

Economisch - Statistische Berichten

45e JAARGANG - 13 APRIL 1960 - No. 2230



EERSTE NEDERLANDSCHE

- PENSIOEN REGELINGEN
- RISICO - HERVERZEKERING VAN PENSIOENFONDSEN

HOOFDKANTOOR
JOHAN DE WITTLAAN 50
's-GRAVENHAGE
TEL. (070) 51.43.51
POSTADRES: POSTBUS 5

Adviezen
bij de keuze
van
...beleggingen
en het sluiten
van alle
verzekeringen

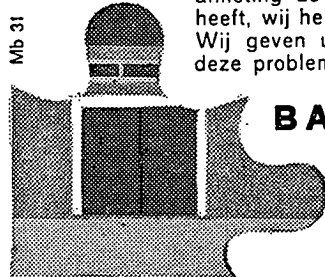
R. MEES & ZONEN

ROTTERDAM



**Schiet uw
liquiditeit
te kort?**

Ontbreekt het laatste stukje, waarmee u de plannen voor de uitbreiding van uw zaak kunt verwezenlijken? Dat laatste stukje bedrijfskapitaal? Ga dan eens naar de Nederlandsche Middenstandsbank. Welke afmeting zo'n stukje ook heeft, wij helpen u er aan. Wij geven u de ideale oplossing voor deze problemen door middel van



BANKKREDIET

En wij adviseren u tevens hoe u dergelijke delen het beste in uw uitbreidingspuzzel kunt passen. Dat is onze service!

NEDERLANDSCHE MIDDENSTANDBANK N.V.

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van de
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.
Telefoon redactie: (010 of 01800) 5 29 39. Administratie:
(010 of 01800) 3 80 40. Giro 8408.

Bankiers: R. Mees en Zonen, 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-6.

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 een kalenderjaar.

Losse exemplaren van dit nummer 75 ct.

Aangetekende stukken in Nederland aan het Bijkantoor Westzeedijk, Rotterdam-6.

Advertenties. Alle correspondentie betreffende advertenties te richten aan de N.V. Koninklijke Nederl. Boekdrukkerij H. A. M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam (Telefoon 6 93 00, 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.

Psychisch inkomen

Verskillende Amerikaanse ondernemingen hebben de ervaring opgedaan, dat geld een betrekkelijk lage plaats inneemt op de verlanglijst van hun werknemers. Werkgevers zien hun employés soms vertrekken, terwijl deze in hun nieuwe werkkring niet méér gaan verdienen; anderszits komt het voor, dat werkgevers hoge salarissen aanbieden, zonder dat zij erin slagen nieuw personeel aan te trekken. Hieruit mag uiteraard niet worden afgeleid, dat een loonpolitiek kan worden gevoerd, die belangrijk afwijkt van de bestaande loonregeling in een bepaalde bedrijfstak. Uitgaande van de veronderstelling, dat een ondernemer zijn werknemers betaalt overeenkomstig het geldende loonpeil, dient dus een verklaring te worden gevonden voor het betrekkelijk groot aantal mutaties — in hoofdzaak van leidinggevend personeel — dat regelmatig kan worden geconstateerd.

Gebleken is, dat de ondernemingen veelal zelf schuld hebben aan het regelmatig van werkkring veranderen van hun personeel. Zij verliezen nl. vaak uit het oog dat, indien eenmaal in de basisbehoefte — een salaris overeenkomstig het bestaande loonniveau — is voorzien, immateriële factoren, grotendeels samenhangend met de positie die men in het bedrijf bekleedt, een rol gaan spelen. H. Y. Bassett¹⁾ heeft een aantal van de hier bedoelde factoren opgesomd. Evenzeer als hij er behoefte aan heeft zich opgenomen te weten in zijn woongemeenschap, wil de werknemer in de eerste plaats ervaren, dat hij deel uitmaakt van zijn werkgemeenschap. Indien een employé een taak toegewezen krijgt waarvoor hij niet geschikt is of samen moet werken met een chef die alle problemen anders ziet, dan komt hij los te staan van zijn werkgemeenschap. In zo'n geval zijn de uren, doorgebracht in het bedrijf, van weinig waarde, zowel voor de werknemer als voor de werkgever, en ontstaat de wens van werkkring te veranderen.

Niet iedere werknemer is ambitieus, maar hij die dit wel is, wil weten welke plaats hij in de onderneming inneemt en wat zich in de onderneming afspeelt. Vooral wil hij op de hoogte zijn van de plannen van de onderneming, want daar zal hij zijn kansen voor de toekomst uit afleiden.

¹⁾ „What else, besides more money?” in „Personnel”, een uitgave van de American Management Association, van maart/april 1960.

Verder heeft hij er behoefte aan te weten, waar hij wel en waar hij niet voor verantwoordelijk is en aan wie hij wel en aan wie hij niet verantwoording schuldig is. Een schema van de organisatie van het bedrijf kan in deze behoefte voorzien.

De zekerheidskwestie is voor de werknemer eveneens van groot belang. Hij moet ervan kunnen uitgaan, dat de leiding van het bedrijf voor haar taak berekend is en ook wenst hij de zekerheid te hebben, dat hij altijd eerlijk zal worden behandeld. Een volgende door de employé gewenste zekerheid is, dat er in het bedrijf waarin hij werkt de mogelijkheid tot promotie aanwezig is. De meeste werknemers veranderen van werkkring, omdat zij — vaak ten onrechte — menen dat er in de onderneming te weinig promotiekansen zijn. Voldoende voorlichting op dit punt acht Bassett dan ook van grote betekenis. De werknemer verlangt echter niet alleen een juist inzicht in zijn promotiemogelijkheden, maar wenst ook de zekerheid, dat hij mettertijd inderdaad voor promotie in aanmerking komt. Iedere ondernemer heeft het idee, dat op bepaalde tijden vers bloed moet worden aangetrokken. Trekt men echter regelmatig werknemers van buiten het bedrijf aan, dan verliest het eigen personeel het vertrouwen in de promotiemogelijkheden.

Ook de mate van zelfstandigheid in zijn werk is voor de employé van groot belang. Hij dient zich niet herhaaldelijk te moeten afvragen, wat hij wel en wat hij niet mag delegeren en of hij in bepaalde kwesties zijn eigen mening naar voren mag brengen. Van veel belang is voorts de verhouding; superieur — ondergeschikte. De eerste dient op prettige wijze de ondergeschikte op zijn tekortkomingen attent te maken. Geschiedt dit op de verkeerde manier, dan ziet de werknemer zijn promotiekansen in gevaar. Ook mag de chef het niet doen voorkomen, alsof de werknemer, indien deze fouten heeft gemaakt, totaal ongeschikt is voor zijn werk.

De waardering voor het werk bepaalt ten slotte — aldus Bassett —, of een werknemer zich aan een onderneming gebonden voelt. In sollicitatiegesprekken krijgt men nl. veelvuldig te horen, dat de sollicitant van werkkring wil veranderen, omdat bij zijn huidige werkgever te weinig appreciatie voor zijn werkzaamheden bestaat.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Psychisch inkomen	411	Europa-bladwijzer No. 8a	420
De Amerikaanse en Europese produktie van 1950-1957, door Dr. F. Hartog	412	De vervoerpolitiek in België, door H. H. Horsting	422
De ervaringen met „vrije prijzen” in Zweden, door Dr. J. D. de Haan, M.B.A.	414	Ingezonden stuk:	
De huidige vooruitzichten voor een commerciële bananencultuur in Suriname, door Dr. L. J. Vroon	417	De rendabele maximale capaciteit van de hotel-lerie in de grote steden, door Tj. W. van den Berg met een naschrift van Drs. M. Koker	424
		Geld- en kapitaalmarkt, door Dr. C. D. Jongman	427

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

Redacteur-Secretaris: A. de Wit. Adjunct Redacteur-Secretaris: J. J. Hartemink.

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

Het Europese groeitempo gedurende 1950-1957 ligt belangrijk hoger dan het Amerikaanse. De relatief sterke produktiestijging in Europa blijkt vooral te zijn geconcentreerd in de E.E.G.-landen. Er is dan ook meer reden, te zeggen dat deze landen op de Verenigde Staten en de rest van Europa uitlopen dan dat de Verenigde Staten achterblijven. De investeringsinspanning is in de Verenigde Staten vrijwel niet lager dan in de E.E.G.-landen, zodat er weinig aanleiding is om een negatief recessie-effect aan te nemen. Tegenover een relatief lage investeringsactiviteit in de recessie staat blijkbaar een compenserend extra hoog niveau gedurende de rest van de periode. Een deel van het verschil in produktiestijging tussen de Verenigde Staten en de E.E.G.-landen kan worden verklaard uit het onderscheid in de groei van de produktiefactor arbeid. Voor het overige is de produktiviteit sterker toegenomen, hetzij als gevolg van de sterkere vergroting van de produktieschaal, hetzij als autonome factor. Dit is dus vooral het punt waar het herstelproces op de produktie inwerkt.

De Amerikaanse en Europese produktie van 1950-1957

Inleiding.

Bij vergelijking van de produktiestijging in de Verenigde Staten en Europa gedurende de laatste tien jaren valt op, dat het Europese groeitempo belangrijk hoger ligt dan het Amerikaanse. In zekere zin is dit uiteraard een kwestie van het kiezen van de basisperiode. In vergelijking met 1938 wordt een geheel ander beeld gevonden. Dit wijst er naar alle waarschijnlijkheid op, dat het na-oorlogse herstelproces in Europa, met zijn inhaalbeweging, een bijdrage kan leveren tot de verklaring van het verschil. Denkend aan de verlate doch formidabele wederopbouw in West-Duitsland is dit vermoedelijk zelfs een belangrijke bijdrage. Doch de term „herstelproces” verklaart op zichzelf nog niets. Het werkt via de inschakeling van produktieve hulpmiddelen en/of de effectiviteit daarvan.

Is er in Europa naar verhouding meer kapitaalvorming, een sterkere ontwikkeling van het arbeidspotentieel, een beter gebruik van deze produktiefactoren, of een combinatie van de bedoelde verschijnselen? Teneinde hierover een zekere indicatie te verkrijgen worden in het volgende enkele cijfers vermeld over de periode 1950-1957, met de conclusies, waartoe een eenvoudige bewerking van deze gegevens aanleiding geeft.

De gestelde vraag heeft betrekking op een structurele samenhang. Daarom kan niet de ontwikkeling van jaar op jaar worden gezien. Deze staat immers mede onder invloed van conjuncturele invloeden. De enige mogelijkheid is het werken met twee peiljaren. Vergeleken wordt dan de ontwikkeling van de relevante grootheden van het basisjaar tot het laatste peiljaar, als één geheel. Er moet daarbij voor worden gezorgd dat de conjuncturele situatie tussen de beide peiljaren niet verschilt, ofwel in de betreffende gebieden in ongeveer gelijke — en dan liefst geringe — mate is veranderd. Aan deze voorwaarde voldoen de jaren 1950 en 1957 ten naastebij.

Gemeten aan de werkloosheidspercentages is 1957 zowel voor de Verenigde Staten als voor Europa een jaar met wat hoger conjunctuurniveau dan 1950. Het jaar 1958 leent zich minder goed voor het hier beoogde doel, omdat de Amerikaanse conjunctuur toen vrij wat dieper ingezonken was dan de Europese. Wel vertoont de conjunctuur in de

Verenigde Staten gedurende de waarnemingsperiode nog de deuk van de recessie in 1954. De laatste was echter blijken het werkloosheidspercentage van 1957 in het laatste peiljaar weer overwonnen. Voor zover deze deuk door de tijdelijke vermindering van de investeringen ook het gemiddelde investeringspeil en daardoor naar alle waarschijnlijkheid de totale produktiestijging gedurende de hele periode heeft beïnvloed, hebben we te doen met een factor die via de gewone structurele relaties loopt en dus begrepen is onder de hierna te leggen verbanden, zij het dat zij niet afzonderlijk te voorschijn komt.

Statistische gegevens.

Teneinde een enigszins genuanceerd beeld te krijgen is Europa gesplitst in twee delen: de E.E.G.-landen en de overige O.E.E.S.-landen. Deze indeling langs een politieke lijn heeft, zoals hierna blijken zal, ook dit voor, dat de E.E.G.-landen gemiddeld belangrijk meer door de oorlog zijn geteisterd dan de overige O.E.E.S.-landen.

De gegevens betreffende de stijging van produktie en arbeidskrachten en investeringen zijn samengevat in de volgende tabel.

Beroepsbevolking, investeringen en nationaal produkt in Amerika en Europa, 1950-1957

	Een- heden	Verenigde Staten	E.E.G.	Rest O.E.E.S.
Bruto nationaal produkt, stijging 1950-1957, bedrag gemiddeld per jaar	mrd. \$ pCt.	85,2 3,6	56,5 5,7	24,4 3,3
Bruto-investeringen in vaste activa, periode 1950-1956, bedrag gemiddeld per jaar bruto investeringsquote	mrd. \$ pCt.	62,1 17,8	25,7 18,0	16,4 15,5
Werkende beroepsbevolking, stijging 1950-1957, aantallen gemiddeld per jaar	× 1.000 pCt.	4.009 0,9	6.708 1,5	2.546 0,7
Marginale bruto kapitaalcoëfficiënt		5,1	3,2	4,7
Arbeidselasticiteit van de produktie		3,8	3,8	4,9

De bedragen zijn uitgedrukt in dollars met een constante koopkracht, zowel wat de verschillende jaren als wat de verschillende landen betreft. Het laatste is vooral van belang, omdat de verhouding tussen de prijzen van het nationale produkt en van de investeringen, per land en per landengroep uiteenloopt ¹⁾. De bedoelde correctie heeft plaats gevonden door zowel de produktie- als de investeringscijfers uit te drukken in het meetkundig gemiddelde van de Amerikaanse en de Europese prijzen in 1955 ²⁾. De voor ons doel benodigde jaren zijn hieruit gevonden aan de hand van indices in de tijd van reële produktie en investeringen.

De gegevens over arbeidskrachten in Europa zijn ontleend aan een andere studie van de O.E.E.S. ³⁾. De cijfers hebben betrekking op de werkende beroepsbevolking. Ontbrekende gegevens zijn zo goed mogelijk geraamd aan de hand van de leeftijdsopbouw van de bevolking en de werkloosheid.

