne reclame en wetenschappelijk verantwoorde afzetstimulering, moderne marktbeheersing en marktstrategie als welk ander industrieel concern ook.

Het moet dan mogelijk zijn langs de hier genoemde wegen — inschakeling van het wetenschappelijk onderzoek op de meest moderne wijze, grondig marktonderzoek, krachtige, moderne afzetstimulering en opbouw van een modern en krachtig afzetapparaat — ook thans de moeilijkheden in de zuivelindustrie te overwinnen.

Wel zal duidelijk zijn, dat niet van vandaag op morgen het verschil tussen kostprijs en opbrengst zal zijn weg te werken. In die tussentijd zal het Nederlandse volk en zijn Regering de zedelijke kracht moeten opbrengen, dit verschil te overbruggen, zonder de melkveehouderij en de zuivelindustrie onder curatele te stellen en zonder voet te geven aan de neiging — zo goed passend bij een kruideniersmentaliteit die ons volk vaak in de schoenen geschoven wordt — door allerlei methoden het bij te passen bedrag zo laag mogelijk vast te stellen.

De politieke en commerciële exportrisico's kunnen onder zekere voorwaarden door een exportkredietverzekering worden gedekt, hetgeen voor Nederland, dat zich tegenover een structureel exportprobleem geplaatst ziet, van groot belang is. Geen particuliere verzekeringsmaatschappij is zonder steun van de Staat tot dekking daarvan bereid en in staat. Aangezien de steun van de Staat ter bevordering van de export wordt gegeven in de vorm van een assurantie-overeenkomst, dienen de essentialia van de verzekeringsovereenkomst in acht te worden genomen. Het exportbevorderend karakter van de exportkredietverzekering spreekt uit de geboden mogelijkheid van risicobevrijding, alsmede uit het feit, dat kredietverlening vooral bij levering van kapitaalgoederen in het algemeen slechts mogelijk is, indien kredietverzekering vaststaat. De functie, welke de Staat in het kader der exportkredietverzekering vervult, is begrensd, zulks op grond van overwegingen van beleid en verzekeringstechniek.

Inleiding.

In de jaren na de tweede wereldoorlog droeg de algemene marktconstellatie het karakter van een „sellers market”. De exporteurs slaagden erin van deze situatie profijt te trekken door bij de toenmaals bestaande, sterke vraag naar goederen risicobeperkende condities te bedingen. Hoewel zich reeds tevoren verschijnselen van een zekere verzadiging hadden geopenbaard, bleek eerst duidelijk na de Korea-hausse, dat de „sellers market” geleidelijk in een „buyers market” was veranderd. Deze ontwikkeling had voor de exporteurs in zoverre consequenties, dat zij tot zekere concessies op het gebied der betalingscondities bereid dienden te zijn. Met name werd bij de goederenleveranties de eis van krediet gesteld, waarmee de exporteurs ter handhaving van hun marktposities rekening dienden te houden. De kredieteis werd nog verder versterkt, aangezien deviezenarme, afnemende landen, welke er niet in waren geslaagd voldoende buitenlands kapitaal ter financiering van hun investeringen aan te trekken, kredietverlening aan importen van goederen poogden te binden.

Deze toeneming van de kredietbehoefte, welke zich niet alleen voordeed en voordoet bij kortlopende handelskredieten, doch ook bij de kredietverlening op middellange termijn terzake van leveranties van kapitaalgoederen, schept een probleem. Enerzijds is de zich ontwikkelende, Nederlandse industrie, waarin voor de toenemende bevolking steeds meer werkgelegenheid moet worden gevonden, steeds sterker op de export aangewezen. Anderzijds oefenen de — als gevolg van de verslechtering der betalingscondities — toegenomen risico's op de uitvoer een zekere druk uit. Gezien tegen deze achtergrond is het wellicht dienstig een beschouwing te wijden aan de exportkredietverzekering, omdat deze risicobevrijdend en daardoor exportbevorderend werkt.

Met de term „exportkredietverzekering” wordt het object der verzekering aangeduid, t.w. een vordering, welke rechtstreeks voortspuit uit een bij een exporttransactie aan de afnemer verleend krediet. Als regel worden slechts die vorderingen gedekt, welke direct verband houden met leveranties van goederen aan het buitenland. In dit licht bezien is de exportkredietverzekering een hulpmiddel,

Export- kredietverzekering

dat het productie-apparaat bij de export ten dienste staat.

De te dekken risico's.

Tegen welke risico's biedt een exportkredietverzekering dekking? Allereerst het *commerciële* risico: de exporteur wordt geconfronteerd met het risico op zijn afnemer. De exporteur loopt immers de kans, dat hij de vordering op zijn afnemer als gevolg van bij de laatste gelegen oorzaken niet kan incasseren. Door deze gang van zaken wordt de liquiditeit van de exporteur aangetast, des te meer indien het door hem verleende krediet van grote omvang is. Uiteraard zal de exporteur zich tegen het commerciële risico pogen te wapenen door zijn wederpartij met zorg uit te kiezen en diens kredietwaardigheid aan de hand van het informatiemateriaal te controleren. Verrassingen in de zin van een plotselinge, fatale wending in het bedrijf van de afnemer zijn echter nimmer uit te sluiten. Het commerciële risico kan geheel, hetzij bij de Staat, hetzij bij een particuliere verzekeringsmaatschappij worden ondergebracht. Een derde mogelijkheid is deze, dat het commerciële risico — zoals in Nederland tot het begin van dit jaar — als regel voor een bepaald gedeelte door de particuliere verzekeringsmaatschappij voor eigen rekening of voor herverzekering bij haar particuliere herverzekeraars wordt behouden, terwijl het overblijvende deel van dit risico bij de Staat wordt ondergebracht.

Is het voor de exporteur nog mogelijk een zekere invloed uit te oefenen op de omvang van het commerciële risico, anders is het gesteld met betrekking tot het *politieke* risico. Indien de afnemer dan al de tegenwaarde van het factuurbedrag tijdig en geheel in lokale valuta heeft gestort ter overmaking aan zijn leverancier, kan het voorkomen, dat de transfer als gevolg van politieke factoren (oorlog, burgeroorlog, revolutie, overheidsmaatregelen) voorlopig onmogelijk is. In het bijzonder kan daarbij worden gedacht aan overheidsmaatregelen in landen met een ongunstige betalingsbalans, welke ten doel hebben de overmaking van deviezen naar het buitenland te bemoeilijken, zo niet te verhinderen. Het zwaartepunt van het politieke risico ligt in de mogelijkheid, dat reeksen vorderingen op buitenlandse afnemers in één slag noodlijdend worden. Doordat het politieke risico niet voldoende kan

worden gespreid en het niet mogelijk is langs mathematisch-statistische weg bij voorbaat vast te stellen — zoals gebruikelijk in de verzekeringsbranche — welk percentage der vorderingen schadeposten zullen worden, is dekking van dit risico uit verzekeringsoogpunt niet aantrekkelijk. Geen particuliere verzekeringsmaatschappij zal — gezien het cumulatieve karakter van het politieke risico — dadelijk en zonder overdracht van risico bereid worden gevonden dit „catastrofe”-risico in dekking te nemen. Slechts de Staat, wie de bevordering van de export zwaarder weegt dan het niet gelden van de wet der grote getallen, kan dit — potentieel zware — risico dragen. Het is daarom niet verwonderlijk, dat de Staat bij de exportkredietverzekering is betrokken. De wijze, waarop dit kan geschieden, moge thans nader worden gezien.

De rol van de Staat bij exportkredietverzekering.

Engeland.

Allereerst kan de Staat zich bereid verklaren om zowel het politieke als het commerciële risico te dekken. Ter illustratie kan worden gewezen op de Engelse exportgarantieregeling en de rol, welke het Export Credits Guarantee Department daarin is toebedeeld. De E.C.G.D. is een overheidsinstelling, welke zich bezig houdt met de dekking van beide categorieën risico's. De garanties, welke de Staat door bemiddeling van de E.C.G.D. verleent, vinden hierin haar motivering, dat steun aan de export indirect de werkgelegenheid en de bedrijvigheid bevordert. Aan deze vergroting van de export werd en wordt door de Engelse Regering bijzondere waarde gehecht, hetgeen o.a. moge blijken uit de instelling in 1953 van een speciale Dienst voor de Exportbevordering. Tegenover het voordeel van de exportbevordering staat echter het nadeel, dat de door de Staat verleende steun op een subsidiëring van de export zou kunnen uitlopen. Hiertegen keren zich overwegingen van internationale, handelspolitieke aard, terwijl bovendien een dergelijke subsidiëring in feite zou betekenen, dat de Staat voornamelijk ten behoeve van enkelingen belangrijke, niet gespecificeerde risico's ten laste van de Schatkist zou overnemen.

