



Economisch - Statistische Berichten

45e JAARGANG - 17 AUGUSTUS 1960 - No. 2248

Reisdeviezen



R. MEES & ZONEN

Rotterdam

BANKIERS EN ASSURANTIE - MAKELAARS

Bagage- en ongevalverzekeringen



Spulstraat 172

Amsterdam

KAS-ASSOCIATIE N.V.

Open bewaring van effecten

BETALEN · BEWAREN · BEHEREN

N.V. SLAVENBURG'S BANK
Gevestigd te Rotterdam

34 vestigingen



In Nederland

ALLE BANK- EN EFFECTENZAKEN
Financiering van internationale transacties

HBU



HBU

HBU Bankservice

omvat de wereld

- Onze bankservice staat ter beschikking van de zakenman,
- die prijs stelt op een vlotte en juiste behandeling van zijn belangen,
- waar ook ter wereld.

Ook voor U: de HBU

HOLLANDSCHE BANK-UNIE N.V.
AMSTERDAM - DEN HAAG - ROTTERDAM

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 Zoonen, Rotterdam. Banque de Commerce, Koninklijk Plein 6, Brussel, postcheque-rekening 260.34.

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

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-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 Postkantoor 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. 0,36 per mm. Contract-tarieven op aanvraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f. 0,72 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgave van redenen te weigeren.

Werk-studieprogramma's

De technische opleiding in de Verenigde Staten is zo gespecialiseerd en theoretisch geworden dat vele onderwijzers en zakenlieden bevreesd zijn, dat de studenten te veel boekenkennis vergaren, doch onbewust blijven van de betekenis der menselijke verhoudingen en de economische factoren die het dagelijkse leven beïnvloeden. Om in deze leemte te voorzien zijn in de Verenigde Staten door het bedrijfsleven en het onderwijs werk-studieprogramma's opgesteld. Hoewel deze programma's hun oorsprong vinden in de technische wetenschappen en ook op dit terrein nog het meeste voorkomen, zijn zij eveneens in de laatste jaren op andere gebieden van de wetenschappen ingesteld. Het voornaamste doel is, de student praktische kennis en ervaring bij te brengen op dat gebied, waarop hij later zijn carrière zal moeten opbouwen. Het „Department of Health, Education and Welfare”¹⁾ definieert het werk-studieprogramma als: een integratie van schoolstudie en praktische industriële ervaring in een georganiseerd programma, volgens welke de student periodes van studie afwisselt met werkzaamheden in het bedrijfsleven of bij overheidsdiensten.

De bedrijven die aan deze samenwerking hun medewerking verlenen geven hiervoor als reden op, dat zij het als een sociale plicht beschouwen het onderwijs en de studenten te helpen. De werk-studieprogramma's variëren in opzet, maar om voor de classificatie als onderdeel van de studie erkend te worden is het een vereiste, dat de combinatie in de praktische werkzaamheden tijdens de academische cursus plaatsvindt. Dit dus ter onderscheid van vrijwillige werkzaamheden die de student verricht in de vakantiemaanden ter verkrijging van een inkomen. Dikwijls is deze studie-opzet gebaseerd op het tweemantenteam principe; d.w.z. terwijl de ene student studeert is de andere in het bedrijf. De bedoeling is, dat zij elkaars werkzaamheden in het bedrijf afwisselen.

Voor de student hebben deze schema's het voordeel, dat hij zijn boekenkennis aan zijn ervaringen in de praktijk kan toetsen, terwijl de kans groot is, dat hij een werkkrijgt zodra hij is afgestudeerd. Uiteraard krijgt hij ook een vergoeding voor zijn werkzaamheden, welke gelijk is aan de betaling aan anderen die dezelfde prestaties leveren. Hoewel de meeste Amerikaanse maatschappijen die aan deze schema's hun medewerking verlenen gaarne de student na het beëindigen van zijn studie als medewerker

aanstellen, bestaat er voor hem geen verplichting in dienst te treden bij de onderneming waar hij tijdens zijn studie werkzaam was.

Uniformiteit in de studie-werkprogramma's bestaat er niet. Zij verschillen al naar het bedrijf en de onderwijsinstelling welke samenwerken. In sommige gevallen neemt het praktische werk pas een aanvang na drie studie jaren, waarna studie en werken elkaar per kwartaal afwisselen; in andere gevallen volgt reeds na negen maanden studie een regelmatige afwisseling van werken en studeren. Uniek is het schema opgesteld door „The Randall Company” en „Wilmington College” in Ohio, volgens hetwelk de student afwisselend één dag werkt en studeert.