Door met elkaar te vergelijken de investeringen gedurende de periode 1950-1956 (dus van 1 januari 1950 tot 31 december 1956) en de produktiestijging van 1950 tot 1957 (dus gemiddeld 1950 tot gemiddeld 1957) is een „lag” tussen investeringen en daaruit resulterende produktiestijging van een half jaar aangenomen.

De bruto investeringsquote is het aandeel van de bruto investeringen in het totale bruto nationaal produkt gedurende de periode 1950-1956.

Worden de investeringen door de toeneming van het bruto nationaal produkt gedeeld, dan verkrijgen we de marginale bruto kapitaalcoëfficiënt.

De arbeidselasticiteit is de relatieve produktiestijging die optreedt bij een oneindig kleine relatieve stijging van de werkende beroepsbevolking. Tussen beide waarnemingspunten in is deze elasticiteit constant verondersteld.

Met deze methode om de produktiestijging alternatief, en dan op verschillende manieren, te relateren aan de kapitaal- en de arbeidsfactor, moeten we ons behelpen bij gebrek aan de gegevens die benodigd zouden zijn bij simultane verwerking in een produktiefunctie. Daartoe zou namelijk vereist zijn de beschikking over cijfers betreffende de kapitaalgoederenvoorraad aan het begin van de periode en de uitbreidingsinvesteringen gedurende de periode.

Commentaar.

Bij de verschillende samengestelde grootheden valt het volgende aan te tekenen.

Bruto investeringsquote. Deze geeft een maatstaf voor de investeringsactiviteit. Het blijkt dat de Verenigde Staten op dit punt nauwelijks achterliggen bij de E.E.G.-landen. Zo de recessie van 1954 een deuk heeft veroorzaakt kan deze dus niet van grote betekenis zijn.

Marginale bruto kapitaalcoëfficiënt. Op dit punt zijn de Verenigde Staten en de overige O.E.E.S.-landen met elkaar in de pas. Er is reden om de uitzonderlijk lage kapitaalcoëfficiënt voor de E.E.G.-landen in verband te brengen met de grote oorlogsverliezen in deze landen. Een relatief

groot deel van de bruto investeringen bestaat hier uit uitbreidingsinvesteringen, doordat de uitval van kapitaalgoederen in overwegende mate reeds eerder plaatsvond, gedurende de oorlog ⁴⁾. Bij een groter aandeel van de uitbreidingsinvesteringen behoort in het algemeen een sterker produktie-effect, zodat voor eenzelfde produktiestijging een geringer bruto investeringsvolume mag worden verwacht.

Arbeidselasticiteit. Schrijven we de hele produktiestijging aan de produktiefactor arbeid toe, dan wordt voor alle drie de gebieden een zeer hoge elasticiteit gevonden, met de overige O.E.E.S.-landen als uitschieter. Aan dit laatste verschijnsel moet echter geen overmatige aandacht worden geschonken, omdat de stijging van de beroepsbevolking in dit gebied een nogal onzeker cijfer is en vermoedelijk enigszins is onderschat.

De uitzonderlijke hoogte van de arbeidselasticiteit blijkt vooral duidelijk wanneer bedacht wordt dat bij een produktiefunctie van de Cobb-Douglas-vorm de (partiële) arbeidselasticiteit doorgaans $\frac{2}{3}$ à $\frac{3}{4}$ bedraagt. In zulk een produktiefunctie is ook rekening gehouden met de bijdrage van de factor kapitaal. De kapitaalelasticiteit is echter doorgaans slechts $\frac{1}{3}$ à $\frac{1}{4}$ (bij homogeniteit van de eerste graad), zodat deze correctiefactor lang niet toereikend is om de in de tabel gevonden hoge arbeidselasticiteiten tot normale waarden terug te brengen. Dit betekent dat er bovendien in belangrijke mate „economies of scale” zijn opgetreden (dus dat de produktiefunctie geen homogeniteit van de eerste graad vertoont) of/en dat er een autonome (van de tijd afhankelijke) stijging van de produktiviteit heeft plaats gevonden, en dan in alle gebieden. Het meest echter in de E.E.G.-landen, omdat bij invulling van normale arbeidselasticiteiten voor dit gebied het meeste te verklaren overblijft.

Conclusies.

De zeer tentatieve conclusies kunnen als volgt worden samengevat.

1. De relatief sterke produktiestijging in Europa blijkt vooral te zijn geconcentreerd in de E.E.G.-landen. Er is dan ook meer reden, te zeggen dat deze landen op de Verenigde Staten en de rest van Europa uitlopen dan dat de Verenigde Staten achterblijven.

2. De investeringsinspanning is in de Verenigde Staten vrijwel niet lager dan in de E.E.G.-landen, zodat er weinig aanleiding is om een negatief recessie-effect aan te nemen. Tegenover een relatief lage investeringsactiviteit in de recessie staat blijkbaar een compenserend extra hoog niveau gedurende de rest van de periode.

3. Een deel van het verschil in produktiestijging tussen de Verenigde Staten en de E.E.G.-landen kan worden verklaard uit het onderscheid in de groei van de produktiefactor arbeid.

4. Voor het overige is de produktiviteit sterker toegenomen, hetzij als gevolg van de sterkere vergroting van de produktieschaal, hetzij als autonome factor. Dit is dus vooral het punt waar het herstelproces op de produktie inwerkt.

¹⁾s-Gravenhage.

F. HARTOG.

¹⁾ Hierop heeft J. B. D. Derksen gewezen in het artikel: „Zijn de investeringen hier te lande duurder dan elders?” in „E.-S.B.” van 9 september 1959.

²⁾ Deze gegevens zijn ontleend aan het rapport „Comparative National Products and Price Levels”, O.E.E.C., z. j., tabel 32, blz. 87.

³⁾ „Manpower 1900-1958”, O.E.E.C., 1959, tabel XII, blz. 10.

⁴⁾ Aldus P. J. Verdoorn: „De grensproductiviteit van het kapitaal” in „E.-S.B.” van 13 januari 1960.

In Zweden zijn verschillende onderzoeken ingesteld naar het effect, dat het sinds enige jaren geldende verbod van verticale prijsbinding aldaar op de prijsvorming heeft gehad. Uit deze onderzoeken kan o.a. worden geconcludeerd, dat het verbod van verticale prijsbinding de prijsconcurrentie in de detailhandel heeft verscherpt en de ontwikkeling van bepaalde vormen van detailhandel, zoals de zgn. „hemköp”-zaken — deze hebben een sterk beperkt assortiment en verkopen alleen telefonisch — en „samköp”-zaken — verenigingen van bijv. leraren en ambtenaren welke centraal inkopen —, heeft aangemoedigd. De in Zweden opgedane ervaringen bevestigen de wenselijkheid, het vraagstuk van de verticale prijsbinding zuiver casuïstisch te benaderen.

De ervaringen met „vrije prijzen” in Zweden

In dit artikel willen wij aandacht schenken aan een aantal recente onderzoeken, welke in Zweden zijn verricht ten aanzien van het effect, dat het sinds enige jaren geldende verbod van verticale prijsbinding aldaar op de prijsvorming heeft gehad.

Het vraagstuk van de verticale prijsbinding vraagt immers nog steeds onverminderd de aandacht niet alleen in Nederland, doch ook o.a. in Engeland, waar de Regering thans een herziening overweegt van het enige jaren geleden door haar ingenomen standpunt. Dit hield een uitdrukkelijke goedkeuring van de individuele prijsbinding in en vond zijn weerslag in de Restrictive Trade Practices Act van 1956.

Zoals bekend worden in Nederland de talrijke aspecten van dit vraagstuk nader door het Ministerie van Economische Zaken bezien. Terecht stelde Minister De Pous in zijn Memorie van Antwoord op de begroting van het Ministerie van Economische Zaken, dat het hier een gecompliceerde materie betreft, ten aanzien waarvan een verantwoorde beleidsvorming eerst mogelijk is, nadat alle daaraan verbonden aspecten in beschouwing zijn genomen.

Het voornaamste bezwaar dat de Zweedse Regering tegen het systeem van verticale prijsbinding koesterde, was wel dat dit systeem h.i. de rationalisering van het distributie-apparaat vertraagde doordat het het doorgeven van rationalisatiewinsten van de handel aan de consument bemlemde. Omdat de distributiekosten een steeds belangrijker deel van de eindprijs van tal van produkten gaan uitmaken — o.a. een uitvloeisel van de steeds toenemende mechanisering en automatisering van het produktieproces, — meende zij dat een ingrijpen gewettigd was. Zo kwam de wet van 25 september 1953 tot stand, welke met ingang van 1 juli 1954 de verticale prijsbinding verbood. Opgemerkt zij daarbij dat het vaststellen van richt- of adviesprijzen door producenten en verenigingen van handelaren niet verboden werd, als gevolg waarvan de zgn. „brutoprijs” dan ook spoedig vervangen werden door zgn. „riktprijs” of adviesprijzen.

In 1955 werd daarop door de staatsprijscontrolecommissie in samenwerking met het bureau voor onderzoek

van monopolies een onderzoek naar de werking van het systeem van de adviesprijzen ingesteld ¹⁾, teneinde na te gaan of dit systeem wellicht een starheid in de prijsvaststelling zou hebben veroorzaakt gelijk aan die welke h.i. vóór het verbod van verticale prijsbinding bestond. De voor dit onderzoek gekozen artikelen waren voorheen grotendeels aan prijsbinding onderworpen. De commissie kwam aan de hand van dit onderzoek tot de conclusie dat in de door haar onderzochte winkels, de prijzen van 30 van de 40 bij het onderzoek betrokken soorten produkten 75 pCt. of meer van de geadviseerde prijzen bedroegen.

In 1956 werd vervolgens door het prijs- en kartelbureau een onderzoek ingesteld naar o.a. de ontwikkeling van de prijzen en de invloed van het systeem van adviesprijzen in de branche van huishoudelijke elektrische artikelen ²⁾. De omzet van deze artikelen bedroeg in 1956 reeds ca. Kr. 400 mln.; 75 pCt. hiervan was van Zweedse oorsprong. De markt voor deze produkten draagt met uitzondering van die voor wasmachines een oligopolistisch karakter. Van de omzet van ieder der betrokken produkten kwam 75 pCt. voor rekening van 1 tot maximaal 5 producenten resp. importeurs. De verkoop geschiedde wat de produkten ijskasten, diepvriesboxen, kachels, geysers, ventilatoren, grills en scheerapparaten betreft voor 55-80 pCt. via de groothandel. Stofzuigers, -naai- en wasmachines werden daarentegen voornamelijk via de eigen winkels en vertegenwoordigers van de betrokken fabrikanten verkocht. Directe verkoop aan grote verbruikers was van belang waar het betrof de artikelen ijskasten, fornuizen en geysers.

Bij 80 pCt. van de contante verkopen bleek voor deze produkten de detailhandelsprijs beneden de door de fabrikant genoteerde adviesprijs te liggen. Overschrijding van de adviesprijzen door de detailhandel werd niet geconstateerd. In het algemeen bleek de gemiddelde afwijking tussen de advies- en verkoopprijzen ca. 9 pCt. te bedragen. De grootste afwijkingen kwamen voor bij de produkten diep-

¹⁾ Zie Näringsfrihetsfrågor 6, 1955.

²⁾ Pris och Kartellfrågor 9, 1958. De bij dit onderzoek betrokken artikelen waren: bakovens, diepvriesboxen, kachels, ijskasten, fornuizen, geysers, stofzuigers, ventilatoren, scheerapparaten, naaimachines, wasmachines, mixers en grills.

vriesboxen en ijskasten. Wat de afwijkingen per branche betreft zij opgemerkt dat de elektrische installateurs en winkels van elektrische artikelen, alsmede de zgn. ijzerhandel met een gemiddelde korting op de onderzochte artikelen van resp. 11,6 en 10,3 pCt. de grootste afwijking te zien gaven. Zulks in tegenstelling tot de coöperatieve winkels, welke gemiddeld slechts een korting van 2,4 pCt. op de adviesprijs verleenden. De afwijkingen van de adviesprijzen bleken als volgt te zijn ontstaan.

siers, welke prijzen in vele gevallen ook als horizontale adviesprijzen, d.w.z. de prijzen door de betrokken brancheverenigingen van detaillisten aan hun leden aanbevolen, dienst deden.

Bij een onderzoek dat reeds in mei 1952 werd ingesteld, werd geen noemenswaardige wijziging in het prijsniveau van zeep- en wasmiddelen geconstateerd. Eerst tegen het einde van dat jaar kon een toenemende prijsconcurrentie worden waargenomen, welke voor zeepoeder, toiletzeep

TABEL 1. In procenten van het totaal aantal contant verkochte artikelen waarvoor een adviesprijs was vastgesteld

	Korting op grond van wederverkoop (bijv. aan andere detailisten)	Korting voor grote afname (bijv. aan bouwbedrijven)	Korting aan consumentenorganisaties	Korting voor contante betaling	Andere oorzaken (uitverkoop, afdinging e.d.)	Geen verschil	Totaal
Gehele groep	11,1	12,5	11,4	19,3	26,1	19,6	100
w.o. stofzuigers	16,2	2,1	18,3	24,6	16,9	21,9	100
scheerapparaten	2,0	—	9,2	19,9	16,6	52,3	100
naaimachines	—	—	—	1,3	7,3	91,4	100
wasmachines	13,7	7,2	18,8	23,1	26,3	10,9	100
Gemiddelde grootte van de korting voor de gehele groep	ca. 16	ca. 16	ca. 10	ca. 5	—	—	—

De detailhandelsmarges bleken op diepvriesboxen, ijskasten, fornuizen en wasmachines 10 à 15 pCt. te bedragen. Voor scheerapparaten ca. 22 pCt., voor stofzuigers ca. 25 pCt. voor naaimachines zelfs 50 pCt.

Voorts werd door het prijs- en kartelbureau een uitgebreid onderzoek ingesteld naar de werking van het systeem van adviesprijzen in de branche van de chemisch-technische huishoudelijke en toiletartikelen, hetwelk in 1958 werd afgesloten³⁾. De omzet in deze branche bedroeg in 1955 meer dan Kr. 400 mln. Meer dan de helft van de omzet van o.a. zeepoeder, toiletzeep, tandpasta, scheer crème, haarwasmiddelen, had in dat jaar betrekking op de produkten van 1-3 concerns. De concentratie in deze branche heeft ertoe geleid dat in 1955 ongeveer de helft van de brancheomzet uit een 73 artikelen bestond. Het restant van het assortiment is zeer gevarieerd en omvat ongeveer 9.000 artikelen. Zeepoeder, gewone toiletzeep, tandpasta, schoonmaakmiddelen, scheerzeep en haarwasmiddelen worden voornamelijk via de grossier verkocht. De meer modegevoelige produkten (voornamelijk de cosmetische) worden door de fabrikant/importeur rechtstreeks aan de detaillist afgezet.