België.

Een tweede mogelijkheid is deze, dat de Staat zich bij zijn steun beperkt tot dekking van het politieke risico, omdat dekking van dit risico, zoals gezegd, niet door een particuliere verzekeringsmaatschappij voor haar rekening kan worden genomen. Daarentegen wordt de dekking van het commerciële risico aan particuliere maatschappijen overgelaten. Als voorbeeld kan het tot voor kort in België gangbare systeem van exportkredietverzekering worden genoemd. De Nationale Delcredere Dienst dekte als overheids- of semi-overheidslichaam het politieke risico, terwijl het commerciële risico werd verzekerd door verschillende particuliere verzekeringsmaatschappijen. Het aan dit systeem klevende nadeel ligt voor de hand. Indien de exporteur dekking wenste zowel van het politieke als van het commerciële risico, diende hij zich tot twee instellingen te wenden en twee afzonderlijke polissen aan te vragen. Nog afgezien van het feit, dat deze procedure door haar gecompliceerdheid weinig aantrekkelijk is, kan worden gewezen op het bezwaar, dat de verzekerde exporteur bij een afzonderlijke dekking van de politieke en commerciële risico's niet steeds op een schadevergoeding kan

rekenen, nl. niet in die gevallen, waarin niet met zekerheid kan worden bepaald of de schade-oorzaak in de politieke dan wel in de particuliere sfeer ligt. De N.D.D. en de Compagnie Belge d'Assurance-Crédit, een particuliere verzekeringsmaatschappij, hebben dan ook eind 1956 een overeenkomst afgesloten, krachtens welke de Belgische exporteurs voortaan bij een en dezelfde instelling dekking kunnen verkrijgen zowel van het politieke als van het commerciële risico met dien verstande, dat de particuliere verzekeringsmaatschappij het politieke risico voor rekening van de N.D.D. in verzekering neemt.

Nederland.

Als derde mogelijkheid moge ten slotte het in ons land toegepaste systeem van exportkredietverzekering met herverzekering bij de Staat worden genoemd. Grondslag voor dit systeem is de beschikking van de Minister van Financiën van 6 februari 1932 als gewijzigd bij beschikking van 17 oktober 1946 (Nederlandse Staatscourant van 21 oktober 1946). Art. 1 luidt als volgt:

„Ter bevordering van het handels- en dienstenverkeer met het buitenland kan, met inachtneming van nader voor ieder geval op zichzelf of voor groepen van gevallen algemeen te stellen voorwaarden, aan daartoe bij deze of latere beschikkingen toegelaten credietverzekering-maatschappijen de gelegenheid worden opengesteld om tegen betaling eener premie verzekeringen of garanties, afgesloten ten behoeve van hier te lande gevestigde ondernemingen, tegen risico's, voortvloeiende uit in- en uitvoertransacties, bij den Staat te herverzekeren, met behoud van een deel als eigen risico zoowel voor de onderneming als in den regel voor de credietverzekering-maatschappij”.

Blijkens art. 5 is de Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij N.V. te Amsterdam als kredietverzekering-maatschappij tot wederopzegging toegelaten.

In art. 1 ligt de kern besloten van het Nederlandse systeem van exportkredietverzekering met herverzekering bij de Staat. De gang van zaken is in het kort deze, dat de exporteur zich tot de „toegelaten” kredietverzekering-maatschappij wendt en haar zijn risico's ter verzekering aanbiedt. De verzekeringsmaatschappij dekt het grootste deel van het commerciële risico voor eigen rekening of eventueel voor rekening van haar particuliere herverzekeraars. Het overblijvende deel van het commerciële risico alsmede het volledige politieke risico worden echter bij de Staat ondergebracht. De Minister heeft de beoordeling van de vraag of de ter verzekering aangeboden risico's ten laste van de Staat kunnen worden geaccepteerd, voor zover betreft de routine-polissen, aan de Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij, en voor zover betreft de polissen, welke zekere grenzen van risico overschrijden, aan de Rijkscommissie voor Export- en Importgaranties gedelegeerd. Omtrent de herverzekering van zeer grote transacties beslist de Minister zelf na ontvangst van een advies van de Rijkscommissie.

Aan het in Nederland gevolgde systeem van exportkredietverzekering met herverzekering bij de Staat is het voordeel verbonden, dat de exporteur — indien hij een gecombineerde dekking van de commerciële en politieke risico's wenst, zich slechts tot één instelling behoeft te wenden. De gecombineerde dekking alsmede de gebruikelijke, ruime omschrijving van het risico waarborgen, dat vrijwel het gehele complex van betalingsrisico's wordt gedekt. Daartegenover staat, dat bij een aanvraag tot verzekering van een belangrijke transactie soms drie, doch in ieder geval twee behandelingsfasen dienen te worden

doorlopen. Speciale voorzieningen als bijv. de voorlopige polis, waarin een dekkingsofferte wordt uitgebracht voor het geval de transactie conform de beschrijving in de polis wordt afgesloten, compenseren de mogelijkheid, dat de behandeling in verschillende fasen de afdoening van een aanvraag zou kunnen vertragen.

Blijkens art. 1 van de ministeriële beschikking is de Staat bereid de exporteurs terzijde te staan bij hun streven om een zo groot mogelijk aandeel in de wereldafzet te bemachtigen. Voor deze bijstand is de verzekeringsvorm gekozen. Essentieel is dus, dat tegen betaling van een premie dekking wordt geboden tegen schade, welke zou ontstaan uit het plaatsvinden van een onzeker voorval. Aan de hier genoemde essentialia, t.w. premie, onzeker voorval en schade, moge thans enige aandacht worden geschonken.

Premievaststelling, „onzeker voorval” en schade.

Welke criteria worden bij de *premiëvaststelling* gehanteerd? Om deze vraag te kunnen beantwoorden dient men te weten op welke grondslag de premies worden berekend. Indien als uitgangspunt wordt genomen, dat de premieberekening op commerciële basis plaatsvindt, zal de verzekeraar de premies zodanig willen bepalen, dat hij daaruit de kosten van het bedrijf en de schade-uitkeringen zal kunnen bestrijden. Bovendien zullen de premie-ontvangsten voldoende mogelijkheid tot de vorming van reserves moeten bieden. Van groot belang is voorts de vraag welk soort risico's moet worden gedekt. Dient het commerciële risico te worden verzekerd, dan zal men moeten weten hoe groot de kans is op verliezen, welke het gevolg zijn van bij afnemers gelegen oorzaken. Het taxeren van deze kans is mogelijk, omdat de verzekeraar aan de hand van de door hem aangelegde statistieken langs mathematisch-statistische weg bij voorbaat kan benaderen welk percentage van de gedekte posten — en tot welk bedrag — verliesposten zullen worden. Een perfecte taxatie lijkt intussen niet mogelijk mede in verband met het *politieke element*, dat in het commerciële risico aanwezig is. Ter illustratie daarvan moge worden gewezen op het geval, dat het land van de afnemer de transfer heeft stopgezet. Indien nu de afnemer zich jegens zijn leverancier garant heeft verklaard om eventueel zoveel in lokale valuta te zullen storten, dat het factuurbedrag te zijner tijd volledig in guldens in Nederland zal worden ontvangen, neemt het risico op de afnemer toe, al naar mate transfer uitblijft.