De studenten welke in aanmerking wensen te komen voor een werk-studieprogramma worden uiterst zorgvuldig geselecteerd. Een eerste vereiste is dat zij op uitstekende studieresultaten kunnen bogen. In die gevallen, dat onderwijsinstelling en samenwerkende industrie niet in dezelfde stad zijn gevestigd, gaat de laatste af op de aanbeveling van de zijde van het onderwijs. In vele gevallen neemt het bedrijfsleven echter ook actief deel aan de selectie der studenten.

De onderneming welke haar medewerking verleent aan de samenwerking hecht er zeer veel waarde aan, dat de student alle aspecten van het bedrijf leert kennen, zodat hij na het beëindigen van zijn studie beter in staat is om te oordelen in welke afdeling hij zijn toekomst wil opbouwen. Tijdens zijn werkzaamheden kan de student promotie maken; deze is echter niet automatisch doch wordt verkregen op grond van zijn verrichte prestaties.

De schrijver stelt vervolgens de vraag of deze programma's succes hebben gehad. Een indirect antwoord is dat zij reeds meer dan 50 jaar bestaan. Een intensieve belangstelling verkregen zij echter eerst enige tijd na de tweede wereldoorlog. Een tweede aanwijzing voor het succes is, dat het aantal programma's zich steeds uitbreidt en zich niet alleen meer beperkt tot de technische wetenschappen.

Uiteraard zijn er ook nadelen aan het systeem verbonden. Indien gewerkt wordt volgens het tweemantenteam kan dit ertoe leiden, dat als beide studenten niet dezelfde functie ambiëren er in het bedrijf steeds een plaats vacant is. Doch in het algemeen blijkt de voldoening wel hieruit, dat het in de loop der jaren slechts tweemaal is voorgekomen, dat een student door een bedrijf werd ontslagen. Vele ondernemingen spreken er ook hun tevredenheid over uit, dat de staf verrijkt is met afgestudeerden die tijdens hun studietijd praktisch bij hen werkzaam waren.

¹⁾ D. H. Thompson „The work-study programs” in „Management Record” van juni 1960.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Werk-studieprogramma's	819	Boekbespreking:	
Vergelijking concurrentiepositie Nederlandse en Deense landbouw, door Dr. Ir. A. L. S. Bär en Dr. Ir. D. D. Miedema	820	Prof. Dr. F. de Roos en Prof. Dr. D. B. J. Schouten: Groetheorie, bespr. door Prof. Dr. J. Pen	831
Het werken in tarief in de Nederlandse metaal- industrie, door A. J. Bruggink	822	Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. R. L. Boisse- vain	833
De oorsprong van goederen, door Drs. P. S. J. Ably	826	Notities:	
De tankvaart, door C. Vermey	830	Sociale voorzieningen	825
		Export van Engelse tractoren	829
		Statistieken	834

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.

Schrijvers stellen zich de vraag of de Nederlandse veehouders de concurrentie met hun Deense collega's aan kunnen. De Nederlandse melkveeouders krijgen een vrij grote nabetaling op de melk uit het Landbouw Egalisatiefonds, terwijl de Deense melkveeouders met hun marktprijzen uit moeten komen. Als verklaring voor dit verschijnsel kan niet uitgegaan worden van de kostprijs, daar deze in beide landen verschillend berekend wordt en ook de bedrijfsgrootte uiteenloopt. Schrijvers onderzoeken daarom met welke opbrengstprijs de Deense t.o.v. de Nederlandse boer genoeg kan nemen. De Deense boer kan met een lagere opbrengstprijs eenzelfde inkomen behalen als de Nederlandse boer, doordat: 1. de kosten voor sociale voorzieningen lager zijn; 2. hij hogere inkomsten heeft uit het in zijn bedrijf geïnvesteerde kapitaal; 3. het arbeids-effect in Denemarken groter is. Van beslissende betekenis voor de vergelijking van de concurrentiepositie is dat de Deense boer met een opbrengstprijs, die voor alle veehouderijproducten ca. 20 pCt. lager ligt, eenzelfde inkomen uit zijn bedrijf kan verkrijgen als zijn Nederlandse collega.