Verticale prijsbinding werd in deze branche voorheen vrijwel voor alle produkten toegepast. Na het verbod hiervan, dat voor de produkten van deze branche reeds omstreeks maart 1952 tot stand kwam, werden verticale adviesprijzen ingevoerd door de fabrikanten, importeurs en gros-

en tandpasta leidde tot een daling van de detailhandelsmarge met 20 à 25 pCt. Voor de cosmetische artikelen waren de prijsveranderingen onbetekenend. Ook in de volgende jaren bleek de prijsconcurrentie zich te concentreren op de produkten zeepoeders, toiletzeep en tandpasta. Bij de overige produkten van het assortiment werd in sterke mate de adviesprijs gevolgd. In maart 1958 geschiedde dientengevolge de verkoop van zeepoeder tegen prijzen die gemiddeld 10 pCt. beneden de adviesprijzen lagen; voor de overige schoonmaakartikelen was dat 3 pCt., voor zeep en tandpasta ca. 8 pCt. en voor cosmetische en andere toiletartikelen ca. 1 pCt.

De detailhandelsmarge bedraagt in deze branche ongeveer 25-30 pCt. van de adviesprijs. Na het verbod van verticale prijsbinding zijn successievelijk verschillende systemen voor het verlenen van kwantiteitskortingen en bonussen aan de detailhandel ingevoerd. De grootte van deze kortingen komt vaak vrijwel overeen met de groothandelsmarge (ca. 12½-15 pCt. van de inkoopprijs van de detailhandel). De leveranciers stellen als regel niet de eis dat de afnemer over een „open winkel” moet beschikken, waardoor vooral distributievormen als de zgn. „hemköp”-zaken⁴⁾ en de zgn. „samköp”-verenigingen⁵⁾ van deze ontwikkeling profiteren.

⁴⁾ Zaken welke een sterk beperkt assortiment hebben en alleen telefonisch verkopen.

⁵⁾ Verenigingen van bijv. leraren en ambtenaren welke centraal inkopen. Als hun omzet werd ons een cijfer genoemd van 1 à 2 pCt. van de totale Zweedse detailhandelsomzet.

³⁾ Pris och Kartellfrågor 8, 1958.

(Advertentie)

Kabels met papier- en met plasticisolatie voor hoogspanning, laagspanning en telecommunicatie. Kabelgarnituren, koperdraad en koperkabel, staaldraad en bandstaal

N.V. NEDERLANDSCHE KABELFABRIEKEN • DELFT



De prijzen voorkomend op de prijslijsten, welke worden uitgegeven door de verhandel, de parfumeriehandel en het „Tobakshandlärnas Riksförbund Engros A.B.”, bleken vrijwel gelijk te zijn aan de door de fabrikant/importeur vastgestelde adviesprijzen. Die voorkomend op de lijsten van „Sveriges Speceri och Lanthandlareförbund” (kruidenierszaken) en op de lijsten opgesteld door de coöperaties, waren voor een deel afgestemd op de lokale concurrentie-omstandigheden. Voor bepaalde plaatsen werden voorts door de kruideniers en door de verhandelaren concurrerende prijslijsten vastgesteld welke een relatief beperkt aantal artikelen omvatten. Chains als Epa, Tempo en Resia stelden ieder centraal voor hun zaken de prijzen vast, waarvan deze niet dan na overleg mochten afwijken. Als gevolg van deze ontwikkeling lopen de detailhandelsmarges tussen de verschillende winkeltypen uiteen. Landelijk vertoonden bijv. de marges voor toiletzeep en tandpasta het volgende beeld:

TABEL 2. *In procenten van de adviesprijs*

Winkeltype	Marge adviesprijs en detailhandelsprijs	Marge detailhandelsprijs en werkelijke inkoop-prijs (kwantiteitskortingen, bonus)	Marge advies-prijs en inkoop-prijs
Kruidenierszaken:			
coöperatie	28,8	9,6	38,4
particulier	29,3	4,8	34,1
Tabakshandel	29,6	1,0	30,6
Verhandel	30,4	7,5	37,9
Parfumeriezaken	30,2	7,2	34,4

Het relatieve prijsniveau tussen verschillende winkelorganisaties gaf, uitgaande van een adviesprijs = 100 in september 1957 en maart 1958, in Stockholm voor een aantal artikelen het volgende is:

TABEL 3.

Artikelgroep	„Sveriges Speceri och Lanthandlareförbund” (kruidenierszaken) 1957 a) 1958 a)		E.P.A.		Tempo		A. B. Hemköp	
	1957	1958	1957	1958	1957	1958	1957	1958
Zeeppoeier	90	90	85	85	86	82	75	75
Verskillende huishoudelijke artikelen	99	92	87	87	96	88	78	76
Zeep en tandpasta	94	84	91	77	91	77	78	76

a) Met bepaalde kortingen is geen rekening gehouden.

Welke conclusies kunnen uit deze onderzoeken worden getrokken? Gesteld kan worden dat het verbod van verticale prijsbinding de prijsconcurrentie in de detailhandel heeft verscherpt en de ontwikkeling van vormen van detailhandel als de reeds genoemde „hemköp”-zaken alsmede van de consumenteninkooporganisaties, de zgn. „sämköp”-organisaties, heeft aangemoedigd.

Wanneer men de gevolgen van het verbod van verticale prijsbinding en de vervanging hiervan door een systeem van adviesprijzen nagaat voor de branche van de huishoudelijke elektrische artikelen, blijkt, zoals van hierboven aangegeven, dat afwijkingen van de ingestelde adviesprijzen veelvuldig voorkomen. In de branche van de chemisch-technische huishoudelijke en toiletartikelen blijken daaren-

tegen weliswaar afwijkingen te zijn opgetreden voor algemeen gevraagde producten als zeeppoeier, zeep en tandpasta doch de adviesprijzen voor verreweg het grootste deel van het assortiment te worden gevolgd.

Wij vragen ons dan ook af, of, gezien de ervaringen in Zweden, een verbod van verticale prijsbinding met vervanging hiervan door een systeem van adviesprijzen, voor deze branche in Nederland tot grote prijsveranderingen zou leiden. Nu zou men uiteraard ook dit systeem kunnen verbieden. Opgemerkt zij dienaangaande echter dat in de betrokken studie wordt geconcludeerd, dat een systeem van adviesprijzen zeker wenselijk is, gezien o.a. het feit dat het de detaillist een goed overzicht verschaft van de te berekenen prijzen. Hierdoor is prijscalculatie voor hem vrijwel overbodig, hetgeen voor de kleine detaillist, vooral in verband met het uitgebreide assortiment, in deze branche, van groot belang is. Zulks onder erkenning van het feit, dat het relatieve prijsniveau in zaken waarin horizontaal adviesprijzen werden toegepast hoger lag dan elders.

Wanneer men de hoogte van de marges beziet, waarvan hierboven voor enige artikelen een overzicht werd gegeven, moet geconstateerd worden dat deze tussen de verschillende winkeltypen niet sterk uiteen blijkt te lopen en dat het eerder de kwantiteitskortingen en bonussen zijn, welke tot de grote verschillen in inkomsten voor de detailhandel, voor zover deze van prijsverhoudingen afhankelijk zijn, leiden.

Ten aanzien van de positie van de fabrikant van merkartikelen in Zweden wordt wel gesteld dat er voor hem met het verbod van verticale prijsbinding niet zoveel veranderd is, aangezien immers de adviesprijs in de plaats van de vaste prijs is getreden. Deze adviesprijs kan hij vermelden in advertenties en prijslijsten. Het blijkt echter, dat in tal van gevallen door de detailhandel van de adviesprijzen wordt afgeweken, tenzij de fabrikant een eigen verkoopapparaat heeft.

Dit brengt ons op het belangrijke punt van prijspolitiek en afzet. De prijs van zijn produkt, alsmede de verhouding tussen prijs en hoeveelheid, wordt door de fabrikant veelal zorgvuldig vastgesteld t.o.v. zijn concurrenten. Een verbod van verticale prijsbinding nu houdt in dat hem deze subtiele marktpolitiek, van zoveel belang voor zijn afzetvergroting, onmogelijk wordt gemaakt, doordat de detailhandel zijn prijszetting doorkruist. Daarnaast werkt dit verbod discriminerend doordat detailhandelsorganisaties, welke veelal hun eigen merken hebben, deze politiek wel kunnen voeren.

Dat als gevolg van het verbod van verticale prijsbinding de druk van de detailhandel op de fabrieksprijzen is toegenomen, blijkt o.i. wel uit de sterke opkomst van de kwantiteitskortingen in bijv. de branche van de chemisch-technische huishoudelijke en toiletartikelen na de inwerking-treding van dit verbod. In hoeverre de opgetreden prijsverlagingen tot grotere afzet hebben geleid is niet bekend. Zulks is trouwens moeilijk te bepalen, aangezien vele factoren op het afzetverloop inwerken.

De in Zweden opgedane ervaringen bevestigen o.i. ten slotte opnieuw de wenselijkheid het vraagstuk van de verticale prijsbinding zuiver casuïstisch te benaderen.

's-Gravenhage.

Dr. J. D. DE HAAN, M.B.A.

Leeft met Uw tijd mee! Leest „E.-S.B.”!

Het bananenverbruik in de importerende landen zal naar verwacht wordt van bijna 3 mln. ton in 1955 toenemen tot ruim 4 mln. ton in 1966. Rekening houdend met het in Latijns Amerika nog voorhanden en geschikt te maken areaal, het arbeidspotentieel en de grote afstanden naar de zeehavens, lijkt het voorshands vrijwel ondenkbaar dat Latijns Amerika geheel in deze verbruikstoename zal kunnen voorzien. Daar ook in de Westafrikaanse gebieden de produktievoorwaarden niet gunstig worden beoordeeld moeten er afzetmogelijkheden zijn voor een Surinaamse bananencultuur. De produktievoorwaarden in Suriname worden weliswaar ongunstig beïnvloed door schaarste aan arbeiders, doch hiertegenover staan verscheidene gunstige factoren. Teneinde een wekelijkse verscheping van minstens 300 ton te bereiken zou de op te richten kernonderneming 2.000 ha groot moeten zijn. Onderzocht dient te worden of een dergelijke kernonderneming als onderdeel van het Wageningen-project kan worden gesticht, waarbij de bevolkingscultuur ook rond deze kernonderneming tot ontwikkeling zou kunnen worden gebracht.

De huidige vooruitzichten voor een commerciële bananen- cultuur in Suriname

Inleiding.

Met het primaire doel door verbreding van de bedrijfsbasis de rentabiliteit van de klein-landbouw te verhogen en deze in staat te stellen mede te werken aan de vergroting en verruiming van het exportpakket, wordt in Suriname thans getracht een commerciële cultuur van ooftbananen in het leven te roepen.

Uit vroegere onderzoekingen is komen vast te staan, dat in landbouwtechnische zin een cultuur van ooftbananen voor export mogelijk was, indien een geëigend bananenras werd geteeld en aan enkele tekortkomingen van bodem en klimaat werd tegemoetgekomen.

Voornamelijk is dan ook de vraag aan de orde, of er voor Surinaamse bananen op de wereldmarkt plaats zal zijn en zo ja, of — rekening houdende met het tekort aan kapitaal en arbeid in Suriname — de bananenproduktie zodanig kan worden georganiseerd, dat in kwaliteit, prijs en leveringstijden kan worden geconcurrereerd tegen de Centraal- en Zuidamerikaanse republieken en eventueel de overzeese gebieden van enige Europese landen. Respectievelijk namen deze exportgebieden in de jaren 1953/57 gemiddeld 36,7 pCt., 31,5 pCt. en 29,8 pCt. van de werelduitvoer voor hun rekening.

In verband hiermede zal in de eerste plaats worden besproken hoe in de komende jaren de ontwikkeling zal zijn van vraag en aanbod.

Vraag en aanbod.

Dat de wereldconsumptie van bananen eerst in 1952 het vooroorlogse peil van 4,8 kg per jaar per hoofd bereikte was eensdeels een gevolg van de in verschillende exportlanden ingekrompen produktie in verband met de geringe afscheepmogelijkheden tijdens en direct na de oorlog, anderdeels van het dollartekort waarmede de meeste importerende landen toen te kampen hadden.

Na 1952 steeg de consumptie overal wat sneller, behoudens in de Verenigde Staten, waar de toenemende voorkeur voor sappen, concentraten en diepvriesprodukten een ongunstige invloed uitoefende op het — overigens op een zeer hoog niveau liggend — verbruik van alle soorten

vers fruit ¹⁾. Het fruitverbruik in Nederland bedroeg in 1937/39: 41,47 kg, in 1958: 61,85 kg per hoofd per jaar, waarvan resp. 2,80 kg en 4,61 kg bananen ²⁾.

De toenemende populariteit van bananen berust niet alleen op de goede smaak en de hoge voedingswaarde, maar ook op de omstandigheid, dat de produktie niet aan een bepaald seizoen is gebonden. Bij een goede organisatie van de aanvoer zijn zij het gehele jaar door te verkrijgen tegen prijzen, die steeds in een redelijke verhouding staan tot die van het lokale of ingevoerde fruit.

Nu de welvaart in de meeste Westerse landen nog steeds stijgt, de consumptie in de Verenigde Staten vermoedelijk niet verder zal dalen, de prijzen ongeveer op het huidige niveau gehandhaafd zullen blijven en de waardering voor bananen groeiende is, zal de consumptie zich in de komende jaren hoogstwaarschijnlijk in gunstige zin blijven ontwikkelen. Amerikaanse economen kwamen in een breed opgezet onderzoek tot de conclusie, dat de vraag in de importerende landen zou toenemen van 2.983.000 ton (Noord-Amerika 1.579.800 ton, Europa 1.124.200 ton) in 1955 tot 4.198.000 ton in 1966 ³⁾.