De situatie wordt echter fundamenteel anders, indien het politieke risico moet worden gedekt. De verzekeraar kan bij de vaststelling van de premie voor de dekking van het politieke risico niet als bij de verzekering van het commerciële risico uitgaan van een zekere spreiding van de risico's. Hij is derhalve niet in de gelegenheid de verlieskans, welke gelijkelijk voor een hele reeks vorderingen geldt, langs mathematisch-statistische weg bij voorbaat te benaderen. Daarom zal de verzekeraar een andere methode moeten kiezen om de premie voor de verzekering van het politieke risico vast te stellen. Deze methode komt er in de praktijk op neer, dat de verzekeraar de premie voor de dekking van het politieke risico zodanig zal pogen te bepalen, dat de in het kader van de herverzekering geboekte ontvangsten in ieder geval op de duur zullen opwegen tegen de uitbetaalde schade-uitkeringen. In overeenstemming hiermede kon in 1954 bij de bepa-



(Advertentie)

ling van het nieuwe premiebeleid voor het politieke risico dan ook geen assurantie-technische berekening te baat worden genomen. Het was slechts mogelijk zekere grenzen voor het nieuwe premietarief aan te geven: enerzijds had het bedrijfsleven belang bij zo laag mogelijke premies, anderzijds behoorden de door de Staat als herverzekeraar verkregen resultaten de voorgenomen verlaging niet in de weg te staan.

Ten slotte hangen met de premievaststelling vragen samen als: welke zijn de betalingscondities en eventuele zekerheden, wat is het gedekte percentage, in welke polsvorm wordt de verzekering afgesloten. Wordt een polis afgegeven, welke bestemd is om de gehele export te dekken, dan ligt uiteraard de premie lager dan bij een polis, welke één zending of een beperkt aantal zendingen dekt.

De verzekeraar en de exporteur sluiten een overeenkomst, waarbij zij zich ervan bewust zijn, dat de prestaties van de een mogelijkerwijs belangrijk groter zullen zijn dan die van de ander. Dit hangt af van het plaatsvinden van een „onzeker voorval”. In algemene zin kan hieronder slechts worden verstaan een gebeurtenis, welke buiten de verwachte loop der dingen ligt. Wat onder een onzeker voorval precies dient te worden begrepen, zal in concreto moeten worden vastgesteld. De onzekerheid, welke omtrent het plaatsvinden van het voorval bestaat, zal in subjectieve zin moeten worden opgevat. Indien de verzekerde exporteur geen betaling ontvangt als gevolg van insolventie van zijn afnemer, behoort de insolventie de exporteur ten tijde van het afsluiten van de assurantie-overeenkomst niet bekend te zijn. Dit laatste geldt m.m. eveneens met betrekking tot een transferverbod.

Thans moge nog een enkel woord aan de *schade* worden gewijd. Volgens de thans in Nederland gangbare polistekst wordt het risico gedekt, dat verzekerde de onder de verzekering vallende factuurbedragen geheel of gedeeltelijk niet in guldens in Nederland ontvangt. De tekst is zo ruim, dat de hierboven gesignaleerde commerciële en politieke risico's onder de dekking van de polis vallen. Eventuele schade kan dus haar oorzaak vinden, hetzij in commerciële, hetzij in politieke sfeer. In het eerste geval heeft deze schade na ontvangst van een eventuele

uitkering uit de failliete boedel van de afnemer een definitief karakter. Het is veelal anders gesteld met betrekking tot schade, welke voortspuit uit een in de politieke sfeer liggende oorzaak. In dit geval zal het verlies dikwijls renteverlies zijn, omdat de bedragen, welke niet konden worden getransfereerd, vaak nog — zij het ook na zeer geruime tijd — worden overgemaakt. De verzekeringsmaatschappij verbindt zich het in de polis genoemde percentage van het verlies onder de voorwaarden van verzekering uit te betalen. De schadevergoeding wordt uitgekeerd tegen overdracht van alle rechten en zekerheden, welke verzekerde terzake van de betrokken transactie met zijn afnemer heeft.

Het exportbevorderingsaspect.

Op welke wijze treedt het element der *exportbevordering* bij de exportkredietverzekering aan het daglicht? In het begin van dit artikel werd reeds verklaard, dat de exportkredietverzekering risicobevrijdend en daardoor exportbevorderend werkt. Indien dit laatste nader moge worden gepreciseerd, dient erop te worden gewezen, dat de exporteur — om de woorden van Mr. J. Westerman Holstijn, oud-voorzitter van de Rijksc commissie voor Export- en Importgaranties, te gebruiken — in de exportkredietverzekering een middel heeft gevonden om „een onzekere factor in zijn zaken uit te schakelen en te vervangen door een vaststaand cijfer”. Uiteraard is dit voor de exporteur van groot belang, omdat hij door het afwentelen van risico's zonder vrees voor calamiteiten zijn zaken kan uitbreiden. Dit spreekt des te sterker, indien de exporteur slechts de beschikking heeft over beperkte resources of het land van bestemming een beduidend risico impliceert.

Nog een ander punt behoort onder de aandacht te worden gebracht. Hierboven is reeds ter sprake gekomen, dat deviezenarme, afnemende landen hun kredietbehoefte aan de import van goederen pogen te binden. De exporteur heeft met deze kredieteis rekening te houden, wil hij zijn potentieel belangrijke afzetgebied in deze — veelal minder ontwikkelde — landen niet aan zijn concurrenten prijsgeven. Door produkten van goede kwaliteit te leveren en door de bestelde goederen op stipte wijze af te leveren kan de exporteur zijn positie op de buitenlandse markten immers nog niet voldoende beveiligen. Hij dient tevens — vooral bij omvangrijke en waardevolle leveranties van kapitaalgoederen — tot kredietverlening bereid te zijn. Men kan de ogen niet sluiten voor het feit, dat kredietverlening als concurrentiemiddel wordt gehanteerd.

Ter voldoening aan de kredieteis kan de exporteur of wel zelf krediet verlenen, hetgeen een voortdurende en aanzienlijke druk op zijn liquiditeit kan uitoefenen, of wel de order door een bankinstelling doen financieren. In beide gevallen moet worden afgewacht of de economische en financiële positie van het afnemende land zich zodanig ontwikkelt, dat een geregelde aflossing van het krediet en een geregelde betaling van de rente mogelijk zijn. De risico's, welke deze vaak zeer omvangrijke leveranties met zich brengen, zijn echter van dien aard, dat noch de exporteur, indien hij zelf het krediet zou willen verlenen, noch de bankinstelling, indien de laatste bereid zou zijn de kredietverlening over te nemen, deze in het algemeen zou kunnen of willen accepteren. In een dergelijk geval zal men pogen de risico's elders onder te

brengen. De vraag, of acceptatie van deze risico's ten laste van de Staat verantwoord kan worden geacht, is voor het afsluiten van de betrokken transactie dus van beslissende betekenis. In de bevordering van de export vindt de medewerking van de Staat aan de exportkredietverzekering dan ook haar motivering.

De grenzen van de staatssteun.

Is de Staat bereid zijn steun *onbeperkt* te verlenen? De beantwoording van deze vraag wordt beheerst door verzekeringstechnische en bovenal beleidsfactoren. Verzekeringstechnisch vindt de interventie van de Staat in het systeem van de exportkredietverzekering haar grenzen daar, waar de verzekeringsovereenkomst dreigt te worden gedatureerd. Indien dus bijv. algemeen bekend is, dat het land van bestemming der goederen als gevolg van deviezengebrek niet in staat is het factuurbedrag op het contractueel overeengekomen tijdstip te transfereren, is op grond van de wettelijke omschrijving van de verzekeringsovereenkomst (verg. art. 246 W.v.K.) dekking van de transactie niet mogelijk.