Vergelijking concurrentiepositie Nederlandse en Deense landbouw

De ontwikkeling van de markt voor veehouderijproducten in de laatste jaren en de verwachtingen daarover voor de komende jaren, doen vermoeden, dat onze veehouders in een moeilijke situatie verkeren. In vele publikaties wordt ons land met de grote concurrent Denemarken vergeleken. Vele beschouwingen tonen aan, dat onze kostprijs de vergelijking met de Deense zeer goed kan doorstaan. Voor zover deze beschouwingen geschreven zijn door deskundigen, behoeft aan de juistheid daarvan niet getwijfeld te worden. Maar tevens staat wel vast, dat zij toch naast het kernpunt staan.

Het gaat om de vraag of onze veehouders de concurrentie met hun Deense collega's aan kunnen. Deze vraag is wegens de bijzonder slechte zuivelmarkt weer van groot actueel belang. Wij moeten uit het Landbouw Egalisatiefonds aan onze melkveeouders een vrij grote nabetaling op de melk doen, terwijl de Deense boeren met de marktprijzen uit moeten komen. Dit is een toestand, die al een jaar of vijf bestaat. Hieruit kan afgeleid worden, dat de Deense boeren inderdaad met de marktprijzen uit kunnen komen, terwijl dit voor de Nederlandse melkveeouders niet het geval is.

Het is dit verschijnsel, waarvoor een verklaring gezocht wordt. Hiervoor is de kostprijs, zoals deze in de beide landen wordt berekend, onbruikbaar. Niet alleen omdat de Denen andere methoden en uitgangspunten gebruiken dan wij, maar ook omdat de bedrijfsgrootte uiteenloopt. Wij zullen dan ook voor het vergelijken van de concurrentiepositie een andere basis gebruiken.

Men kan alleen een kostprijs van melk of van eieren of van varkens berekenen, indien men bepaalde uitgangspunten voor de berekening aanvaardt. In het navolgende zullen wij daarom de Nederlandse kostprijs, zoals het L.-E.I. die berekent, als grondslag nemen en de Deense kostprijs hiermede vergelijken. Dit geeft geen bijzondere moeilijkheden. Slechts op één onderdeel moet nader worden ingegaan.

De kostprijs hangt o.a. samen met de bedrijfsgrootte. Gemiddeld zal, onder overigens gelijke omstandigheden, op de bedrijven van 20 ha de kostprijs lager zijn dan op

die van 10 ha. Moet men nu voor onze vergelijking de Deense en Nederlandse bedrijven van ongeveer gelijke grootte nemen? Als het om een zuivere kostprijsvergelijking zou gaan, zou hier veel voor te zeggen zijn. Ons doel is echter te onderzoeken, met welke opbrengstprijs de Deense boer genoeg kan nemen t.o.v. zijn Nederlandse collega. Indien hij bijv. door een grotere produktie met minder arbeidsinkomen per eenheid kan toekomen, kan hij dus met een geringere opbrengstprijs genoeg nemen.

Aangezien bijv. de Nederlandse kostprijs voor melk per bedrijf sterk varieert (om de gedachten te bepalen van f. 0,18 - f. 0,42 per kg), terwijl veranderingen in de uitgangspunten van de berekeningen 10 - 20 pCt. invloed kunnen hebben, blijft een vergelijking van „de kostprijzen” een zeer moeilijke zaak. Van der Molen en Eriks (Stikstof, januari 1959) hebben interessante vergelijkingen gemaakt tussen de economie van landbouwbedrijven in de beide landen en concluderen dat:

- a) het arbeidseffect (= produktie per manjaar) in Denemarken groter is;
- b) de opbrengst per ha grasland en hakyruchten in Nederland groter is.

Daar deze vergelijking weinig uitsluitsel geeft over de concurrentiepositie, is een poging langs andere weg ondernomen. Hierbij is uitgegaan van het gemiddelde Nederlandse en het gemiddelde Deense gemengde bedrijf. Dit is een even hachelijke zaak als het werken met gemiddelden in het algemeen, die berekend zijn uit uiteenlopende cijfers. Deze vergelijking komt er op neer, dat wij de nationale gemiddelde bedrijven vergelijken. Het voordeel van deze keuze is, dat de cijfers geen correctie behoeven voor verschillen in oppervlakte van het bedrijf of voor verschillen in de interne bedrijfsstructuur. (Zo is in Denemarken het zuivere weidebedrijf en het zuivere akkerbouwbedrijf veel minder vertegenwoordigd dan in Nederland). Daar het om vergelijking van de concurrentiepositie der boeren gaat, hebben wij niet a priori een vergelijking per produkt, doch per gemiddeld bedrijf gemaakt.