Thans dient te worden nagegaan in hoeverre de produktie gelijke tred kan houden met de vraag. Sommige gebieden als Jamaica en Mexico, waar de cultuur tijdens de oorlog zeer sterk werd ingekrompen, hebben zich nimmer volledig hersteld. Weliswaar hebben andere landen als Ecuador en Honduras hun plaats in de rij van exporteurs ingenomen, maar niettemin steeg de totale wereldexport in de laatste jaren slechts van 2,9 mln. ton in 1953, tot 3 mln. ton in 1955 en 1956.

In de Verenigde Staten wordt verwacht, dat de uitvoer van Centraal Amerika en Panama, die in de jaren 1952/56 gemiddeld 54,5 pCt. van de Amerikaanse import verzorgden, in de komende tien jaren met ruim 1,2 mln. ton zal toenemen, een mogelijkheid, waaraan dezerzijds wordt getwijfeld.

¹⁾ Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics, februari 1957, blz. 1.

²⁾ Tuinbouwgid 1956/58.

³⁾ Economic Bulletin for Latin America, oktober 1958, blz. 13.

In de eerste plaats zal de produktie per oppervlakte-moeilijk meer op rendabele wijze kunnen worden opgevoerd, aangezien de cultuur reeds op zeer kapitaal-intensieve wijze plaatsvindt ⁴⁾. Voorts zijn vele beplante terreinen zwaar met de schimmel van de Panamaziekte geïnfecteerd en het is nog steeds de vraag of zij binnen afzienbare tijd, weer voor de cultuur kunnen worden bestemd. Een voor genoemde ziekte ongevoelig ras, dat dezelfde eigenschappen bezit als de alom gewilde Gros Michel (in Europa veelal Fyffesbananen genoemd), staat nog niet ter beschikking, terwijl de veeleisende Amerikaanse markt moeilijk andere soorten opneemt.

Maagdelijke gronden zijn wel aanwezig maar zijn meestal zo geïsoleerd gelegen, dat het transport van het zeer kwetsbare en bederfelijke fruit met te hoge kosten en verliezen gepaard zou gaan. Ook het tekort aan arbeiders en de steeds stijgende lonen baren voortdurend zorg, omdat de cultuur uitgesproken arbeidsintensief is. Ten slotte laat de politieke stabiliteit in deze landen veel te wensen over. Om deze redenen valt het moeilijk aan te nemen, dat Centraal Amerika en Panama in de komende jaren in staat zullen zijn, in nog belangrijker mate bij te dragen tot de voorziening van Noord-Amerika. Derhalve zal voortdurend een beroep moeten worden gedaan op de Zuid Amerikaanse exportgebieden.

De voornaamste Zuid Amerikaanse leverancier van Noord-Amerika is thans Ecuador, maar de vraag is, of de export van dit land, welke van 38.800 ton in 1934/38 spectaculair steeg tot 700.000 ton in 1957, nog aanzienlijk zal kunnen stijgen. Ook hier liggen de voor de bananencultuur bruikbare gronden ver van de verkeersaders en afscheepshavens. Bovendien is de cultuur voor een belangrijk deel in handen van klein-landbouwers wier bedrijfjes over een groot areaal zijn verspreid. Het is derhalve niet uitgesloten, dat ziekten en plagen steeds meer schade zullen veroorzaken, waarvan zowel de produktie als de kwaliteit de weerslag zullen ondervinden ⁵⁾.

Indien de wereldimport van 1955 tot 1965 inderdaad met 1,2 mln. ton zou toenemen, impliceert dit bij een produktie van 8 ton exportabele bananen per ha een uitbreiding van het produktieve areaal met 150.000 ha. Het lijkt voorspeld vrijwel ondenkbaar, dat deze uitbreiding in Latijns Amerika kan worden bewerkstelligd.

De Westafrikaanse overzeese gebieden der Europese landen zouden wellicht een deel van deze taak op zich kunnen nemen, ware het niet, dat de produktie-omstandigheden daar thans niet bijster gunstig worden beoordeeld. De export van deze gebieden heeft zich in de laatste jaren trouwens op weinig markante wijze ontwikkeld, dit ondanks de hoge wereldmarktprijzen, beschermende invoerrechten in de moederlanden, exportpremies, etc. De export (inclusief de Canarische eilanden) steeg van 709.100 ton in 1934/38 tot slechts 907.800 ton in 1956 ⁶⁾, terwijl de Europese import van 1934/38 tot 1955/57 toenam van 729.000 tot 1.136.000 ton. Hieruit volgt, dat ook Europa in toenemende mate een beroep zal moeten doen op de Latijns Amerikaanse produktiegebieden.

⁴⁾ Pan-American Union, Inter American Economic and Social Council.

Special Committee on bananas. Report of Banana Mission 1957.

⁵⁾ The Chase Manhattan Bank: Latin American Business Highlights, december 1956.

Stacy May and Gulo Plaza: The U.F.C. in Latin America.

⁶⁾ J. Wolf: Development and structure of the world banana market. Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics, februari 1959, blz. 9.

U kunt Uw beleggingsrisico verdelen over ruim 150 vooraanstaande ondernemingen

N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

BELEGINGSMAATSCHAPPIJ
WESTERSINGEL 84 - ROTTERDAM



(Advertentie)

De perspectieven van een commerciële bananencultuur in Suriname.

Uit het bovenstaande kan reeds worden afgeleid, dat de perspectieven van een commerciële bananencultuur in Suriname, wat de afzet betreft, gunstig zijn. Het natuurlijke afzetgebied van Suriname zal uiteraard Nederland zijn, dat in 1958: 51.690 ton importeerde, vnl. uit Colombia (in 1956: 24.536 ton; in 1958: 21.207 ton) en in stijgende mate uit Ecuador (1956: 6.429 ton; in 1958: 12.613 ton) ⁷⁾.

Aangezien de bevolking in Nederland in de afgelopen vijf jaar gemiddeld met 1,3 pCt. per jaar steeg, zou de import in 1966 bij het huidige prijspeil 57.000 ton kunnen bedragen en, indien ook rekening wordt gehouden met de geconstateerde stijging van het reële inkomen per hoofd per jaar van 2,2 pCt., ruw geraamd 65.000 ton. Bovendien werd in 1958 voor doorvoer gemiddeld 54.760 ton bestemd (Colombia in 1956 en 1958 resp. 35.686 en 30.849 ton; Ecuador 4.349 en 12.679 ton), waarvan 23.727 ton naar België/Luxemburg ging, 20.540 ton naar West-Duitsland en 12.510 ton naar Zwitserland. Onder de vigerende Benelux-bepalingen, waarbij het invoerrecht van 15 pCt. werd opgeschort voor bananen afkomstig uit de eigen overzeese gebieden, had Suriname dus 70.000 ton onbelast op de Benelux-markt kunnen afzetten.

De importbehoefte van Benelux bedroeg in 1953/57 bijna 85.000 ton, waarvan slechts 13.000 ton door de Congo werd geleverd. In hoeverre er in de komende jaren op de Benelux-markt plaats zal zijn voor Surinaamse bananen hangt enerzijds af van de ontwikkeling van de vraag in dit gebied, anderzijds van de produktie in de overzeese gebieden en van de leveringsvoorwaarden. Met zekerheid kan worden aangenomen, dat de Congo, die in 1956: 38.700 ton produceerde en 17.000 ton exporteerde, voorlopig lang niet in de totale behoefte van Benelux zal kunnen voorzien.

Zou dit toch het geval zijn, dan blijft er altijd nog een afzetmogelijkheid binnen de E.E.G., indien Suriname zich met deze organisatie zou associëren. Uiteraard zal dan geconcurrereerd moeten worden met andere leveranciers. De huidige export van de Franse en Italiaanse overzeese gebieden blijft echter vrijwel in evenwicht te zijn met de importbehoefte der moederlanden. De kans dat dit evenwicht zal worden verbroken door een snelle stijging der produktie is niet waarschijnlijk en evenmin zal de consumptie in de moederlanden snel toenemen, zolang de binnenlandse prijs

⁷⁾ C.B.S.: Invoer-, uitvoer- en doorvoercijfers.

ter ondersteuning van de cultuur overzee op het huidige hoge niveau blijft gehandhaafd.

Suriname behoeft dus geen concurrentie te vrezen van genoemde produktiegebieden, maar zal aan de andere kant in Frankrijk en Italië ook weinig kunnen afzetten. De afzetmogelijkheden liggen dan ook elders. West-Duitsland, dat tot dusverre geen invoerrecht op bananen hief, was ervan overtuigd, dat de overzeese gebieden van zijn partners niet bij machte zouden zijn om volledig in zijn import-behoefte te voorzien. Het eiste bij de totstandkoming van de E.E.G. een geheel vrije invoer, welke volgens een bepaalde formule in 12 jaar tijds beperkt zou worden tot 220.000 ton. Dit laatste betekent dat Suriname en de andere overzeese gebieden der E.E.G. partners — die echter, na de moederlandse markt te hebben voorzien, praktisch geen overschot hebben — een kans wordt geboden om een deel der groeiende Westduitse import te veroveren, welke in 1956 reeds 296.300 ton bedroeg, waarbij zij vrij zijn van het buitentarief van 20 pCt. Thans is de Duitse invoer voor 93 pCt. in handen van Latijns Amerika.

Aangetekend zij, dat in West-Duitsland de Congo-banaan, het voor de Panama-ziekte onvatbare ras, dat in Suriname voor een cultuur in het groot in aanmerking komt, volgens een onderzoek van het Koninklijk Instituut voor de Tropen even gewild zou zijn als de Gros Michel, de variëteit, die Latijns Amerika ondanks het gevaar voor de Panama-ziekte, is blijven leveren. Ook in Nederland wordt de Congo-banaan zeer gewaardeerd, hoewel de commerciële waarde wat lager wordt aangeslagen dan die van de Gros Michel. Het beiderpercentage is nl. door de kwetsbaarder schil groter, welk euvel weliswaar door verpakking is te ondervangen, maar dit verhoogt de kostprijs.

In de jaren 1953/57 bedroeg de invoer uit Latijns Amerika in de landen der vrijhandelszone slechts 105.000 ton of 21 pCt. van het totaal. De rest van de import kwam voor rekening van de voormalige koloniën. In deze landen zal Suriname dus in concurrentie met Latijns Amerika wellicht nog een afzetmogelijkheid kunnen vinden. Suriname zal op de Nederlandse markt in hoofdzaak moeten concurreren tegen Colombia en Ecuador, die echter te maken hebben met het bestaande invoerrecht van 15 pCt. en later wellicht met het buitentarief van 20 pCt.

De voorwaarden voor de bananenproduktie in Suriname.

Indien de produktie-omstandigheden en de groepering der produktiemiddelen in Suriname worden vergeleken met die bij de potentiële concurrenten, dan zien wij het volgende.

Aangezien bevoeiing voor een geregelde produktie van bananen noodzakelijk is en deze slechts mogelijk is in de 1 à 2 m beneden zeeniveau gelegen kustvlakte, vereist een bananenaanplant in Suriname vermoedelijk een hogere kapitaalinvestering dan in andere produktiegebieden, waar inpoldering en andere civiel-technische werken meestal niet nodig zijn. Voorts worden in Suriname de exploitatiekosten ongunstig beïnvloed doordat mechanische werkwijzen in de door kanalen doorsneden polders moeilijk kunnen worden toegepast. Dit zou in een land met een chronisch tekort aan plantage-arbeiders en een in verhouding tot de gepresteerde arbeid hoge loonstandaard een zeer ernstige handicap betekenen, indien elders mechanisering op belangrijk grotere schaal mogelijk was. Dit is echter niet het geval, daar de cultuur zich nu eenmaal niet goed voor mechanisering leent.

Tegenover deze nadelen staan echter ook aanzienlijke voordelen. Het klimaat is in Suriname veel gunstiger omdat orkanen en overstromingen niet voorkomen. De bevoeiing dient slechts ter suppletie van de variabele regenval en kan met relatief geringe kosten geschieden, waar elders in het veelal uitgesproken droge seizoen, grote hoeveelheden water door kostbare installaties moeten worden aangevoerd en gedistribueerd.

Voorts kan het intra-plantagetransport te water geschieden, terwijl vele getijrivieren ver stroomopwaarts voor kleinere zeeschepen bevaarbaar zijn. Bij een juiste keuze der bananen-complexen kan de ideale situatie benaderd worden, dat het zo kwetsbare fruit binnen 20 uur na de pluk in de koelschepen kan zijn gestuwd. Elders, o.a. in Ecuador gaat het langdurige overlandtransport en het laden der koelschepen met zeer grote kosten en kwaliteitsachteruitgang gepaard.

Ten slotte kan de Sigatoka-ziekte, waarvan alle bananenrassen te lijden hebben, door middel van bespuitingsinstallaties die op in de kanalen varende pontons zijn gemoniteerd, op wellicht goedkopere wijze worden bestreden dan in andere produktiegebieden, waar daarvoor nog vaak een bovengronds buizenstelsel met pompinstallaties en sproeitoren nodig is ⁸⁾.

In 1958 bedroeg de waarde van bananen uit Colombia en Ecuador bij invoer in Nederland f. 466 à f. 587 per ton, afhankelijk van de kwaliteit. De produktie-omstandigheden lijken in Suriname voldoende gunstig om concurrentie met deze landen mogelijk te maken.

Door het tekort aan arbeiders, dat door immigratie noch door mechanisering kan worden opgeheven, biedt het oude plantagesysteem echter weinig kans op succes. Men zal daarom moeten zoeken naar een vorm van samenwerking met autochtone landbouwers, welke een geregelde levering van superieur fruit in voldoende hoeveelheden met aanvaardbare prijzen waarborgt.

Aangezien voor een succesvolle commerciële bananencultuur een geregelde afscheepmogelijkheid een eerste vereiste is en de belangstelling van eigenaren van koelschepen slechts kan worden opgewekt indien deze op vaste tijden kunnen rekenen op een lading van voldoende omvang, zal voorshands een kernonderneming niet kunnen worden gemist. De grootte van deze onderneming is afhankelijk van het lokaal beschikbare arbeidspotentieel, van de produktie per ha en van de omvang van de lading nodig voor een rendabele exploitatie der koelschepen.