Doch niet alleen op verzekeringstechnisch gebied, maar ook op het terrein van de beleidsoverwegingen is de activiteit van de Staat in het kader der exportgarantieregeling aan beperkingen gebonden. De Staat heeft velerlei belangen te behartigen, o.a. de bevordering van de export. Juist daarom is de medewerking van de Staat bij de exportfinanciering van zo grote betekenis, omdat het vermogen van de Staat om risico's te dragen onvergelijkkelijk veel groter is dan dat van de exporteurs. Indien de Staat dus zijn medewerking aan de exportkredietverzekering verleent, zal deze medewerking — zo zou men zich kunnen voorstellen — in principe slechts kunnen worden verleend in gevallen, waarin het belang van anderen, in casu de belastingbetalers, niet wordt gelaedeerd. De functie van de Staat dient te liggen op het terrein der kredietverzekering, niet op dat der exportsubsidiëring. Indien de Staat dus op zijn ideale terrein wil blijven, zullen exportrisico's niet ad libitum kunnen worden overgenomen. Dit zou immers impliceren, dat enkelingen in de gelegenheid zouden worden gesteld zich ten laste van de Schatkist van hun risico's te bevrijden. Kennelijk is het terzake van de exportkredietverzekering in Nederland gedurende de afgelopen jaren gevoerde overheidsbeleid erop gericht geweest enerzijds de export te bevorderen door de verzekering van exportrisico's mogelijk te maken, doch anderzijds voor exportsubsidiëring te waken. Hiermede in overeenstemming heeft de Overheid er immers steeds — en niet zonder succes — naar gestreefd de in het kader van de exportgarantieregeling geboekte ontvangsten en de uitbetaalde schadevergoedingen op de lange duur tegen elkander te laten opwegen.

Ten slotte moge er in dit verband nog op worden gewezen, dat weigering van een verzekering met herverzekering bij de Staat niet tevens behoeft in te houden een weigering van de vergunning tot het verlenen van het betrokken krediet aan het buitenland. Men zal een onderscheid moeten maken tussen de daadwerkelijke steun aan en het tolereren van een transactie. Een dergelijk onderscheid zal men kunnen maken op een ander terrein, waarop de Overheid een functie vervult, nl. op dat der drankvergunningen. Indien de Overheid verlof tot de verkoop van sterke drank geeft, betekent dit nog niet, dat zij nu ook de verkoop daarvan moet of zal steunen.

De omvang der exportkredietverzekering in Nederland.

Ter illustratie van het *verloop* van de exportkredietverzekering in Nederland dienen de volgende gegevens, welke ook in „Economische Voorlichting” (zie bijv. het nummer van 26 juli 1957) zijn gepubliceerd.

In totaal zijn in de laatste tien jaren de volgende aantallen transacties bij de Staat herverzekerd. Volledigheids-halve is daarbij ook melding gemaakt van de invoertransacties.

TABEL 1.

	1947	1948	1949	1950	1951
Invoertransacties	342	748	666	390	542
Uitvoertransacties	57	159	263	357	367
Totaal	399	907	929	747	909
	1952	1953	1954	1955	1956
Invoertransacties	293	71	53	36	36
Uitvoertransacties	611	932	1.311	1.477	1.146
Totaal	904	1.003	1.364	1.513	1.182

Uit deze gegevens blijkt, dat in de periode van 1947 tot en met 1951 het aantal verzekerde invoertransacties groter was dan dat der verzekerde uitvoertransacties. In de periode van 1952 tot en met 1956 overtrof daarentegen het aantal verzekerde uitvoertransacties dat der verzekerde invoertransacties in aanzienlijke mate. De reden hiervan kan men zoeken in het feit, dat de markt in de jaren na de oorlog, zoals reeds gezegd, sterk het karakter van een „sellers market” had. De buitenlandse verkopers slaagden erin de markt naar hun hand te zetten en met name belangrijke risico's op hun kopers af te wentelen. De kopers zochten op hun beurt hun risico's elders onder te brengen.

Met deze transacties heeft de Staat het volgende, nominale obligo (in miljoenen guldens) per jaar aanvaard:

TABEL 2.

	1947	1948	1949	1950	1951
Invoertransacties	47	78	58	41	176
Uitvoertransacties	13	141	66	207	126
Totaal	60	219	124	248	302
	1952	1953	1954	1955	1956
Invoertransacties	58	11	20	23	103
Uitvoertransacties	120	217	445	476	302
Totaal	178	228	465	499	405

De voortdurende groei van het obligo van de Staat uit hoofde van herverzekering van export- en importgaranties met het buitenland blijkt uit het volgende overzicht (in miljoenen guldens) van de nominale, cumulatieve obligo's:

TABEL 3.

Ultimo december 1947	54	Ultimo december 1952	448
„ „ 1948	191	„ „ 1953	498
„ „ 1949	216	„ „ 1954	707
„ „ 1950	422	„ „ 1955	963
„ „ 1951	551	„ „ 1956	1.004

Ultimo december 1956 had het obligo van de Staat derhalve een bedrag van f. 1 mrd. overschreden.

Ten slotte volgt hieronder een overzicht van de aantallen schadeclaims met de bijbehorende bedragen (in duizenden guldens), welke in de jaren 1947 tot en met 1956 door de Staat werden goedgekeurd:

TABEL 4.

Jaar	Schade-claims	Totaal bedrag	Jaar	Schade-claims	Totaal bedrag
1947	6	34	1952	58	7.075
1948	2	2	1953	75	74
1949	65	1.825	1954	117	200
1950	133	3.870	1955	123	5.150
1951	32	1.344	1956	72	4.524
					5.005

In de periode van 1947 tot en met 1956 werden 683 schadeclaims in totaal ten bedrage van circa f. 22.028.000 door de Staat goedgekeurd.

Samenvatting.

In de na-oorlogse tijd zijn de politieke en commerciële exportrisico's vergroot, deels als gevolg van de sterk toegenomen concurrentie, deels als gevolg van het feit, dat de afnemende landen hun kredietbehoeften aan de import van goederen pogen te binden. Onder zekere voorwaarden kunnen deze risico's door een exportkredietverzekering worden gedekt, hetgeen voor Nederland, dat zich tegenover een structureel exportprobleem geplaatst ziet, van groot belang is. Aangezien bij de exportkredietverzekering de wet van de grote getallen niet van toepassing is, is geen particuliere verzekeringsmaatschappij zonder steun van de Staat tot dekking daarvan bereid en in staat. De Staat kan zijn medewerking verlenen, hetzij door zowel het politieke als het commerciële risico, hetzij door slechts het politieke risico te dekken, hetzij — zoals in Nederland tot het begin van dit jaar — de politieke en commerciële risico's te herverzekeren. Aangezien de steun van de Staat ter bevordering van de export wordt gegeven in de vorm van een assurantie-overeenkomst, dienen de essentialia van de verzekeringsovereenkomst in acht te worden genomen. Het exportbevorderend karakter van de exportkredietverzekering spreekt uit de geboden mogelijkheid van risicobevrijding, alsmede uit het feit, dat kredietverlening vooral bij levering van kapitaalgoederen in het algemeen slechts mogelijk is, indien kredietverzekering vaststaat. De functie, welke de Staat in het kader der exportkredietverzekering vervult, is begrensd, zulks op grond van overwegingen van beleid en verzekeringstechniek.

Amsterdam.

Dr. W. J. FORD.

Enige literatuur: J. Westerman Holstijn, *Credietverzekering — De Nederlandsche Mercur*, 4 november 1926; J. Moret, *Eenige beschouwingen over credietverzekering*, proefschrift Leiden 1930; A. C. van Zeggelen, *Credietverzekering*, proefschrift Amsterdam 1932; A. D. Bonnet, *De praktische toepassing der credietverzekering in Nederland — „E.-S.B.”* van 16 maart 1955; C. P. H. Groenendaal en O. F. Staleman, commentaren op artikel A. D. Bonnet alsmede naschrift A. D. Bonnet — „E.-S.B.” van 20 april 1955; J. F. A. M. Michels, *Algemene beschouwingen over het middellange exportkrediet voor kapitaalgoederen*, proefschrift Leiden 1957; H. Karrer, *Elements of credit insurance*, Londen 1957.

Blijf bij — Lees „E.-S.B.”!

Hoewel het bezoek van buitenlanders aan Amsterdam belangrijk is toegenomen, heeft aldaar geen evenredige toeneming van de hotelcapaciteit plaats gevonden. In onze hoofdstad bestaat gedurende het zomerseizoen een duidelijk tekort aan eerste klasse logiesruimte alsmede een overmaat aan meer eenvoudige logiescapaciteit. Door dit tekort aan kwaliteitsruimte zijn vele gasten genoodzaakt in dependances en bij particulieren te overnachten. Praktisch gesproken betekent dit een belangrijk aantal ontevreden buitenlandse gasten. De vraag rijst van welke orde van grootte een eventuele uitbreiding der hotelcapaciteit zou moeten zijn om bedoeld tekort weg te werken. Schrijver berekent de te projecteren uitbreiding op 560 bedden, welke uitbreiding moet voldoen aan de eisen der eerste klasse. De totale capaciteit dezer klasse zou dan stijgen van 1.740 bedden tot 2.300 bedden of in geval van 13 hotels gemiddeld ca. 180 bedden per hotel.