De karakteristieken van het gemiddelde gemengde bedrijf in beide landen zijn als volgt benaderd:

TABEL 1.

	Nederland	Denemarken
Oppervlakte	10 ha	17 ha
Waarde x f. 1.000	50	65
Aantal melkkoeien	8	14
Afgeleverd aantal mestvarkens per jaar	30	60
Aantal leghennen	125	100
Aantal ha graan	5	8
Productie melk	36 ton	54 ton
„ varkens	3 ton	6 ton
„ granen	20 ton	28 ton
„ eieren	25.000 stuks	20.000 stuks

De vraag, die wij ons nu stellen, luidt: welke prijs moeten de hier genoemde produkten opbrengen, opdat zowel in Nederland als in Denemarken per bedrijf een inkomen beschikbaar is van f. 10.000 per jaar. Onder inkomen wordt hier verstaan het bedrag, dat uiteindelijk (vóór inkomstenbelasting) beschikbaar komt voor bedrijfsleiding, ondernemerswinst, alsmede arbeid van de boer, zijn gezinsleden en eventueel andere arbeidskrachten.

Van deze f. 10.000 moeten twee posten worden afgetrokken, posten die inkomen betekenen uit anderen hoofde dan uit arbeid:

a) verschil in sociale voorzieningen. Volgens eerder uitgevoerde berekeningen betaalt de Deense boer globaal netto f. 700 minder aan sociale voorzieningen dan zijn Nederlandse collega (Landbouwwereldnieuws, 14, 1959 no. 29, blz. 451). Als dus de Nederlandse boer f. 1.000 betaalt, betaalt zijn Deense collega slechts f. 300. Voor de onderlinge vergelijking is daarom gesteld, dat de Deense boer uit dezen hoofde f. 700 „verdient”;

b) in Nederland is 50 pCt. van de boeren eigenaar van de grond, in Denemarken 95 pCt. Aannemende, dat de eigenaar 2 pCt. rente van zijn bezit ontvangt, vertegenwoordigt dit voor Nederland f. 500, voor Denemarken ca. f. 1.200 per bedrijf.

De verdeling van de diverse inkomstenbronnen wordt nu:

TABEL 2.

	Nederland	Denemarken
Uit rente van het kapitaal	f. 500	f. 1.200
Uit verschil in sociale voorzieningen ..	f. —	f. 700
Uit arbeid	f. 9.500	f. 8.100
Totaal gesteld inkomen	f. 10.000	f. 10.000

Om dus f. 10.000 beschikbaar inkomen te hebben, moet het gemiddelde Nederlandse bedrijf f. 9.500 uit arbeid ontvangen en het Deense f. 8.100.

De verdeling van dit bedrag over de diverse produkten kan nauwelijks meer dan arbitrair zijn. Omdat de melkveehouderij in beide landen de belangrijkste sector is, is de verdeling zodanig gekozen, dat voor varkens, granen en eieren in beide landen gelijke „kostprijzen” ontstaan, waardoor het gehele effect van de betere arbeidsbezetting in Denemarken ten gunste van de melkproductie is gebracht. Uiteraard is een andere verdeling van het gunstiger arbeids-effect in Denemarken even goed te verdedigen, maar het beeld wordt dan gecompliceerder, omdat dan meer produkten tegelijkertijd zouden moeten worden vergeleken. Voorts is aangenomen, dat de gereproduceerde granen alle voor de verkoop dienen en het bedrijf alle voor veevoeder benodigde granen aankoopt. In de realiteit is dit niet het geval, speciaal niet in Denemarken. Het resultaat van bovenstaande veronderstellingen is, dat de Deense positie misschien iets te ongunstig wordt voorgesteld.

Het uit arbeid te ontvangen inkomen wordt nu over de diverse produkten van het gemiddelde bedrijf als volgt verdeeld:

f. 30,— per afgeleverd mestvarken voor Nederland en Denemarken;

f. 6,— per leghen voor beide landen;

f. 400 per ha graan in Nederland en f. 350,— in Denemarken, wegens geringere ha-opbrengst in Denemarken.