De vaarfrequentie en vaarsnelheid van deze schepen moeten echter groot zijn om enerzijds het percentage overrijp fruit te beperken, anderzijds om het Surinaamse produkt op de betrokken buitenlandse markt het gehele jaar door verkrijgbaar te doen zijn, waardoor de concurrentie de kans wordt ontnomen, zich een monopoliepositie te verwerven. Bij een wekelijkse afscheep van minstens 300 ton of 15.000 trossen zou de kernonderneming bij een produktie van 8 ton per ha, 2.000 ha groot moeten zijn.

Landbouwers, die zich rond de kernonderneming vestigen, kunnen onder haar leiding en controle een deel van hun voedselbedrijf voor de bananencultuur bestemmen. Hun produkt zal door de onderneming op bepaalde voorwaarden worden opgekocht om na sortering, in samenwerking met de scheepvaartmaatschappij en eventueel de handel, te worden verscheept. Produktie, vervoer en distri-

⁸⁾ Clarence Jones and Paul C. Morrison: „Evolution of the banana-business in Costa Rica”. *Economic Geography*, januari 1952, blz. 2.

butie moeten zoveel mogelijk een verticaal geïntegreerd geheel vormen, om aan eventuele concurrentie van de Zuidamerikaanse republieken, waar de cultuur en handel direct of indirect in handen zijn van zeer krachtig georganiseerde buitenlandse maatschappijen, het hoofd te kunnen bieden.

Een commerciële bananencultuur zal voor Suriname van zoveel betekenis zijn — gewezen kan worden op de deviezenwinst; de verruiming van het agrarisch exportpakket; de voordelen van een snelle en frequente scheepsverbinding met het moederland, waardoor ook het toerisme zal worden bevorderd; het beschikbaar komen van koelruimte waarvan ook de citrus en ander fruit kunnen profiteren; de toeneming van het agrarisch inkomen, waarvan allerlei secundaire effecten zijn te verwachten en ten slotte de mogelijkheid welke de bestaande plantages wordt geboden om aan de bananenproductie deel te nemen — dat er voor de Overheid alle aanleiding bestaat om zelf tot de oprichting van de kernonderneming over te gaan indien van particuliere zijde daarvoor geen belangstelling zou bestaan. Principieel ligt dit eigenlijk niet op haar weg. Het is daarom een gelukkige omstandigheid, dat een middenweg kan worden bewandeld.

In Suriname exploiteert de Nederlands-Surinaamse Stichting voor de Ontwikkeling van Machinale Landbouw (S.M.L.) een rijstonderneming in het district Nickerie. Dit gebied wordt gekenmerkt door een grote agrarische dichtheid, geringe mogelijkheid tot uitbreiding van het landbouwareaal en een zeer geringe bestaansmogelijkheid buiten de landbouw. Een beperkt arbeidsreservoir is hier derhalve aanwezig. De S.M.L. beschikt over een aaneengesloten concessie van 50.000 ha bevoelbare grond, waarvan thans slechts 6.000 ha met rijst is beplant. Voor een rendabele exploitatie wordt thans gestreefd naar een uitbreiding van het rijstareaal tot 10.000 ha. Men dient zich echter af te vragen, of het geen aanbeveling zou verdienen,

om het voor deze uitbreiding ter beschikking te stellen bedrag in een bananenonderneming te investeren.

Het bedrijfsrisico van de S.M.L., die zich thans uitsluitend toelegt op de teelt van rijst, zou daardoor kunnen verminderen, hetgeen thans te meer van belang is in verband met het dreigend optreden van een nieuwe rijstziekte, de „Hoja Blanca”. Bovendien is op dit bedrijf de bruto-opbrengst per ha rijst thans ongeveer f. 1.250 terwijl die per ha bananen op f. 2.100 kan worden gesteld. Nog een ander voordeel is, dat de banaan, hoewel zij veelal meerdere jaren wordt aangehouden, in feite een eenjarig gewas is, dat zich bij een ongunstige conjunctuur zonder grote kapitaalverliezen door een andere cultuur laat vervangen.

Besluit.

Resumerende komen wij tot de volgende conclusies:

1. de vooruitzichten voor een commerciële bananencultuur in Suriname zijn gunstig;
2. de Surinaamse economie wordt een groter dienst bevozen door vestiging van een bananencultuur dan door uitbreiding van het rijstareaal;
3. het verdient aanbeveling in de eerste ontwikkelingsfase met een kernonderneming van ca. 2.000 ha te beginnen om in het tweede stadium inheemse landbouwers bij het productieproces te betrekken;
4. in verband met het aanwezig zijnde arbeidsoverschot komt het district Nickerie het meest in aanmerking als plaats van vestiging van dit bedrijf;
5. onderzocht dient te worden, of de kernonderneming als onderdeel van het Wageningen-project kan worden gesticht, om later onder directie van de S.M.L. te worden geëxploiteerd;
6. de bevolkingscultuur kan het best tot ontwikkeling worden gebracht rond de kernonderneming onder leiding van de S.M.L.

's-Gravenhage.

L. J. VROON.

Europa-bladwijzer

No. 8a

Algemeen.

Tijdens het onlangs in het Lagerhuis gehouden debat over de totstandkoming van de kleine Vrijhandelszone heeft *Macmillan*, sprekend over de verhouding van de Zes en de Zeven, verklaard: „The one thing on which we all seem to agree... is that our club is not as good as the other one”. Eerlijkheidshalve zij hierbij vermeld dat dit werd gezegd door de hon. member for Halifax, Maurice Macmillan en niet door de Britse premier. (vol. 615, no. 38, Parliamentary Debates, blz. 1140), maar deze fijne nuance doet niet af aan het feit dat men blijkens dit debat ook in Engeland deze ontwikkeling niet zonder zorg gadeslaat.

Wel heel duidelijk komt dit tot uiting in een artikel van de in het begin van dit jaar overleden Engelsman *R. W. G. Mackay*, die een overtuigd voorstander was van Britse deelneming aan Europese integratie („Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Europäische Freihandelsvereinigung”, *Europa Archiv*, 20 november 1959, blz. 695-701). Deze betuigt zijn spijt over de vele in de loop der jaren gemiste kansen op een grotere eenheid in Europa en laat sterke kritiek horen op de Britse houding

ten aanzien van de Europese samenwerking. Naar zijn gevoelen ware het nog beter geweest indien Europa uit 15 eenheden was blijven bestaan dan dat het, zoals thans, uit twee blokken bestaat.

Miriam Camps („The European Free Trade Association”, Uitgave P.E.P., Occasional Paper no. 4, september 1959, waarvan een samenvatting ook in *Europa Archiv*, 20 november 1959, blz. 683—694), komt echter tot een andere, meer hoopvolle slotsom en is van mening dat de E.F.T.A. de aangesloten landen (geringe) voordelen zal bieden en tevens een serie ongewenste ontwikkelingen in Europa zal verhinderen.

De Belgische *Chronique de politique étrangère* („La Zone de Libre Echange”, vol. XII, no. 5—6, september—november 1959) heeft een zeer nuttig overzicht verschaft van de mislukte onderhandelingen over de Vrijhandelszone binnen het kader van de O.E.E.S. en de directe gevolgen daarvan. Vooral de vele documenten over deze onderhandelingen en de korte analyse en tekst van het nieuwe E.F.T.A.-verdrag geven noodzakelijk materiaal voor het vormen van een juist oordeel over de gang van zaken.

Het is overigens te verwachten dat in de komende maanden een stroom van literatuur zal losbreken met min of meer uitvoerige vergelijkingen tussen de E.E.G. en de kleine Vrijhandelszone (E.F.T.A.). Een bescheiden voorproef treft men daarvan aan in het meervermelde Europa Archiv, dat veelvuldig aan dit probleem aandacht schenkt. *Wilhelm Paues* geeft niet zonder enige oppervlakkigheid, een „Scandinavische Ueberlegung zur kleinen Freihandelszone” (E.A., no. 1—2, 1960, blz. 37—40), die wij desondanks(!) met genoegen hebben gelezen.

De verwarring in en om Europa wordt trouwens duidelijk in de literatuur weerspiegeld. Beschuldigingen klinken over en weer. *Dr. Franz Pesendorfer*, hoofdredacteur van Europa, Politik, Wirtschaft, Kultur, windt zich op over wat hij noemt „die Lüge von der Hegemonie”, (februari 1960, blz. 2—4), dat wil zeggen de dwaalleer als zouden de Zes naar de oppermacht streven. De rol van Engeland bevalt de schrijver ook niet en het schijnt hem tijd „dasz sich England nunmehr endlich in dem Einigungsprozess, von dem es sich selbst ausschloz, nicht mehr einmischt und aufhört, die eine Gruppe gegen die andere auszuspielen”.

Na deze ontboezeming naar aanleiding van de in januari in Parijs gehouden economische conferenties klinkt de toon van „The World Today” (vol. 16; no. 2, februari 1960, blz. 49—52) in het verslag van deze besprekingen heel wat rustiger. In dezelfde aflevering van dit tijdschrift worden we geconfronteerd met het vraagstuk, dat binnenkort weer veel aandacht zal vragen, nl. Berlijn en Duitsland; *J. Emilyn Williams* („Western-Germany before the Summit”, The World Today, blz. 63—70) geeft zijn visie op Adenauers politiek, de N.A.T.O.-vergadering, de Duitse Oostgrens en de Frans-Duitse verhouding.

In verband met het Duitse vraagstuk kan worden vermeld, dat het „Zeitschrift für europäische Integration” in zijn december-nummer een onderwerp aan de orde heeft gesteld, dat velen in West-Europa, vooral tijdens de eerste fasen van de Europese eenwording, wel eens heeft benauid, nl. het thema „Integration und Wiedervereinigung”. Bestaat er enige grond voor het gevaar dat West-Duitsland zich ter wille van de „Wiedervereinigung” in een roekeloos avontuur zal storten en is er enige kans, dat het daarin zal worden aangemoedigd door de Europese Gemeenschappen? Geen van de schrijvers in deze reeks heeft zich met deze vragen bezig gehouden. Zij beperken zich tot beschouwingen over de vraag, of de economische integratie in West-Europa de kloof tussen Oost- en West-Duitsland zal verbreden — een vraag die bijzonder interessant is, maar volledig in het politieke vlak ligt.

Zeer lezenswaardig is in deze aflevering de uiteenzetting die de Belgische Minister van Buitenlandse Zaken, *Pierre Wigny*, heeft gegeven over de verschillende aspecten van het befaamde „plan Wigny”, waarmee onder andere de versnelde tenuitvoerlegging van het E.E.G.-verdrag werd voorgesteld.

Omdat met het oog op de zwevende verhouding tussen de Zes en de Zeven de Westeuropese Unie weer wat meer op de voorgrond treedt, moge hier een (verjaardags-)artikel van haar President, *Vittorio Badini Confalonieri* („L’U.E.O. et l’unification européenne”, Politique étrangère, no. 6, 1959, blz. 605—611) worden vermeld, waarin echter dingen worden gezegd, die men over het algemeen wel weet.

Interessanter en tevens meer actueel is hetgeen *Jacques*

Vernant, directeur van het Centre d’Etudes de Politique Etrangère, in dezelfde aflevering van zijn blad (no. 6, 1959, blz. 591—605) vertelt over de politieke achtergronden van de Franse atoombom. Voor wie uitgaat van de gedachte dat de Franse grandeur moet worden hersteld, zijn zijn argumenten begrijpelijk. Frankrijk moet het wel alleen doen, omdat de Verenigde Staten haar niet willen, Engeland en Duitsland niet mogen en Italië en de Benelux niet kunnen helpen. Maar of de Franse macht hierin ook tevens Europese kracht zal betekenen blijft een open vraag.

Met gepast chauvinisme wijzen wij op het juist verschenen boekje „Viermaal Europa” (Alphen aan den Rijn, uitgegeven met medewerking van de Senaatscommissie voor het Studium-Generale en het Europa-Instituut van de Rijksuniversiteit te Leiden), dat een achttal colleges bevat, in het najaar 1959 gegeven in het kader van het Studium Generale. Als eerste geeft *Prof. Dr. P. Geyl* een beschouwing over de „historische achtergrond van de Europese eenheidsgedachte”, waarna *Mr. E. N. van Kleffens* enige „politieke aspecten” belicht. Vervolgens bespreken de heer *E. H. van der Beugel* en *Prof. Dr. I. Samkalden* de economische kanten van de ontwikkeling van Europa tot eenheid resp. „de rechtsgemeenschap in wording”. Het is verheugend dat door deze publikatie zovelen van deze voordrachten kennis kunnen nemen, zodat zij niet slechts de belangstelling van studenten voor de ontwikkeling van Europa kunnen stimuleren, maar ook in grote kring daarbuiten deze interesse kunnen oproepen.

Dat er reeds onder studenten belangstelling bestaat voor het wel en wee van dit oude werelddeel moge blijken uit de zeer verzorgde jongste aflevering van het juridisch studentenblad „*Ars Aequi*” (januari—februari 1960); waarin de aandacht van de lezers wordt gevraagd voor vele uiteenlopende Europese onderwerpen, zoals een overzicht van organisaties en instellingen, het kartelrecht, belastingrecht, de rechten van de mens, enige sociale vraagstukken en „Europese” jurisprudentie. Het merendeel der verhandelingen en besprekingen in het meer dan honderd bladzijden tellende nummer is niet slechts voor, maar tevens door studenten geschreven.

Gaarne wordt genoemd het artikel van *Gérard Bäuer*: „Le cadre institutionnel de l’intégration européenne” (*Aussenwirtschaft*, september 1959, blz. 227—249), waarin hij de verschillende Europese organen de revue laat passeren. In hetzelfde nummer van dit tijdschrift verscheen een artikel van *Prof. Holzer* over „Die Freizügigkeit der Unternehmungen und der Arbeit” (blz. 250—265), waarin het vrije verkeer van personen en de vrijheid van vestiging in de verschillende Europese gemeenschappen (O.E.E.S., E.E.G. en de Maudling-versie van de voorgestelde Vrijhandelszone) worden besproken, vooral in verband met hun effect op de Zwitserse economie.