Het tekort aan hotelruimte in Amsterdam

Inleiding.

Het buitenlands bezoek bracht vóór de tweede wereldoorlog jaarlijks f. 6 mln. in ons land. Na de oorlog steeg dit bedrag tot f. 230 mln in 1956. De helft hiervan wordt in de hoofdstad uitgegeven. Hoewel het bezoek van buitenlanders aan Amsterdam belangrijk is toegenomen, heeft aldaar geen evenredige toeneming van de hotelcapaciteit plaats gevonden. Het vraagstuk van de logiescapaciteit in Amsterdam verdient daarom onze belangstelling.

Het jaarverslag van de Herstelbank over 1956 bevat een uitvoerige beschouwing over het tekort aan hotelruimte. Het volgende is hieraan ontleend:

„De nog ieder jaar groeiende stroom buitenlanders leidt ertoe dat in het seizoen de capaciteit van de Nederlandse hotellerie te kort schiet om aan alle vraag naar hotelruimte te voldoen. Het is niet eenvoudig om een concreet antwoord te geven op de vraag hoe groot dit tekort is. Aan de ene kant wordt dit veroorzaakt door het dynamisch karakter van het onderhavige probleem. Het is immers denkbaar — en ook in de praktijk gebleken — dat uitbreiding van de hotelcapaciteit in een bepaalde plaats de toeristische aantrekkingskracht belangrijk vergroot. Aan de andere kant wordt het kwantificeren van het vraagstuk bemoeilijkt door het ontbreken van behoorlijk cijfermateriaal. Ons bleek bij onderzoek dat de cijfers omtrent het aantal overnachtingen in de hotels — goede uitzonderingen ter zijde gelaten — niet toereikend en voldoende betrouwbaar zijn om als uitgangspunt te dienen voor de bepaling van de plaats, waar uitbreiding het meest gewenst is. Opvallend waren de leemten, die het cijfermateriaal inzake de overnachtingen van Nederlanders in hotels vertoonde. Een verbetering van het statistisch materiaal, met het oog op de grote belangen die hiermee gemoeid zijn, is dringend gewenst.

Ondanks het bovenstaande kan evenwel worden vastgesteld, dat uitbreiding van de logiesaccomodatie in die gebieden van ons land, waarheen de buitenlandse toerist en zakenman zich in hoofdzaak richt, gewenst is. Dit zijn de grote steden in het westen des lands en hun omgeving, in het bijzonder Amsterdam”.

In het algemeen zijn wij het met het bovenstaande eens. Wel mogen wij opmerken, dat het, wat Amsterdam betreft, mogelijk is tot enige meer gefundeerde conclusies ter zake te komen.

De volgende factoren zullen bij de bestudering van het vraagstuk der hoteluitbreiding moeten worden bezien:

1. hotelcapaciteit voor en na de oorlog;
2. ontwikkeling van het buitenlands bezoek;

3. bezetting der logiesbedrijven;
4. omzetten en -prijzen in het vreemdelingenverkeer;
5. Amsterdam als toeristen- en congrescentrum;
6. kosten voor nieuwbouw der hotels;
7. mogelijkheid voor „off season trips”;
8. propaganda.

Gezien het bestek van dit artikel en de ons ter beschikking staande gegevens¹⁾ zullen wij hier alleen de eerste vier punten aan een nadere beschouwing onderwerpen.

Hotelcapaciteit voor en na de oorlog.

Ten gevolge van de vernieling in de oorlog van het Carltonhotel verloor Amsterdam ongeveer 10 pCt. van zijn toenmalige eerste klasse logiescapaciteit. De andere hotels zijn vrijwel in tact gebleven; zij werden na de oorlog vernieuwd en deels ook uitgebreid. De belangrijkste uitbreiding was die van hotel Krasnapolsky, dat met 300 bedden het grootste hotel van Amsterdam werd. Toch bleef, zoals gezegd, de beschikbare hotelruimte achter bij de sterk toenemende vraag van de buitenlandse bezoekers. Het gevolg was, dat een groot aantal nieuwe logiesgelegenheden ontstond, waarvan vele nauwelijks de naam van hotel of pension verdienen, ofschoon zij toch als zodanig werden geregistreerd.

Tabel 1 op blz. 216 geeft voor de jaren 1938 en 1955 t/m 1957 een overzicht van de logiescapaciteit voor de verschillende hotelklassen. Uit deze tabel blijkt allereerst dat, naarmate de kwaliteit van de hotelruimte lager wordt, ook het aantal bedden per hotel afneemt en dat voor alle klassen gezamenlijk het gemiddeld aantal bedden per hotel in de genoemde jaren gelijk is gebleven. Voorts blijkt uit de gegeven cijfers dat klasse III de grootste uitbreiding te zien heeft gegeven, vervolgens de klasse II en IV, daarna klasse V en ten slotte klasse I. In verband met het feit, dat het in hoofdzaak de klassen I en II zijn die voor buiten-

¹⁾ De meest volledige gegevens zijn te vinden in de kwartaalberichten van het Bureau voor Statistiek van de Gemeente Amsterdam. Voorts noemen wij de publikaties van het C.B.S., de jaarverslagen van de A.N.V.V. en der V.V.V. Amsterdam, de hotellijsten dezer beide instellingen en de statistische publikatie van het bedrijf „Horeca” over 1950-1955, verschenen in april 1957.

TABEL 1.

Hotelcapaciteit in Amsterdam a)

Klassen	Aantal hotels				Aantal bedden				Gemiddeld aantal bedden per hotel			
	1938 b)	1955	1956	1957	1938 b)	1955	1956	1957	1938 b)	1955	1956	1957
I	7	12	12	12	1.050	1.711	1.740	1.795	150	143	145	150
II	4	18	21	19	494	789	1.050	1.003	123	44	50	53
III	4	30	32	40	392	1.046	1.049	1.300	98	35	33	32
IV	11	32	34	42	401	847	793	1.040	36	26	23	25
V	15	29	27	30	358	623	572	630	24	21	21	21
VI	21	6	6	11	427	122	135	266	20	20	23	24
VII	29				496				17			
Totaal	91	127	132	154	3.618	5.138	5.339	6.034	40	40	40	39

- a) Opgave van het Bureau voor Statistiek van de Gemeente Amsterdam. De hotellijst van de V.V.V. Amsterdam bevat een veel kleiner aantal hotels en bedden. Dit is toe te schrijven aan het feit, dat vele kleine logiesgelegenheden geen lid van de V.V.V. zijn en aan het feit, dat de keuring van deze vereniging een zekere selectie heeft teweeg gebracht, hetgeen een groot toeristisch belang mag worden geacht.
- b) Doordat de klasse-indeling der hotels na de oorlog is gewijzigd zijn de cijfers van 1938 niet geheel vergelijkbaar met die van na de oorlog.

landers in aanmerking komen valt het op dat juist klasse I het geringste groeipercentage heeft vertoond.

Ontwikkeling van het buitenlandse bezoek.

Bezien wij de in tabel 2 gegeven na-oorlogse cijfers over het aantal overnachtingen van buitenlanders in Amsterdam, dan valt onmiddellijk op dat dit aantal van jaar tot jaar toeneemt. Het stijgingspercentage was het grootst voor de jaren 1947 en 1948, t.w. resp. 60 en 66 pCt., en het geringst voor 1955 (5 pCt.). Ook voor 1956 was het relatief laag (8 pCt.). De mogelijkheid bestaat dus dat het aantal overnachtingen van buitenlanders een maximum begint te naderen.

TABEL 2.

Overnachtingen van buitenlanders in Amsterdam a)

Jaren	Aantal overnachtingen (x 1.000)	Toeneming in 1.000-tallen	Toeneming in pCt.
1946	137		
1947	219	82	60
1948	364	145	66
1949	387	23	6
1950	470	83	21
1951	506	36	8
1952	668	162	32
1953	782	114	17
1954	1.069	287	37
1955	1.126	57	5
1956	1.219	93	8

- a) Opgave van het Bureau voor Statistiek van de Gemeente Amsterdam.