Om het bovenbeteijerde bedrag aan arbeidsinkomen (f. 9.500 resp. f. 8.100) te bereiken, moet dus de melk het nog ontbrekende opbrengen. Wij krijgen dan de volgende opstelling:

TABEL 3.

Arbeidsinkomen van het gemiddelde bedrijf

	Nederland	Denemarken
uit varkens	f. 900	f. 1.800
uit eieren	f. 750	f. 600
uit granen	f. 2.000	f. 2.800
saldo uit melk	f. 5.850	f. 2.900
totaal	f. 9.500	f. 8.100

per kg melk	$\frac{f. 5.850}{36.000} = f. 0,16$	$\frac{f. 2.900}{54.000} = f. 0,05$
overige kosten per kg melk aangenomen	f. 0,13	f. 0,13

De corresponderende „kostprijzen” voor de andere produkten zijn in dit geval, waarbij het gehele verschil in arbeidseffect ten gunste van de melk is gebracht:

TABEL 4.

	arbeidsinkomen	overige kosten aangenomen	„kostprijs”
varkensvlees per kg levend gewicht	f. 0,30	f. 1,75	f. 2,05
eieren per stuk	f. 0,03	f. 0,09	f. 0,12

Bij al deze berekeningen is verder aangenomen, dat de kosten, andere dan arbeidsloon, in beide landen gelijk zijn. Deze veronderstelling is in zoverre juist, dat het Deense kostenpeil voor voedermiddelen, werktuigen, kunstmest e.d., volgens Eriks en Van der Molen niet hoger ligt dan het Nederlandse. Daar het integendeel zelfs vrij duidelijk lager ligt, wordt, als wij gelijke kosten aannemen, de concurrentiepositie van Denemarken dus zeker niet gunstiger voorgesteld dan deze in werkelijkheid is. Bovendien zal het gemiddelde Deense bedrijf ook uit rundvlees een hoger inkomen verkrijgen dan het gemiddelde Nederlandse.

Er is ook nog een berekening opgesteld, waarbij niet het gehele effect van de gunstiger arbeidsbezetting in Denemarken ten gunste van de melkproductie is gebracht, doch een deel daarvan ten gunste van varkens, kippen en granen, waarna wederom een „kostprijs” van melk als sluitpost wordt gevonden.

TABEL 5.

	Nederland	Denemarken
„kostprijs” varkensvlees per kg levend gewicht	f. 2,05	f. 2,—
„kostprijs” eieren per stuk	f. 0,12	f. 0,11
toegerekend arbeidsinkomen varkens ..	f. 900	f. 1.500
toegerekend arbeidsinkomen eieren ..	f. 750	f. 400
toegerekend arbeidsinkomen granen ..	f. 2.000	f. 2.800
blijft over arbeidsinkomen melk	f. 5.850	f. 3.400
totaal arbeidsinkomen	f. 9.500	f. 8.100

Resulterende „kostprijs” melk f. 0,13 + $\frac{f. 3,400}{54.000} = f. 0,19$
in Denemarken en f. 0,13 + $\frac{f. 5.850}{36.000} = f. 0,29$ per kg
in Nederland. Als verder ook het Deense voordeel van de rente uit kapitaal en de sociale voorzieningen buiten

Schrijver wijst op de relativiteit van de tarief-prikkel voor de produktiviteit. De tarieven blijken na verloop van enige tijd vaak te ruim en een enkele keer ook te krap te zijn geworden. De mogelijkheid tot het stellen van absoluut juiste tarieven wordt overschat. Onjuiste tarieven leiden tot „aanlonen” (het drukken van de produktie) of tot onjuiste inkomensverhoudingen, indien „er wordt uitgehaald wat er in zit”. Het aanpassen van „verwaterde” tarieven wordt bemoeilijkt door de consequentie van een inkomensverlaging met als alternatief een conflict met de looncontrole. De tariefwerkers zien het tariefsysteem al te veel als een dwangmiddel tot te hoge prestaties. Schrijver meent de bezwaren goeddeels te kunnen onder- vangen door het garanderen van een overver- dienste van bijv. 20 pCt. aan iedere werker, die een normale (100 pCt.) prestatie levert. Het regel- matig leveren van een te lage prestatie leidt hierbij tot een lagere oververdiens- te. Een te sterke niv- elering kan worden vermeden door het instellen van „prestatiegroepen”. Schrijver ziet zijn voorstel als een overgang tussen de huidige praktijk en de produktiviteitstoerekeningssystemen.