Het gecombineerde nummer 4—5 van *Les Problèmes de l’Europe* (2e en 3e kwartaal 1959, blz. 61—152) is grotendeels gewijd aan een verslag van de III^e Table Ronde des Problèmes de l’Europe, gehouden te Berlijn op 13—15 mei 1959. Voorts zijn de preadviezen afgedrukt, die op deze vergadering zijn uitgebracht, waaronder een drietal rapporten over het vraagstuk der kapitaalbewegingen, waarvan vooral interessant is het artikel „Les mouvements de capitaux en Europe Occidentale” (blz. 35—53), gesigneerd met het pseudoniem *Errezero*. Het behelst

een analyse van de verschillende vormen van reglementering op het gebied van het internationale kapitaalverkeer, terwijl voorts een overzicht wordt gegeven van de bestaande praktijk te dien aanzien in de afzonderlijke Europese landen. Het artikel gaat uit van de gedachte dat een volledige liberalisatie van het kapitaalverkeer het ideaal is, dat moet worden nagestreefd, zulks ondanks de herhaaldelijk zowel in de economische literatuur als elders geuite waarschuwing dat vrije kapitaalbewegingen niet altijd in de economisch meest gewenste richting gaan.

Het nummer bevat voorts een bijdrage van *A. Armengaud*: „Les grands ensembles industriels dans les pays tiers” (blz. 14—20), waarin de hulp aan onderontwikkelde landen aan de orde wordt gesteld, een thema dat hier gelukkig minder op Japan en de textiel is toegespitst dan het geval was in de discussie op de jongste vergadering van de Vereniging voor Staathuishoudkunde. Ten slotte verdient vermelding een rapport van de Duitse groep van C.E.P.E.S. (Comité Européen pour le Progrès Economique et Sociale): „La politique commerciale extérieure de la Communauté Economique Européenne” (blz. 21—30), waarin nogmaals wordt gepleit voor een ruim gebruik van de mogelijkheden tot instelling van tariefcontingenten.

Het boekje van *R. Massip*: „Voici l'Europe” (Parijs 1958, 190 blz.), heeft daarentegen geen wetenschappelijke pretentie. De schrijver (journalist) brengt op lezenswaardige wijze de ontwikkelingsfasen van de Europese samenwerking sedert 1950 in herinnering.

Voor statistici is het zeker van groot belang te weten dat de Hoge Autoriteit Statistische Mededelingen uitgeeft. Onlangs ontvingen wij „Lonen en sociale lasten”, 6e jrg., no. 5. In het vele cijfermateriaal zit ongetwijfeld een schat aan gegevens verborgen voor diegene, die daarmee weet om te gaan.

Opdat men niet de indruk krijgt dat Europese samenwerking slechts zou kunnen bestaan uit multilaterale verdragen en organisaties, en om aan te geven dat deze ook wordt gestimuleerd door bilaterale overeenkomsten, wordt hier de bijdrage van *H. Kahrel* vermeld („Internationale Waterhuishouding”, Waterschapsbelangen, 15 januari 1960, blz. 1—2) over een onderwerp, dat ons land ten zeerste raakt. Het artikel werd geschreven naar aanleiding van het ontwerp van het Duits-Nederlandse grenswaterverdrag.

EUROPA-INSTITUUT
van de Rijksuniversiteit te Leiden.

De vervoerpolitiek in België

Inleiding.

Onder auspiciën van de Nederlandsche Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg te Brussel, hield op 18 maart jl. Zijne Excellentie de heer P. W. Segers, Minister van Verkeerswezen van België, te Scheveningen een voordracht over „De problemen van de vervoerpolitiek in België”. Deze voordracht ontmoette grote belangstelling daar zij duidelijk in een behoefte voorzag. Het verdrag betreffende de oprichting van de Europese Economische Gemeenschap bepaalt in art. 74 tot en met art. 84 ten aanzien van het vervoer slechts, dat de aangesloten landen tot een gemeenschappelijke vervoerpolitiek dienen te komen. Deze gemeenschappelijke politiek is er thans nog in genen deele. Het vervoer blijkt in de diverse verdragslanden door zeer verschillende gedachten te worden gedragen. Er behoeft hier niet te worden ingegaan op de tegenstellingen tussen het „eigenwirtschaftliche” principe dat Nederland voorstaat en de „gemeinwirtschaftliche Verkehrsbedienung” die tot nu toe de Duitse vervoerpolitiek heeft beheerst. Deze tegenstelling mag langzamerhand bekend worden verondersteld, zeker nu in Duitsland tegen het „gemeinwirtschaftliche” principe vele stemmen opgaan. Tot dusver is echter betreurenswaardig weinig aandacht besteed aan de achtergronden van de Franse en de Belgische vervoerpolitiek. Het initiatief van genoemde Kamer van Koophandel om een prominente Belgische overheidsdienaar over dit onderwerp te laten spreken werd door het Nederlandse bedrijfsleven in het algemeen en door de vervoerswereld in het bijzonder, zeer gewaardeerd.

Deze voordracht was ook van groot belang omdat niet kan worden gezegd dat in België tot nu toe een duidelijke gedragslijn in de vervoerpolitiek viel waar te nemen. Wanneer de uitgave van het Verbond der Belgische Nijverheid van 1958, getiteld „De grondslagen van een vervoerpoli-

tiek” hierop wordt nageslagen, komt het tweeslachtige karakter van het Belgische vervoerbeleid duidelijk tot uitdrukking. De spoorwegen en de autobusdiensten blijken grote tekorten te vertonen, daar deze vervoertechnieken dienstbaar worden gemaakt niet alleen aan economische, maar ook aan sociale en culturele doeleinden. Ten aanzien van het wegvervoer en de binnenscheepvaart wordt echter in zekere mate het rentabiliteitsbeginsel voorgestaan. Deze tweeslachtigheid en vooral ook de verschillen tussen het Nederlandse en het Belgische vervoerwezen vormden de basis van de rede van Minister Segers. Aan deze voordracht zal hierna enige aandacht worden geschonken.

In Nederland is het vervoer steeds beschouwd als een produktieve bedrijvigheid, die evenals de verschillende commerciële en industriële activiteiten bijdraagt tot de economische rijkdom van een land. In België wordt het economisch leven meer door de industriële ontwikkeling beheerst, waardoor het vervoer in dat land steeds werd beschouwd als zijnde een middel om de industriële produktie en de distributie te bevorderen. Daarenboven hebben de diverse vervoertechnieken zich in beide landen zeer verschillend ontwikkeld: Nederland heeft zijn dichte net van waterwegen, België het dichtste net van spoorwegen per km² van de wereld. België heeft thans kennelijk besloten aan de genoemde tweeslachtigheid een einde te maken. Meer en meer breekt het inzicht baan, dat het vervoer als één geheel dient te worden gezien, waarbij de concurrentie tussen de verschillende vervoermiddelen moet worden gematigd. Uitgaande van de vrije keuze van de verladers, die allen een gelijke behandeling verdienen (waarvoor een volledige kennis nodig is van de voorwaarden waarop zij een bepaald vervoermiddel kunnen gebruiken), staan de Belgen thans op het standpunt dat een vervoeronder-

neming rendabel dient te zijn en dat het vervoer niet meer mag worden beschouwd als een dienaar van de sociale en economische politiek. De Belgische vervoerpolitiek zal meer gaan berusten op het beginsel van de vrijheid en op het belang van de vervoeronderneming zelf.

De spoorwegen.

In tegenstelling tot ons land, waar het meeste goederenvervoer nog steeds te water wordt afgewikkeld, vormen in België de spoorwegen de belangrijkste tak van vervoer (1958: 6.250 mln. tonkilometer tegen 3.700 mln. tonkilometer over de weg en 4.300 mln. tonkilometer te water). Het railvervoer in België maar ook in de Benelux en de E.E.G.-landen zal slechts goederen worden gehandhaafd wanneer meer massale hoeveelheden goederen over grotere afstand kunnen worden vervoerd. Om dit in België te kunnen bereiken dient het spoorwegnet te worden gemoderniseerd en vernieuwd, hetgeen belangrijke investeringen in infrastructuur en materieel vereist; bovendien dient met betrekking tot het Belgische railvervoer een zakelijker beleid te worden gevoerd dan tot nu toe het geval was. Aan de Nederlandse Spoorwegen zijn mogelijkheden tot deelneming in vervoerondernemingen toegestaan, mogelijkheden, waarvan gebruik is gemaakt; dit is in België onbekend. Om meer vrijheid van handelen te krijgen is een wet ingediend, waarin wordt voorgesteld de Belgische spoorwegen aan het wegvervoer te laten deelnemen. Ook het deelnemen in een nationale of internationale vennootschap waarvan de bedrijvigheid op de spoorwegexploitatie betrekking heeft, zal tot de mogelijkheden gaan behoren.

Wegvervoer.

Het eigen vervoer over de weg heeft zich in België sterker dan in ons land ontwikkeld en het is relatief steeds vrij geweest; de beroepsvervoerders hebben deze vrijheid nooit gekend. De heer Segers zegde toe dat het vervoer voor eigen rekening vrij blijft, dat de reglementering inzake de toelating van beroepsvervoerders over de weg soepeler zal worden en dat een tarifiëringssysteem zal worden ingevoerd ter bescherming van verladers en vervoerders. Een wetsontwerp voor een hervorming van de Dienst van het Wegvervoer is daartoe inmiddels in behandeling genomen. Vooral de kwantitatieve beperkingen inzake het goederenvervoer en het ongeregeld reizigersvervoer tussen België en Nederland hebben de aandacht van de Commissie van Verkeer, die ingevolge het Beneluxverdrag werd opgericht.

Binnenvaart.

Met de bespreking van deze tak van vervoer kwam de heer Segers wel op het meest netelige terrein van zijn voordracht; hij kon daarbij immers het bespreken van de Schelde-Rijn verbinding moeilijk uit de weg gaan: voor de ontwikkeling van de Westeuropese industrie noemde hij de aanleg van een passende Schelde-Rijn verbinding in de eerste plaats als behorende tot het programma van de waterwegen. Behalve aan een brede, diepe Scheldeweg naar de open zee heeft Antwerpen dringend behoefte aan een veilige, stevige verbinding met de Rijn. Daarnaast heeft de Schelde-Rijn verbinding voor Nederland en België steeds meer een gemeenschappelijk belang. Immers, van het totale verkeer dat door het Kanaal van Zuid-Beveland gaat, is nauwelijks 51 pCt. van de Rijn afkomstig of ervoor

bestemd, terwijl 49 pCt. in feite inter-Beneluxverkeer uitmaakt. Elke verbetering van de tegenwoordige verbinding via de zgn. tussenwateren is bovendien mede in het belang van de Nederlandse binnenvaart, die $\frac{2}{3}$ van het vervoer in deze tussenwateren verzorgt. Van de huidige verbinding werd gezegd, dat zij niet voldoet aan de eisen van een snel en vlot verkeer, zoals tussen de grote havens zou moeten bestaan; een nieuwe verbinding zou een hoofdverkeersader van noord naar zuid moeten worden, lopende door het midden van het Benelux-gebied (Amsterdam, Noord-Brabant, Antwerpen, Brussel) met vertakkingen naar Rotterdam en de Duitse Rijn, een verbinding geschikt voor de duwvaart en verlengd tot Charleroi en Gent voor schepen van 1.350 ton.

Over het Deltaplan maken de autoriteiten in België zich zorgen: iedere verplaatsing van verkeer, als gevolg van de jarenlange duur van de werken in het Deltagebied of na hun uitvoering veroorzaakt door nieuwe belemmeringen voor de scheepvaart, zou een blijvende invloed kunnen hebben op de verkeerseconomie van België. De binnenvaart zelf dient volgens de heer Segers een grotere vrijheid te krijgen; de problemen worden hier vooral veroorzaakt door het bestaan van een groot aantal kleine ondernemingen (van de 6.000 binnenschepen behoren er meer dan 4.000 toe aan eigenaars die slechts over één schip beschikken), de verouderde vloot (72 pCt. is ouder dan 30 jaar, 24 pCt. is ouder dan 50 jaar) en de te strakke vrachtprijsvorming. Wat dit laatste punt betreft werd gewezen op het streven naar het vergroten van de vrijheid in de bevrachtingswijze en in de vrachtprijsvorming, waardoor de normale concurrentievoorwaarden hun invloed weer kunnen laten gelden; het vervoer voor eigen rekening is inmiddels zelfs geheel vrij gegeven (Belgisch Staatsblad, 31 maart 1960, no. 78).

Havens.

Zolang Europa nog een groot export- en importcentrum is en het zwaartepunt van het maritieme verkeer aan de Noordzee ligt, moet harmonisatie van de vervoerpolitiek ten aanzien van de havens mogelijk zijn. Een meedogenloze concurrentiestrijd tussen de havens in de lage landen moet uitlopen op economische wanverhoudingen. Rekening dient te worden gehouden met de functie die de havens vervullen bij de verwerking van de goederenstroom. Eerst dienen de grenzen van ieders mogelijkheden zich duidelijker af te tekenen, waarna stabiliteit in de verhoudingen tussen de Benelux-havens kan intreden; naast een nationale havenpolitiek kan dan wellicht tot een voor allen aanvaardbaar havenbeleid in Benelux-verband worden gekomen, aldus de mening van Minister Segers.

Luchtvaart.

De Belgische luchtvaart ondergaat een structuurwijziging door de invoering van het straalverkeersvliegtuig. Op Melsbroek zal de gehele burgerluchtvaart, zowel met straalvliegtuigen als met zuigermotortuostellen worden geconcentreerd, met uitzondering van de diensten over het Kanaal vanuit Oostende. Het is nog een open vraag, of de Belgische luchtvaartmaatschappij Sabena erin zal slagen door tariefverlaging, vastgesteld door de IATA, een evenredige stijging van het vervoer te veroorzaken zo, dat de tariefverlaging economisch verantwoord kan worden genoemd. Teneinde de sterk vergrote produktie te kunnen

verkopen lijkt samenwerking de beste oplossing. Vandaar het toetreden van Sabena tot Airunion en tot Eurocontrol.

De voordracht van de heer Segers overziende, komen verschillende winstpunten naar voren. In de eerste plaats de duidelijke uitspraak dat België ten aanzien van de gemeenschappelijke vervoerpolitiek in de E.E.G. geneigd is het Nederlandse standpunt in dezen te steunen; bij de behandeling van de begroting van verkeerswezen in de Belgische Senaat begin maart is reeds gebleken, dat België zijn vervoerpolitiek uniformeert.

Ten tweede bleek de grote bereidheid om alle tegenstel-

lingen die op het gebied van het vervoer tussen België en Nederland nog bestonden onder ogen te zien en deze weg te werken in samenwerking met de partners in de E.E.G. België is bereid zich in te spannen en tijdelijk de lasten van een pijnlijke aanpassing te dragen met het oog op een betere toekomst. Ten slotte is voor een groot aantal personen uit het bedrijfsleven duidelijk opgesomd welke moeilijkheden op vervoergebied in de Benelux nog op een oplossing wachten. Niet alleen landbouw- en industrialisatieproblemen verdienen de aandacht, maar ook aan vraagstukken betreffende handel en verkeer dient bij het integratiestreven aandacht te worden besteed.