Bezetting der logiesbedrijven.

Nu wij met het bovenstaande een indruk hebben gekregen van de ontwikkeling van het buitenlandse bezoek en van de hotelcapaciteit, zullen wij trachten het beeld te completeren door voor elke hotelklasse afzonderlijk de bezetting per maand na te gaan. Hiertoe dient onderstaande tabel, waarin de bezettingspercentages voor 1956 zijn opgenomen.

TABEL 3.

Bezettingspercentages der logiesbedrijven in Amsterdam a)

	jan.	febr.	maart	april	mei	juni	juli	aug.	sept.	okt.	nov.	dec.	gem.
Klasse I 1956	46	50	60	88	100	97	103	103	94	78	58	45	77
Klasse II 1956	25	26	35	67	77	68	92	81	62	46	28	24	53
Klasse III 1956	31	33	42	73	77	66	87	88	66	47	29	30	56
Klasse IV 1956	31	32	38	60	67	58	71	71	58	40	26	26	48
Klasse V 1956	38	42	44	56	60	56	72	71	59	46	34	36	51
Klasse VI 1956	37	28	47	69	78	67	97	88	68	57	36	40	59

- a) De cijfers hebben betrekking op het buitenlandse en binnenlands bezoek tezamen over het jaar 1956.

Wat blijkt nu uit deze tabel? Allereerst, dat de gemiddelde bezettingsgraad voor klasse I het hoogst lag. Voorts, dat gedurende de maanden mei t/m augustus de bezetting in deze klasse de capaciteit overtrof! De verklaring voor dit op het eerste gezicht wat vreemd aandoende verschijnsel moet worden gezocht in het onderbrengen van een deel

van de gasten dezer klasse in dependances resp. bij particulieren. Het is ook mogelijk, dat in de maanden van overbelasting bedden werden bijgeplaatst.

Tabel 3 laat verder zien, dat de bedcapaciteit van de hotels behorende tot de klassen II t/m VI niet volledig werd benut. Zelfs gedurende het toeristenseizoen hadden deze logiesgelegenheden nog ruimte beschikbaar. Het knelpunt ligt dus uitsluitend bij klasse I. Vooral bij het reserveren van logiesruimte voor congressen springt dit naar voren. Deze congressen kunnen daarom meestal niet in het hoogseizoen worden gehouden, hetgeen in vele gevallen voor de congressisten weer bezwaren meebrengt²⁾.

Wij constateren dus, dat in Amsterdam een tekort aan kwaliteitsruimte gedurende het zomerseizoen bestaat, alsmede een overmaat aan meer eenvoudige logiescapaciteit. Door dit tekort aan kwaliteitsruimte zijn, zoals reeds werd opgemerkt, vele gasten genoodzaakt in dependances en bij particulieren te overnachten. Praktisch gesproken betekent dit een belangrijk aantal ontevreden buitenlandse gasten, waarvan de meesten er wegens het ontbreken van de door hen gewenste logiesaccomodatatie niet voor zullen voelen onze hoofdstad nogmaals te bezoeken.

Omzetten en prijzen der logiesbedrijven.

Ten slotte zullen wij nog enige aandacht schenken aan de omzetten en prijzen der Amsterdamse hotels. De omzetten der logiesbedrijven voor het jaar 1956 zijn vermeld in tabel 4.

Voor de berekening van de werkelijke omzetten moeten de in kolom 5 van deze tabel gegeven bedragen betreffende de netto omzet nog worden vermeerderd met de kosten voor maaltijden, dranken en overige verteringen en met 15 pCt. voor foaien. Blijkens de reeds genoemde publikatie van het bedrijfsschap „Horeca” zijn de omzetten

als volgt samengesteld: keuken 36 pCt., dranken 33 pCt., logies 25 pCt. en diversen 6 pCt. De totale omzet bedraagt

²⁾ Het is voorts bekend dat de logiesbedrijven op bepaalde tijden, bijv. met Pasen en Pinksteren, alle volbezet zijn. Dit komt echter niet in de tabel tot uiting, omdat de statistische gegevens per maand worden gepubliceerd.

TABEL 4.

Omzetten der logiesbedrijven in Amsterdam in 1956

Klasse	Aantal bedden	Overnachtingsprijs in guldens	Gem. bezettingspercentage	Netto omzet per dag in guldens	Percentage van de totale omzet
I.....	1.740	15,10	77	20.230	58,3
II....	1.050	9,90	53	5.509	15,9
III...	1.049	7,40	56	4.347	12,5
IV....	793	6,80	48	2.588	7,5
V.....	572	5,50	51	1.604	4,6
VI....	135	5,50	59	438	1,2
Totaal	5.339			34.716	100

derhalve het viervoud van het logies. Op grond hiervan is het nu mogelijk de werkelijke omzetten der Amsterdamse hotels te berekenen. Voor 1956 bedroegen zij: $4 \times 365 \times f. 34.716 = \text{ca. } f. 51 \text{ mln.}$, waarvan 58,3 pCt. in eerste klasse hotels = ca. f. 30 mln.

Slotbeschouwing.

Nu wij met het bovenstaande hebben kunnen vaststellen, dat Amsterdam een duidelijk tekort heeft aan eerste klasse logiesruimte, rijst de vraag van welke orde van grootte een eventuele uitbreiding der hotelcapaciteit zou moeten zijn om dit tekort weg te werken. Een poging om deze vraag te beantwoorden zal hieronder worden ondernomen.

Het behoeft geen betoog, dat uitbreiding uitsluitend zal moeten plaatsvinden in klasse I. Gezien de ontwikkeling van het buitenlands bezoek aan Amsterdam (zie tabel 2) moet een uitbreiding van het aantal bedden in de eerste klasse met 20 pCt. gewenst worden geacht om de in de nabije toekomst te verwachten gasten onder te kunnen brengen. Hiervoor zouden nodig zijn 20 pCt. van 1.740 bedden 1e klasse (1956), d.i. 350 bedden.

Teneinde de tot dusverre naar dependances en particuliere woningen verwezen gasten op te vangen zal een veelvoud van de 3 pCt. overbelasting in de spitsmaanden aan de hotelcapaciteit dienen te worden toegevoegd. Dit betekent tenminste 6 pCt. van 1.740 bedden ofwel 105 bedden. Voorts moet nog rekening worden gehouden met het feit, dat door gebrek aan ruimte in de 1e klasse een groot aantal buitenlanders genoeg moest nemen met logies in de lagere klassen. Stellen wij dit aantal op 10 pCt. van de capaciteit der IIe klasse dan betekent dit 105 bedden. In totaal wordt dan de te projecteren uitbreiding $350 + 105 + 105 = 560$ bedden, welke gemiddeld voldoen aan de eisen der 1e klasse. De totale capaciteit der 1e klasse stijgt dan tot $1.740 + 560 = 2.300$ bedden of in geval van 13 hotels gemiddeld ca. 180 bedden per hotel.

Wij zijn er ons van bewust, dat wij met het bovenstaande het vraagstuk der hoteluitbreiding in Amsterdam geenszins uitputtend hebben behandeld. Wij moesten volstaan met bespreking van slechts enkele relevante factoren. Onze raming van het tekort aan hotelruimte kan echter als uitgangspunt dienen voor een verdere bestudering van het probleem, waarbij dan in de eerste plaats aan de kosten voor nieuwbouw van hotels en de financiering daarvan aandacht zou moeten worden geschonken.

Voorburg.

Ing. J. NIKERK.

Refereer aan annonces in „E.-S.B.”

GELD- EN KAPITAALMARKT

De geldmarkt.