Het werken in tarief in de Nederlandse metaalindustrie

Inleiding.

Reeds vóór de tweede wereldoorlog werd in de Neder- landse metaalindustrie in tarief gewerkt. Hoofdzakelijk betrof dit het werken op ervarings- en geschatte tarieven, hoewel in enkele ondernemingen reeds metingen werden verricht. Na 1945 zijn gemeten tarieven veel meer naar voren gekomen, vooral dank zij de geleide loonpolitiek, die bij gemeten tarieven hogere lonen toestond dan bij ervaringstarieven.

Een andere stimulerende factor voor de invoering van gemeten tarieven was de werknemersvakbeweging. Vóór

de tweede wereldoorlog was zij tegen tariefwerk, op grond van het veel voorkomende tariefsnijden; na 1945 bepaalde zij opnieuw haar houding. Om de produktiviteit te helpen bevorderen, wilde zij haar medewerking verlenen, mits de ondernemingen een aantal garanties wilden geven. Mede in dit verband bestond er bij de vakorganisaties voorkeur voor gemeten tarieven.

Wat wil men met tariefwerk bereiken?

Men treft nog vaak de gedachte aan — hoewel zij terrein

(vervolg van blz. 821)

beschouwing wordt gelaten, stijgt de Deense „kostprijs” tot f. 0,22 per kg melk, terwijl de Nederlandse „kostprijs” op f. 0,29 ligt.

Als sluitstuk van deze redenering is nog nagegaan hoe- veel arbeidskrachten tezamen het boven aangenomen in- komen per bedrijf verdienen. Dit volgt uit onderstaande tabel:

TABEL 6.

	Nederland	Denemarken
aantal volledige arbeidskrachten (VAK) in de landbouw (excl. tuinbouw) ..	360.000	280.000
aantal ha landbouwgrond	2,2 mln.	3,1 mln.
aantal ha per VAK	6	11
aantal VAK per bedrijf	1,5	1,5

Uit deze globale berekening blijkt, dat de arbeidsbe- zetting per gemiddeld bedrijf in de beide landen gelijk is en wel 1,5 VAK. De gekozen gelijkheid van het totaal inkomen per bedrijf correspondeert derhalve met een ongeveer gelijke beloning per arbeidskracht. Dit is de bevestiging van het bovenvermelde, dat de arbeidsbezetting in Denemarken gunstiger is dan in Nederland.

Wij moeten hieruit de volgende conclusie trekken. De Deense boer kan met een lagere opbrengstprijis eenzelfde inkomen halen als de Nederlandse boer. Dit is een gevolg van:

- 1) lagere kosten voor sociale voorzieningen en sociale verzorging (f. 700 per jaar per bedrijf = 7 pCt van het bedrijfsinkomen);
- 2) hogere inkomsten uit in het bedrijf geïnvesteerd kapitaal (f. 700 per jaar per bedrijf = 7 pCt. van het bedrijfsinkomen);
- 3) een groter arbeidseffect, d.w.z. een hogere produktie per manjaar (f. 2.500 per jaar per bedrijf = 25 pCt. van het bedrijfsinkomen).

Op grond hiervan kan de Deense boer de geproduceerde melk voor f. 0,18 per kg verkopen om met gelijke prijzen voor varkensvlees en eieren hetzelfde beschikbaar inkomen per bedrijf te behalen, als wanneer de Nederlandse boer voor de geproduceerde melk f. 0,29 per kg behaalt. Indien door verandering der uitgangspunten voor de Nederlandse „kostprijs” van melk een ander getal dan f. 0,29 wordt gevonden, verandert het getal f. 0,18 voor de Deense boer naar rato.

Als men het effect van de drie genoemde factoren „ver- deelt” over alle produkten betekent dit, dat de Deense boer met een opbrengstprijis, die voor alle veehouderij- produkten omstreeks 20 pCt. lager ligt, eenzelfde inkomen uit het bedrijf kan verkrijgen als zijn Nederlandse collega. Dit is het cijfer, dat bij de vergelijking van de concurrentie- positie van beslissende betekenis is.

's-Gravenhage.