Rotterdam.

H. H. HORSTING.

INGEZONDEN STUK

De rendabele maximale capaciteit van de hotellerie in de grote steden

De heer Tj. W. van den Berg te 's-Gravenhage schrijft ons:

Mét grote belangstelling en groeiende verbazing heb ik het artikel van Drs. M. Koker „De rendabele maximale capaciteit van de hotellerie in de grote steden”, opgenomen in „E.-S.B.” van 3 februari jl., gelezen. De schrijver wekt de indruk, dat hij, gegeven de op het ogenblik normaal geachte minimale rendabele bezettingsgraad van 70 pCt., waar beneden alleen op verliesgevende wijze de logiesruimte geëxploiteerd kan worden, en gegeven de verwachting dat de overnachtingen van de Amerikanen, welke overnachtingen een scherpere seizoensfluctuatie vertonen dan die van de overige buitenlanders, de rendabele maximale capaciteit van de hotellerie in de grote steden zou kunnen bepalen.

Bij nadere beschouwing van het artikel komt men tot de verbazingwekkende ontdekking dat uit het artikel zelf reeds blijkt dat de uitgangspunten van de schrijver onrealistisch zijn, waardoor het betoog zijn waarde verliest.

In het navolgende beperk ik mij evenals de heer Koker tot de hotellerie van Amsterdam. Mijn beperking vloeit echter voort uit de overtuiging dat de door de schrijver voor Amsterdam verwachte ontwikkeling, voor Rotterdam noch voor 's-Gravenhage van belang zal zijn. Deze overtuiging is gebaseerd op het feit dat, in tegenstelling tot Amsterdam, te Rotterdam, noch te 's-Gravenhage in 1958 vergeleken met 1954 een relatieve toename van overnachtingen door Amerikanen ten opzichte van die van andere buitenlanders was vast te stellen. Integendeel, in Rotterdam en 's-Gravenhage was, zoals uit onderstaande tabel blijkt, sprake van een relatieve teruggang van de Amerikaanse overnachtingen.

	Amsterdam		Rotterdam		's-Gravenhage	
	1954	1958	1954	1958	1954	1958
Totaal aantal overnachtingen van buitenlanders in hotels						
a)	754.502	990.980	224.168	305.024	361.659	365.230
w.o. inwoners van de Verenigde Staten van Amerika a) ..	141.499	215.279	27.670	37.631	62.579	57.722
idem in pCt.	18,8	21,7	12,3	12,0	17,3	15,8

a) Bron: Statistisch Zakboek C.B.S. 1955 resp. 1959.

Ten aanzien van het betoog over de hotellerie te Amsterdam moeten op zijn minst twee vraagtekens bij de uitgangspunten worden geplaatst.

1. De heer Koker verwacht in de toekomst een stijging van de overnachtingen door Amerikanen in juli en augustus als percentage van de overnachtingen door Amerikanen per jaar. Hij baseert dit op de waargenomen lichte stijging van dit percentage in de periode 1950-1958; een stijging welke evenwel aan belangrijke fluctuaties onderhevig was.

Zoals de schrijver echter zelf opmerkt geven de cijfers over de periode 1950-1958 een geflatteerd beeld, omdat de Amsterdamse hotels in het hoogseizoen vaak niet aan de vraag naar behoorlijke logiesruimte konden voldoen en toeristen of niet naar Amsterdam kwamen, of bij particulieren werden ondergebracht. Derhalve geeft de waargenomen lichte stijging van het hierboven bedoelde percentage geen beeld van een mogelijke ontwikkeling in het seizoenspatroon van de vraag naar overnachtingen door Amerikanen. De waargenomen lichte stijging kan evenzeer een gevolg zijn van het feit dat aan een groter deel van de vraag naar overnachtingen in de maanden juli en augustus kon worden voldaan.

2. Het minimale bezettingspercentage waar beneden een hotel niet rendabel zou zijn, zou 70 bedragen. Helaas worden de Nederlandse, noch de Engelse, noch de Amerikaanse publikaties genoemd waaraan dit percentage wordt ontleend. Waarschijnlijk heeft de heer Koker zelf aan dit uitgangspunt getwijfeld toen hij constateerde dat in 1958 het bezettingspercentage van de Amsterdamse hotels slechts 64 bedroeg. De meest voor de hand liggende gevolgtrekking ten aanzien van het uitgangspunt blijft onbesproken. Immers men zal moeilijk kunnen staande houden dat de Amsterdamse hotels in 1958 niet vrijwel alle rendabel waren. De jaarverslagen van de ter beurze van Amsterdam genoteerde aandelen van hotels uit de hoofdstad laten blijken dat zij zelfs behoorlijk rendabel waren. Hieruit kan men afleiden dat de Amsterdamse hotels bij een bezettingspercentage van minder dan 64 ook nog rendabel moeten zijn. De minimale rendabele bezettingsgraad zou men op deze wijze gerust op 60 kunnen stellen.

Men zou kunnen denken dat het genoemde minimale bezettingspercentage van 70 wel noodzakelijk zal zijn voor nieuw te bouwen hotels. Deze gedachte wordt echter in de kiem gesmoord door de constatering, met bronvermelding, dat het minimale rendabele bezettingspercentage van het Hiltonproject 50 bedraagt. Hoezeer de nevenexploitaties in het resultaat ook mogen bijdragen, het is onaannemelijk dat zij 20 pCt. van de bezettingsgraad kunnen goedmaken.

Los hiervan staat de veel moeilijker te beantwoorden vraag, in hoeverre de eventueel nieuwe toeristenstroom als gevolg van het Atlantische massavervoer van de traditionele hotellerie zal gebruik maken, zoals in het betoog van de heer Koker is verondersteld. Het is geenszins uitgesloten dat een belangrijk deel van deze nieuwe toeristenstroom aan andere logiesvormen de voorkeur zal geven. Deze vraag wil ik echter in dit kader verder onbeantwoord laten.

Het bovenstaande samenvattend kom ik tot de volgende conclusies:

1. Het betoog van de heer Koker geldt in elk geval niet voor de hotellerie en het vreemdelingenverkeer van Rotterdam en 's-Gravenhage.

2. Het is geenszins zeker dat het Amerikaans toerisme te Amsterdam een steeds scherper wordende seizoenspiek zal vertonen.

3. De minimaal rendabele bezettingsgraad van de Amsterdamse hotellerie ligt, waar schijnlijk omstreeks de 60, met nevenexploitaties zelfs daar beneden, en niet bij 70.

4. Er is geen reden aanwezig te veronderstellen dat de hotellerie door uitbreiding op rendabele basis, niet in voldoende mate aan de vraag naar logiesaccommodatie zal kunnen voldoen, daarbij laat ik, evenals de heer Koker, incidentele uitschieters op weekenden tijdens het bolseizoen buiten beschouwing.



efficiency
beurs

**Tentoonstelling van
kantoormachines
kantoormeubelen
kantooruitrusting**

RAI
AMSTERDAM
19 t/m 27 april 1960

Manifestatie van de snel groeiende mechanisering en automatisering in het moderne bedrijf.

Geopend op werkdagen van 10-18 uur. Op maandag 25 en dinsdag 26 april ook van 19.30-22.30 uur
Toegang f. 1.50

Neem een voordelig N.S.-kaartje
inclusief tram bus en toegangsbewijs.

N.V. SLAVENBURG'S BANK

Gevestigd te Rotterdam

34 vestigingen



in Nederland

ALLE BANK- EN EFFECTENZAKEN
Aantrekkelijke deposito-voorwaarden

TIB

BERENSCHOT - DIEBOLD N.V.

adviseurs voor „automatic data processing”

HENGELO (O)

AMSTERDAM

wensen in verband met de toeneming van de werkzaamheden over te gaan tot uitbreiding van hun staf van medewerkers. Aan enkele

INGENIEURS en ECONOMEN

die een goede kennis bezitten van computers en/of conventionele apparatuur op het gebied van

„DATA PROCESSING”

wordt de gelegenheid geboden tot het Bureau toe te treden.

Gegadigden voor deze functies moeten aan hoge eisen voldoen wat betreft kennis en ervaring op het gebied van de **administratieve organisatie** in de industrie, het bank- of het levensverzekeringsbedrijf. De mogelijkheid tot het volgen van aanvullende specifieke opleidingen is aanwezig.

Leeftijd tussen 30 en 40 jaar.

Medewerkers zullen worden opgenomen in het pensioenfonds en kunnen deelnemen aan diverse collectieve verzekeringen.

Geïnteresseerden worden uitgenodigd hun sollicitatiebrieven (in eigen handschrift) met gegevens, nodig voor een eerste beoordeling, te zenden aan onderstaand adres; desgewenst kunnen zij eerst schriftelijk om nadere inlichtingen verzoeken.

TWENTS INSTITUUT VOOR BEDRIJFSPSYCHOLOGIE
Grundellaan 18, Hengelo (O)

NASCHRIFT

De „groeïende verbazing” en de „verbazingwekkende ontdekking” van de heer Tj. W. van den Berg zijn wellicht te verklaren uit het feit, dat de strekking van mijn betoog hem is ontgaan. Uit zijn eerste drie conclusies blijkt, dat hij mijn uitgangspunt niet heeft onderkend en dat hij een aantal passages verkeerd heeft geïnterpreteerd.

Ad 1. Indien het Amerikaanse toerisme — in het bijzonder door het Atlantische massavervoer — toeneemt, zullen ook 's-Gravenhage en Rotterdam hiervan invloed ondervinden. Wat er dan kan gebeuren, heb ik geïllustreerd aan de hand van de reeds in Amsterdam te constateren ontwikkeling in die richting.

Ad 2. Mijn uitgangspunt is niet, zoals de heer Van den Berg meent, de verwachting dat het reeds aanwezige relatief ongunstige seizoenspatroon van de Amerikaanse toeristenstroom verder zal verslechteren. Dit is slechts een bijkomende ongunstige factor. Deze verwachting — en geen „zekerheid” — berust overigens blijkens het artikel niet alleen op de in de periode 1950-1958 waargenomen verslechtering, welke de heer Van den Berg ten onrechte slechts licht noemt. Het essentiële uitgangspunt is de sterkere toeneming van de Amerikaanse toeristenstroom in vergelijking met de overige toeristen die logiesruimte vragen.

Ad 3. Aan de hand van gepubliceerde jaarverslagen is het onmogelijk zich uit te spreken over de minimale rendabele bezettingsgraad van de logiesruimte zowel met betrekking tot de betreffende naamloze vennootschappen als met betrekking tot de gehele Amsterdamse hotellerie, zoals de heer Van den Berg meent te kunnen doen.

Overigens heb ik niet beweerd, dat alle hotels met een feitelijke bezetting lager dan 70 pCt. onrendabel zijn. Het tegendeel heb ik uitdrukkelijk vermeld. Verder heb ik niet

13-4-1960

gens gesteld, dat genoemd percentage noodzakelijk voor nieuwbouw geldt. Ik heb getracht te waarschuwen tegen de gevolgen van de vuistregel van 70 pCt., die het duidelijkst tot uiting komen bij analyse van een enquête, gepubliceerd in „Fortune”, juni 1959. Het betoog van de heer Van den Berg over het Hiltonhotel is mij niet duidelijk.

Ad 4. Deze conclusie volgt uit de drie voorgaande, die naar ik meen onjuist of niet gefundeerd zijn. Er is mijns inziens wel degelijk reden te veronderstellen, dat de uitbreiding van de hotellerie, zodanig dat zij in de toekomst volledig aan de vraag naar logiesaccommodatie kan blijven voldoen, meer rendabiliteitsproblemen zowel voor de reeds bestaande als voor de additionele accommodatie met zich brengt dan de heer Van den Berg aanneemt.

Amsterdam. M. KOKER, ec. drs.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Als laatste van de grote vier — men spreekt in sommige beursoverzichten steeds meer over de grote vijf, soms zelfs over de grote zes, daarbij naast Koninklijke Olie, Unilever, Philips en A.K.U. ook Hoogovens en K.L.M. op de troon heffende — is thans A.K.U. met een dividend van 16 pCt. voor de verheugde aandeelhouders getreden. Een verhoging van 12 tot 16, dus tot een nog nimmer na de laatste oorlog bereikt peil, is inderdaad verrassend. Het bedrijfsnieuws wordt langzamerhand wat eentonig; hogere omzet, hogere winst, hoger dividend is aan de orde van de dag. Ofschoon de financiële wereld steeds tracht vooruit te lopen op toekomstige ontwikkelingen, blijkt dit op de beurs te Amsterdam toch wel te worden gewaardeerd. De laatste weken ziet men zelfs, dat het Nederlandse koersindexcijfer van de internationale concernaandelen naar boven is gaan afwijken van de koersontwikkeling te

13-4-1960

HOOGOVS EN IJMUIDEN

Bij de Koninklijke Nederlandsche Hoogovens en Staalfabrieken N.V. en aangesloten bedrijven te IJmuiden bestaan in verband met haar groeiende organisatie enkele vacatures voor

bedrijfseconoom

Eigenhandig geschreven sollicitaties met beschrijving van opleiding en levensloop worden, vergezeld van een recente pasfoto en onder vermelding van ons nummer ESB 292, ingewacht bij de afdeling Personeelszaken Beambten, alwaar ook nadere inlichtingen kunnen worden verkregen.

Deze betreffen stafwerkzaamheden van algemeen organisatorische en bedrijfseconomische of administratieve aard, waartoe een academische opleiding en enkele jaren ervaring in het bedrijfsleven noodzakelijk of gewenst zijn.

ALGEMENE KUNSTZIJD E UNIE N.V.

gevestigd te Arnhem

UITGIFTE van

nominaal f 51.126.000,- $4\frac{3}{4}$ pCt. in gewone aandelen
converteerbare obligaties,
in stukken groot nominaal f 1000,- aan toonder.