De krapte op de geldmarkt die vorige week ter sprake kwam blijkt inderdaad wel van zeer tijdelijke aard te zijn geweest. In de verslagweek werd de ruimte, o.a. ten gevolge van het passeren van de ultimo, weer zodanig dat het op 7 maart tot een verlaging van de callgeldnotering tot $2\frac{3}{4}$ pCt. is gekomen. Een maand eerder bedroeg dit tarief nog $3\frac{1}{2}$ pCt. Op de open markt werd 3-maands-papier verhandeld op basis van $3\frac{1}{4}$ pCt., d.i. $1\frac{1}{4}$ pCt. onder het officiële disconto van De Nederlandsche Bank. Als wij in Amerika waren zou er bij een dergelijke marge gereede aanleiding bestaan om aan een disconto-verlaging te gaan geloven, zoals deze week weer eens werd bewezen: voor de derde maal in vier maanden is een aantal Federal Reserve Banks tot deze stap overgegaan. Het disconto werd met niet minder dan $\frac{1}{2}$ pCt. tot $2\frac{1}{2}$ pCt. verlaagd.

Als de Amerikaanse economie niet wil opleven ligt het dus stellig niet aan de monetaire autoriteiten, die het krediet niet alleen goedkoper maar — ten gevolge van het verlagen van het kasreservepercentage — ook in grotere hoeveelheid beschikbaar gemaakt hebben.

Wat dit laatste betreft blijft De Nederlandsche Bank aan de zuinige kant. Er zijn weer twee brieven aan de banken uitgegaan betreffende de kredietverlening aan de lagere overheid en aan de particuliere sector, waarvoor sinds begin september 1957 bepaalde plafonds zijn vastgesteld, plafonds overigens, die in principe voor overschrijding vatbaar zijn mits men bereid is bij een eventueel beroep op de kredietfaciliteiten van De Nederlandsche Bank een boete van minimaal 1 pCt. boven het normale tarief te riskeren. Wat betreft de nieuwe richtlijnen, deze komen t.a.v. de lagere overheid hierop neer dat de plafonds lager komen te liggen dan bij toepassing van de in september jl. gegeven richtlijnen het geval zou zijn geweest. Voor de particuliere sector geldt daarentegen een kleine verruiming. De brieven hebben in ieder geval een symbolische betekenis: zij wijzen erop, dat De Nederlandsche Bank de kredietverlening strikt in de hand wenst te houden.

De weekstaat per 3 maart stond uiteraard sterk onder de invloed van de vorige week gevoerde openmarktpolitiek, die bijna f. 240 mln. van het schatkistpapier van De Nederlandsche Bank en van het saldo van de banken deed verdwijnen. Ziehier de belangrijkste factor die eind vorige week de krapte op de geldmarkt heeft veroorzaakt, een factor die nog werd versterkt door een ten gevolge van de ultimo met f. 167 mln. vergrote bankbiljettencirculatie. Hiertegenover stond dat de toeneming van de deviezenvoorraad met ca. f. 50 mln. het saldo van de handelsbanken heeft vergroot, en hetzelfde geldt voor de aflossing van f. 83 mln. schatkistbiljetten door het Rijk. Daar ook op papier dat zich in handen van buitenlandse circulatiebanken bevond werd afgelost, heeft het Rijk, evenals de banken, een liquiditeitsveer moeten laten.

Over februari was er voor Nederland in de E.B.U. een tekort van ruim f. 180 mln., voornamelijk doordat er ten behoeve van Koninklijke ponden zijn gekocht. Dit tekort moet op 13 maart voor $\frac{3}{4}$ in goud of dollars worden afgerekend.

De kapitaalmarkt.

De stemming op de Amerikaanse beurs is ontegenzegglijk beter geworden, al is het wellicht nog te vroeg om van een

kentering te spreken. In de staalindustrie verwacht men dat het dieptepunt — waarbij slechts op halve kracht werd gedraaid — is gepasseerd, en hoop werd geput uit de toeneming van de orders in de werktuigindustrie. De optimisten gaf dit aanleiding aan te nemen dat het einde van de periode van voorraadintering en geremdheid om te investeren in zicht is. Ook de stemming op een aantal grondstofmarkten is verbeterd, en ten slotte was er dan nog de discontoverlaging. Ziehier enkele factoren die de ruimschoots voorhanden sombere berichten in de schaduw stelden en de kooplust prikkelden, zij het dan ook niet in die mate als t.a.v. allerlei elektrische apparaten het geval was, doordat General Electric en enkele andere groten hun minimumprijns-voorschriften aan' de kant hebben gezet.

In Nederland is het in de verslagweek niet anders geweest; behalve de koersontwikkeling in New York hebben hier wellicht de meevallende stijging van de werkloosheid en de aangekondigde anti-recessiemaatregelen een rol gespeeld. Bovendien blijven de dividendaankondigingen zich bevredigend ontwikkelen. Vooral voor Koninklijke en Philips bestond belangstelling, niet het minst uit het buitenland.

De aankondiging van de Bank voor Nederlandsche Gemeenten dat op 13 maart a.s. tot de emissie van een 25-jarige obligatielening groot f. 100 mln. zal worden overgegaan, veroorzaakte op de obligatiemarkt een kleine reactie. De inschrijvingskoers zal 99 pCt. bedragen, de rentevoet 5½ pCt. De sprong naar de 5 pCt. heeft men dus — in tegenstelling tot een aantal hypotheekbanken — niet aangedurfd, waarschijnlijk omdat het om een tamelijk groot bedrag gaat, al is het slechts een druppel op de gloeiende consolidatieplaat.

Verschiedende spaarbanken hebben in de verslagweek tot een verhoging van de rentevergoeding tot 3 pCt. besloten; zelfs zonder deze verhoging was het in februari volgens de thans beschikbare cijfers al tot een gedeeltelijk herstel van de besparingen via de spaarbanken gekomen, al moet men afwachten of de nieuwe emissie dezelfde zuigkracht zal hebben als bij vorige gelegenheden het geval is geweest.

Op het gebied van het levensverzekeringsbedrijf is weer een novum aangekondigd. Een aantal maatschappijen gaat voor nieuw te sluiten collectieve contracten de rentebasis verhogen van 3 tot 3½ pCt., terwijl de eventuele rentewinst op een van te voren vastgelegde wijze ten dele aan de verzekeringsnemers zal worden doorgegeven, en wel in de vorm van een premieverlaging. In wezen stelt deze „N.W.S.-clause”, zo genoemd, omdat de vraag of al dan niet van rentewinst sprake is, afhankelijk wordt gesteld van het rendement op 3½% N.W.S., een bijzondere vorm van winstdeling voor. Dit contract is niet aangediend als een „waardevaste polis”, waarvan wij in ons land al twee varianten bezitten.

Aand. indexcijfers	A.N.P.-C.B.S. (1953 = 100)	21 febr. 1958	28 febr. 1958	7 mrt. 1958
Algemeen		176	175	182
Internat. concerns		247	247	259
Industrie		135	135	136
Scheepvaart		122	122	121
Banken		109	107	109
Indon. aand.		66	66	71
Aandelen				
Kon. Petroleum	f. 144,80	f. 144,40	f. 155,20	
Unilever	338	335½	338¼	
Philips	248½	253½	263	
A.K.U.	150½	150	153	
Kon. N. Hoogovens	272	274%	285	
Van Gelder Zn.	176	172	174	
H.A.L.	141	140½	133½	
Amsterd. Bank	198½	193%	194%	
H.V.A.	83%	83	89½	

Staatsfondsen	21 febr. 1958	28 febr. 1958	7 mrt. 1958
2½ pCt. N.W.S.	60½	61¼	61½
3½ pCt. 1947	86½	87½	88½
3½ pCt. 1955 I	85%	85½	85½
3 pCt. Grootboek 1946	85%	86¼	85½
3 pCt. Dollarlening	91	90½	89½

Diverse obligaties	21 febr. 1958	28 febr. 1958	7 mrt. 1958
3½ pCt. Gem. R'dam 1937 VI ...	89½	89½	90¼
3½ pCt. Bk.v.Ned.Gem.1954 II/III	83	84½	83¼
3½ pCt. Nederl. Spoorwegen	87	87½	87¼
3½ pCt. Philips 1948	90%	91½	91¼
3½ pCt. Westl. Hyp. Bank	81	82	79½
6 pCt. Nat. Woningb.len. 1957	107½	108¼	106%

New York	21 febr. 1958	28 febr. 1958	7 mrt. 1958
Aandelenkoersgemiddelde			
Dow Jones Industrials	440	440	451

M. P. GANS.

STATISTIEKEN

IN- EN UITVOER¹⁾ (waarde in miljoenen gulden)

Jaar	Invoer	Uitvoer	Invoer-Saldo	Dekkings-percentage
1938	122	84	38	69
1955	1.053	789	264	75
1956	1.153	937	216	81
1957	1.445	1.017	428	70
1958	1.179	997	182	85

¹⁾ Bron: C.B.S.