Dr. Ir. A. L. S. BÄR.
Dr. Ir. D. D. MIEDEMA.

begint te verliezen — dat dank zij een stevige geldprikkel in de vorm van een individuele tariefpremie, de onderneming wel tot hoge prestaties zal komen. Wij vinden hierin nog de uitgangspunten van Adam Smith (ca. 1750), nl. dat een ieder zijn eigen belang zoekt en dat een ieder zijn eigen belang ook het beste kent. Door een maximale realisering van het eigen belang der individuen wordt een optimaal totaalresultaat verkregen. Voor een groot deel dank zij onderzoekingen in de Verenigde Staten — men denke bijv. aan het bekende Hawthorne-onderzoek — kwam men tot het inzicht, dat het probleem van de verhoging van de produktiviteit niet alleen technisch-organisatorische, doch ook andere aspecten heeft. De gedragingen van een mens in een onderneming worden niet bepaald door enkele afzonderlijke factoren, maar door de gehele situatie waarin hij leeft en verkeert.

Het inzicht ontstond, dat een goede behandeling en een erkend worden als mens (= denkend en voelend wezen) vaak even belangrijk of nog belangrijker is voor de produktiviteit dan een sterke tariefprikkel. Overigens wil hiermee natuurlijk niet worden gezegd, dat de tariefprikkel in het geheel geen stimulerende factor kan zijn. De bedoeling van het bovenstaande is slechts te voorkomen, dat de invloed van de tariefprikkel wordt overschat. Daarom zal bij het nemen van maatregelen niet alleen de geldprikkel in het oog moeten worden gehouden, maar doorgaans nog veel meer de overige factoren, die hierbij een rol (dienen te) spelen, zoals:

- doelmatigé organisatie, werkmethode en z.;
- het bereiken van billijke loonverhoudingen;
- het tegengaan van te sterke schommelingen in het inkomen (per betalingsperiode);
- het stimuleren van een ieder tot optimale prestaties (in de ruimste zin, dus ook t.a.v. kwaliteit, ideeën enz.).

De situatie gedurende de laatste jaren.

Ten aanzien van het werken in tarief in de metaalindustrie zijn op twee niveaus regelingen getroffen en wel:

- a. landelijk in de c.a.o.;
- b. per onderneming door het afsluiten van een tariefregeling tussen de directie en de vakverenigingen, waarbij tevens een reglement voor de, volgens de c.a.o. in te stellen, tariefcommissie werd overeengekomen.

In de c.a.o. is overleg en overeenstemming met de vakbeweging voorgeschreven:

- indien een onderneming wil overgaan tot het werken in tarief;
- indien een onderneming wil overgaan tot het aanbrengen van wijzigingen in het tariefsysteem en/of het toegepaste loonsysteem.

Eveneens is overleg voorgeschreven met de ondernemingsraad of -kern.

De eigenlijke waarborgen voor het werken in tarief zijn niet in de c.a.o. vastgelegd, maar in een speciaal per onderneming af te sluiten tariefregeling. Daarin wordt het resultaat van het gevoerde overleg schriftelijk vastgelegd.

De inhoud van een tariefregeling kan per onderneming verschillend zijn. De volgende drie punten worden echter in ieder geval geregeld:

- a. de garantie der tarieven;
- b. de betaling bij een normale (100 pCt.) prestatie en de betaling bij hogere en lagere prestaties;
- c. de beloning van tijdelijk en permanent niet-tariefwerk.

Ad a. Gemeten tarieven worden gegarandeerd, indien zij eenmaal met behulp van tijdstudies zijn vastgesteld. Dit

wil zeggen, dat deze tarieven slechts zullen worden gewijzigd, indien er sprake is van aantoonbare wijzigingen in de omstandigheden (andere werkmethode, machines, materialen en kwaliteitseisen, veranderingen in de organisatie enz.);

Ad b. Ten aanzien van de betaling van de oververdiens- te zijn de partijen gebonden door de loonpolitiek van de Overheid. Op grond hiervan wordt bij een normale (100 pCt.) prestatie resp. 20 pCt. en $33\frac{1}{3}$ pCt. boven de uurlonen voor niet, resp. wel in tariefwerkende ondernemingen betaald. Hogere en lagere prestaties worden meestal evenredig hoger en lager betaald. In een aantal gevallen wordt een meer vlakke beloningslijn toegepast;

Ad c. Voor tijdelijk niet-tariefwerk wordt in de meeste gevallen gedurende een zekere periode de gemiddelde persoonlijke oververdiens- te betaald en voor permanent tijd- werk wordt er meestal een verband gelegd met de overver- dienst van de betrokken afdeling. De tariefdervingstoelag is meestal wat lager dan de gemiddelde oververdiens- te.