Ondergetekenden berichten, dat zij de inschrijving op bovengenoemde obligaties, uitsluitend voor houders van gewone aandelen, openstellen op

DINSDAG 3 MEI 1960,

te **Amsterdam** ten kantore van de

NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ, N.V.
HEREN PIERSON, HELDRING & PIERSON
HEREN HOPE & CO.
AMSTERDAMSCH E BANK N.V.
INCASSO-BANK N.V.

te **Rotterdam** ten kantore van de

NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ, N.V.
AMSTERDAMSCH E BANK N.V.
INCASSO-BANK N.V.

te **'s-Gravenhage** ten kantore van de

NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ, N.V.
HEREN PIERSON, HELDRING & PIERSON
N.V. BANKIERSKANTOOR VAN LISSA & KANN
AMSTERDAMSCH E BANK N.V.
INCASSO-BANK N.V.

TOT DE KOERS VAN 100 pCt.,

op de voorwaarden van het bij de inschrijvingskantoren verkrijgbare prospectus.

NEDERLANDSCHE HANDEL-MAATSCHAPPIJ, N.V.
PIERSON, HELDRING & PIERSON
HOPE & CO.
AMSTERDAMSCH E BANK N.V.
INCASSO-BANK N.V.

Amsterdam, 11 april 1960.

New York, gemeten aan de Dow Jones Industrials. Lange tijd bestond er een opmerkelijke paralleliteit in de koersontwikkeling, maar terwijl Dow Jones in de laatste weken vrijwel stabiel blijft, stijgt de Amsterdamse index der internationale concerns. Het is echter thans niet Koninklijke waaraan dit is toe te schrijven, maar vooral Philips en Unilever. Dit neemt niet weg, dat het huidige gemiddelde koersniveau nog steeds onder dat van begin januari ligt. Deze lagere koersen enerzijds en hogere dividenden anderzijds, zo merkt de Rotterdamsche Bank op, hebben geleid tot een stijging van het gemiddelde aandelenrendement. Ultimo maart werd dit berekend op een gemiddelde van 4½ pCt. tegen 4,2 pCt. eind 1959. Vergeleken met de laatste 10 jaar blijft de 4½ pCt. toch nog een laag cijfer.

De Bank voor Nederlandsche Gemeenten heeft 'aangekondigd, dat zij haar aandelenkapitaal drastisch zal verhogen tot f. 100 mln. Gezien het zeer groot bedrag aan vreemd vermogen en gerekend volgens conservatieve financieringsmaatstaven een juiste beslissing, doch vanuit het gezichtspunt van de feitelijke constellatie eigenlijk overbodig.

In het jaarverslag van de Herstelbank wordt een lans gebroken voor herziening — hetgeen alleen kan betekenen verlenging — van de termijn van de exportkredietverzekering. Terecht wijst men op mogelijkheden in Duitsland en Engeland en eveneens kan worden toegegeven dat de huidige maximumtermijn van 5 jaar willekeurig is. Toch rijst de vraag, of in de gevallen, waarop de Herstelbank doelt, nl. wanneer in onderontwikkelde landen een basis voor kredietverlening aanwezig is, die aan Westerse maatstaven voldoet, het exportkrediet de aangewezen financieringsvorm is. Immers, het middellang exportkrediet is uit

de nood geboren. Benaderen de omstandigheden in het kapitaalbehoevende land die in het Westen, dan zal ook in beginsel moeten worden getracht de „Westerse” financieringsmethoden toe te passen.

Wat de geldmarkt betreft bevestigde de weekstaat per 4 april, dat dank zij betalingen door de Staat de banken haar tegoeden boven het verplichte niveau konden brengen. In de afgelopen week begon de bankbiljettencirculatie wederom terug te lopen, waardoor de markt verder verruimde.

Indexcijfers aandelen.	1953 = 100	4 jan. 1960	1 april 1960	8 april 1960
Algemeen		372	349	360
Intern. concerns		547	517	534
Industrie		268	255	261
Scheepvaart		187	155	158
Banken		190	181	185
Indon. aand.		154	141	143

Bron: ANP—C.B.S.

Aandelenkoersen.	f. 179,20	f. 157,—	f. 155,70
Kon. Petroleum	809	758	797
Unilever	835½	825	867
Philips	514	468	494
A.K.U.	900	597	664
Kon. Ned. Hoogovens	270	248¼	260
Van Gelder Zn.	186½	141½	141½
H.A.L.	340	320¼	333¼
Amsterd. Bank	166	165	166
Ver. H.V.A. Mij-en			

New York.

Koersgemiddelde aandelen	Dow Jones Industrials	679	616	628
--------------------------	-----------------------------	-----	-----	-----

Effectieve rendementen obligaties.

	gem. looptijd	8 jan. 1960	1 april 1960	8 april 1960
3 pCt. Invest. Cert.	4 j.	3,73	3,77	3,65
4¼ pCt. Ned. 1959	12½ j.	4,48	4,48	4,46
¾ pCt. Ned. 1955 I ...	17½ j.	4,31	4,30	4,24

Bron: Amsterdamsche Bank, Wekelijkse Rendements- en Koersvergelijking. C. D. JONGMAN.



HOLLANDSCHE SOCIETEIT VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.

Hoofdkantoor Nederland:
Herengracht 475, Amsterdam-C. tel. 221322
Head Office Canada:
1130 Bay Street, Toronto 5

...meer dan anderhalve
eeuw levensverzekering

Abonneert U op DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van:

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

★

Abonnementprijs f. 22,50;
fr. p. post f. 23,60; voor studenten f. 19,—; fr. per post f. 20,10.

★

Abonnementen worden aangenomen door de boekhandel en door uitgevers

DE ERVEN F. BOHN
TE HAARLEM

DE TWENTSCHE BANK N.V.

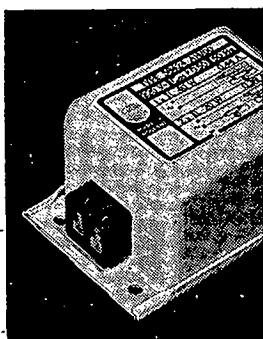
Gecombineerde Maandstaat op 31 maart 1960

Kas, Kassiers en Dag-geldleningen .. f	91.120.673,73	Kapitaal	f 49.000.000,—
Nederlands		Reserve	25.500.000,—
Schatkistpapier ..	428.700.000,—	Deposito's op Termijn ..	522.067.183,98
Ander Overheidspapier ..	77.647.268,23	Crediteuren	837.350.800,24
Wissels	101.696.867,08	Geaccepteerde Wissels ..	45.523,51
Bankiers in Binnen- en Buitenland.	137.866.939,02	Door Derden	
Effecten, Syndicaten en Waarden.	67.232.665,07	Geaccepteerd	555.926,31
Prolongaties en Voor-schotten tegen Effecten ..	40.701.924,88	Overlopende Saldi en	
Debiteuren	508.722.891,70	Anderde Rekeningen ..	31.351.760,01
Deelnemingen (incl. Voorschotten) ..	7.181.964,34		
Gebouwen.	5.000.000,—		
	<u>f 1.465.871.194,05</u>		<u>f 1.465.871.194,05</u>



Klein van afmeting... groot in prestatie!

De lichte, kleine en gemakkelijk te plaatsen Philips voorschakelapparaten zorgen voor een maximale lichtopbrengst door het afgeven van het juiste vermogen aan de „TL” lamp. Door lage inwendige bedrijfstemperatuur lange levensduur. Vulling met polyester, die nooit naar buiten kan vloeien. Philips voorschakelapparaten zijn volkomen bedrijfszeker en bromvrij.



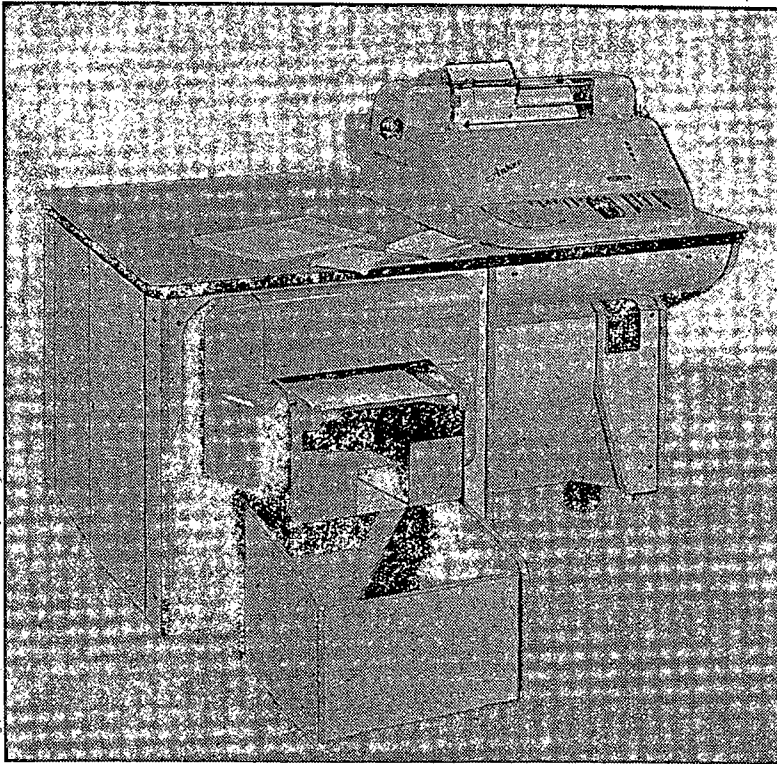
PHILIPS

voor licht



gloeilampen - „TL” buislampen - armaturen - neon

* Op aanvraag zendt Philips Nederland n.v. Eindhoven u gaarne documentatie-materiaal over „TL”-verlichting. PHL 37 INV 6



de PONSREKENINGKAARTMACHINE

met de volgende AUTOMATISCHE functies:

LKM

STAND 72

EFFICIENCY BEURS 1960

- ★ opname van oude saldi
- ★ opname van rekeningnummer
- ★ opname van constante gegevens
- ★ instelling op boekingsregel
- ★ afleggen rekeningkaarten
- ★ afschriften maken
- ★ saldijsten maken; kaarten worden AUTOMATISCH toe- en afgevoerd
- ★ op nul stelling.

KASREGISTERS

BOEKHOUDAUTOMATEN

LOKETMACHINES

PRIJSSTEMPELMACHINES

PONSBANDAPPARATEN

Anker

ANKER KANTOORMACHINES N.V. HOOFDKANTOOR DEN HAAG
ANNA PAULOWNALEIN 3 - TEL. 070-636907

AMSTERDAM

ROTTERDAM

DEN HAAG



CENTRAAL BEHEER

ONDERLINGE VERZEKERINGEN VOOR HET BEDRIJFSLEVEN.

WET - RISICO

Motorrijtuigverzekering: w.a.-dekking voor alle motorrijtuigen
f. 500.000,- per gebeurtenis

Bedrijfs-w.a.-verzekering.

Ongevallenverzekering voor inzittenden van personenauto's.

BRAND - RISICO

Brand- en bedrijfsschadeverzekering voor industriële en
andere objecten. Belangrijke besparingen op de premie.
Verzekerd bedrag ruim 2 miljard gulden.

MOLEST - RISICO

Molestverzekering: ingeschreven bedrag ruim 7 miljard gulden.
Stormverzekering: verzekerd bedrag ruim 1 miljard gulden.

VERVOER - RISICO

Transportverzekering van goederenzendingen in binnen-
en buitenland.

PENSIOEN - RISICO

Ouderdoms-, weduwen-, wezen- en invaliditeitsverzekering van
werknemers. Verzekerd bedrag ruim 1 miljard gulden.
Belegd vermogen 280 miljoen gulden.

Bos en Lommerplantsoen 1, Amsterdam-West
Telefoon 134971 - Postbus 8400



punten pleiten

voor Friesland



● Ruime keuze uit gevarieerde en goedkope industrileerterreinen in: Bergum, Dokkum, Drachten, Harlingen, Heerenveen, Kootstertille (gem. Achtkarspe-
len), Leeuwarden, Lemmer, Oosterwolde, Sneek, Wolvega ● Snelle verbind-
dingen via water-, spoor- en snelwegen met IJ-mond, Europoort, Oost-Neder-
land, N.W.-Duitsland, Scandinavië, enz. ● Grote reserve aan arbeidskrachten,
nu en in de komende jaren ● Intelligentie en plichtsgetrouwe medewerkers.
● Vooruitstrevende planning, gesteund door de Overheid ● Moderne voor-
zieningen voor energie en woningbouw ● Eigen zeehaven met ruime capaci-
teit; directe lijndiensten naar Engeland ● Toeleveringsbedrijven van allerlei
aard aanwezig ● Prettig wonen, naar keuze op zandgrond, aan 't water of
in de stad ● Aantrekkelijke bouwpremies ● Gunstige ervaring met reeds
bestaande industriële ontwikkeling.

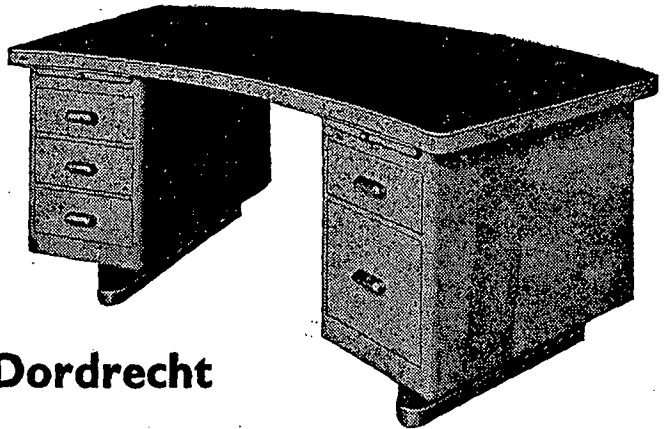
Friesland kunt u bouwen!

Inlichtingen worden u verstrekt door

de Industriële Raad der Friese kernen, Sophialaan 1, Leeuwarden, tel. 26144-26145

Stalen meubelen

Brandkasten



Voor België:
Koninklijke Straat 222
Brussel

Dordrecht

Sluit uw verzekering bij de



Algemeene Friesche Levensverzekering-Maatschappij

VEREENIGING VAN LEVENSVERZEKERING EN LIFRENTE

„De Groot-Noordhollandsche van 1845”

Algemeene Friesche Brandverzekering-Maatschappij N.V.



LEEWARDEN, BURMANIAHUIS

AMSTERDAM, VAN BRIENENHUIS

ROTTERDAM - DEN HAAG - UTRECHT - GRONINGEN - HENGELO - HAARLEM