WERKLOOSHEID²⁾

Maand	Totaal aantal werklozen	waarvan		
		nijverheid	landbouw	losse arbeiders
31 jan. 1957	43.200	10.800	6.800	4.500
28 febr. 1957	40.600	10.100	5.700	4.000
30 mrt. 1957	31.700	6.800	3.100	2.800
29 april 1957	29.200	5.700	3.800	2.500
31 mei 1957	26.700	5.500	2.600	2.300
30 juni 1957	22.400	4.900	1.800	2.000
31 juli 1957	29.000	8.700	2.800	3.000
31 aug. 1957	33.700	9.100	2.300	2.800
30 sept. 1957	35.900	9.100	1.700	2.900
31 okt. 1957	42.300	11.900	2.000	4.000
30 nov. 1957	58.500	19.100	5.000	6.300
31 dec. 1957	97.300	36.200	13.900	11.500

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

²⁾ Gegevens van arbeidsbureaus, afgerond op honderdtallen.

OPENBARE EMISSIES¹⁾ EN UITLOTINGEN²⁾, JANUARI 1958³⁾ (in duizenden gulden)

	Emissies			Afosbaar ⁴⁾ gestelde obli- gaties en pandbrieven	Conversies obligaties en pandbrieven
	Obligaties	Aandelen	Totaal		
Binnenland:					
Provincies, gemeenten en andere publiekrechtelijke lichamen	—	—	—	1.148	—
w.o. premieleningen	—	—	—	52	—
Handel, industrie en di- versen	30.000	100	30.100	3.370	—
w.o. diversen	30.000	100	30.100	—	—
Bank-, krediet- en verzeke- ringswezen	24.409	—	24.409	1.451	3.674
w.o. bank- en kredietinstel- lingen	—	—	—	1.161	—
hypotheekbanken	—	—	—	290	3.674
N.V. Bank voor Neder- landsche Gemeenten ..	24.409	—	24.409	—	—
Tramwegen	—	—	—	188	—
Kerkelijke en liefdadige in- stellingen	2.210	—	2.210	667	—
Totaal-generaal	56.619	100	56.719	6.824	3.674
w.v. overheidssector	—	—	—	1.148	—
N.V. Bank voor Neder- landsche Gemeenten ..	24.409	—	24.409	—	—
private sector	32.210	100	32.310	5.676	3.674

¹⁾ Reële bedragen volgens stortingsdatum.

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

³⁾ Volgens datum van betaalbaarstelling.

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

BEDRIJFSCHAP SCHILDERSBEDRIJF

gevestigd te 's-Gravenhage, vraagt

BEGINNEND ECONOMOOM

met belangstelling voor economische research en voor de in de bedrijfstak voorkomende technische problemen.

Sollicitaties vóór 30 maart a.s. zenden aan het Secretariaat, Mauritskade 33b, 's-Gravenhage.

**Nederlandsche Economische Hoogeschool
Stichting Klinisch Hoger Onderwijs**

Op het gecombineerde secretariaat van curatoren dezer beide instellingen kan worden geplaatst

Jong Economist of Jurist

als

ADJUNCT-SECRETARIS

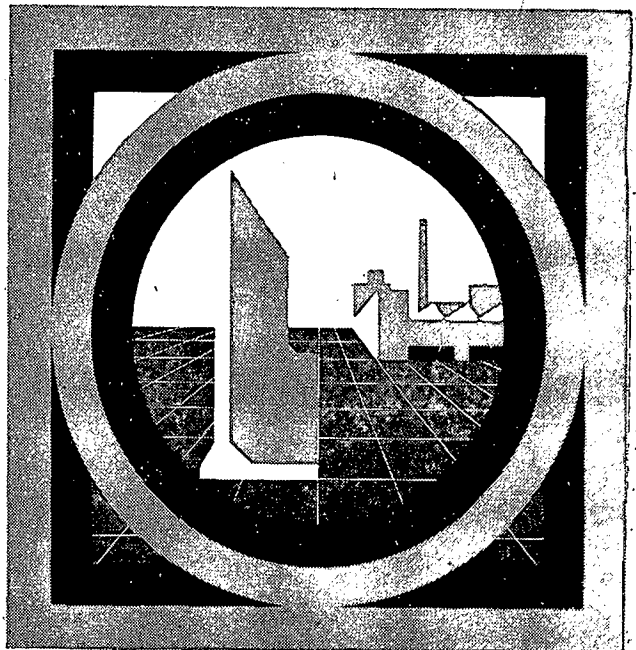
Candidaten dienen te beschikken over organisatorische en stylistische kwaliteiten; enige ervaring in vergelijkbare functie, bij het bedrijfsleven of in de advocatuur strekt tot aanbeveling. Aanvangssalaris afhankelijk van bekwaamheid, ervaring en leeftijd. Sollicitaties (met de hand geschreven) te richten tot de secretaris van curatoren, Eendrachtsweg 60 te Rotterdam.

(Zie ook de vacatures op blz. 202 en 220)

Maak gebruik van de rubriek

„VACATURES”

voor het oproepen van sollicitanten voor leidende functies. Het aantal reacties, dat deze annonces ten gevolge hebben, is doorgaans uitermate bevredigend; begrijpelijk: omdat er bijna geen grote instelling is, die dit blad niet regelmatig ontvangt en waar het niet circuleert!



**N.V. Betonfabriek
DE METEOR, de Steeg
exposeert op de
VOORJAARSBEURS
(18 t/m 27 maart)
zijn kwaliteits-betonproducten.
Margriethal,
terrein Croeselaan.**

Onze stand is op de Jaarbeurs tel. aangesloten: 03400/29621.

Meteoor kwaliteits-producten: Stelconplaten en -tegels /
Kéerwanden / F.G. Verkeersstenen en -verkeersdriehoeken /
Artistone Sierbeton / Trottoirtegels en -banden.

HOOGOVSNS IJMUIDEN

De Koninklijke Nederlandsche Hoogovens en Staalfabrieken N.V. te IJmuiden vraagt een

CHEF VOOR HAAR AFDELING ADMINISTRATIEVE ORGANISATIE

Deze afdeling heeft tot taak het adviseren tot en het medewerken aan 'de invoering van wijzigingen in de functionele organisatie, de procedures en de technieken van de administratie.

Voor deze belangrijke functie in de onderneming komen in aanmerking accountants (leden N.I.V.A. of V.A.G.A.) die over ruime ervaring op het gebied van organisatiewerk, beschikken. Anderen, met gelijkwaardige capaciteiten, kunnen eveneens naar deze betrekking solliciteren.

Eigenhandig geschreven sollicitaties met beschrijving van opleiding en levensloop worden, vergezeld van een recente pasfoto en onder vermelding van ons nummer E.S.B. 914, ingewacht bij de Sociale Afdeling Beambten.

N.V. BANK VOOR NEDERLANDSCHE GEMEENTEN

gevestigd te 's-Gravenhage

UITGIFTE VAN

f 100.000.000.— 5 $\frac{1}{4}$ pCt. 25-jarige Obligaties 1958

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

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

DONDERDAG 13 MAART 1958

van des voormiddags 9 tot des namiddags 4 uur

TOT DE KOERS VAN 99 pCt.

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

Rotterdamsche Bank N.V.

De Twentsche Bank N.V.

Amsterdamsche Bank N.V.

Incasso-Bank N.V.

Lippmann, Rosenthal & Co.

R. Mees & Zoonen

Nationale Handelsbank N.V.

Nederlandsche Handel-Maatschappij, N.V.

H. Oyens & Zonen N.V.

Pierson, Heldring & Pierson

Hope & Co.

alsmede ten kantore der Vennootschap

op de voorwaarden van het prospectus d.d. 6 maart 1958.

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

's-Gravenhage, 6 maart 1958

N.V. Bank voor Nederlandsche Gemeenten.