Ondanks het feit, dat de afspraken op papier goed sluit- end zijn, komen er in de praktijk moeilijkheden voor. De tarieven blijken nl. na enkele jaren en soms zelfs al binnēn het jaar, vaak te ruim en een enkele keer ook te krap te zijn zonder dat hiervoor direct aanwijsbare oorzaken zijn te vinden. Deze moeilijkheden zijn het gevolg van het veel te hoog aanslaan van de mogelijkheid tot het stellen van absoluut juiste tarieven. In de praktijk blijken diverse factoren hun invloed op de benodigde tijd te hebben, hoe- wel deze niet als zodanig (kunnen) worden onderkend. Wij denken hierbij aan (kleine) veranderingen in kwaliteits- eisen, in het bewegingspatroon, in de organisatie, in de instructie, in de seriegrootte, enz.

Door de tariefwerkers wordt op te ruime tarieven niet steeds op dezelfde wijze gereageerd. Wij kunnen hierbij twee uitersten onderscheiden:

- de verdienste blijft zich op het oude niveau bewegen, zodat dus sterk wordt „aangeloon- d”;
- de verdienste gaat met eenzelfde percentage omhoog als de tarieven te ruim zijn geworden: „men haalt er uit wat er in zit”.

In de praktijk ligt de werkelijke situatie hier meestal tussen in, zij het ook, dat de uiterste mogelijkheden soms ook wel worden aangetroffen. Hoe door de tariefwerkers ook op onjuiste tarieven wordt gereageerd, steeds ontstaan er minder gewenste situaties door. Hiervan noemen wij: door „aanlonen” wordt de produktie gedrukt, hetgeen niet in het belang van de betrokken onderneming, noch van ons land is;

indien „er wordt uitgehaald wat er in zit” ontstaan er onderling onjuiste inkomensverhoudingen, aangezien niet alle tarieven met eenzelfde percentage te ruim worden. Heel vaak zien wij dat de verdienste in zulk een geval in de machinale afdelingen sterk achterblijft bij die in bijv. de montage-afdeling. Bovendien ontstaat er meestal een groter verschil tussen de oververdiens- te van de tariefwerkers en de tariefdervingstoelag van de permanente tijdwerkers, zodat ook hier de inkomensverhoudingen worden ver- stoord.

In verband met de toegepaste loonpolitiek in ons land leveren „verwaterde” tarieven extra problemen op, aange- zien nu een hogere oververdiens- te wordt betaald dan op grond van de *werkelijke* prestatie toegestaan is. In derge- lijke gevallen kan het College van Rijksbemiddelaars de gegeven dispensatie intrekken wanneer de verwaterde

tarieven niet worden gecorrigeerd, in zoverre de werkelijke situatie aan het college bekend wordt. Zowel de leiding van de onderneming als de betrokken tariefwerkers en hun vertegenwoordigers komen dan in een onaangename situatie te verkeren. Worden de tarieven n.l. aangepast, dan betekent dit vaak een verlaging van het inkomen; indien de tarieven niet worden aangepast is men in overtreding en kan men bij looncontrole een bekeuring verwachten.

De ervaring leert, dat na een tariefsanering steeds een sterke drang aanwezig is om weer het oude inkomen te krijgen, hetgeen uiteraard een normaal verschijnsel mag worden genoemd. Soms worden hierbij minder oirbare methoden toegepast. De tariefwerkers zien dit van hun kant als een zekere „tegenzet” tegenover het „snijden” van de tariefnormen, want tariefcorrecties worden door de meeste tariefwerkers als zodanig gevoeld. Vaak ligt op deze wijze in de ene tariefcorrectie de andere reeds besloten. Het is duidelijk dat een en ander de onderlinge verhoudingen niet verbetert en hiermee ook niet de bereidheid om medewerking te verlenen t.b.v. produktiviteitsverhoging.

In de praktijk ontmoeten wij nog diverse andere aan het tariefwerk verbonden bezwaren. Op één ervan zal hier nader worden ingegaan. Zoals reeds eerder werd gesteld, wordt door velen de tariefprikkel gezien als *het* middel voor produktiviteitsverhoging (uiteraard naast het aanbrenge van technologische verbeteringen). In bepaalde situaties (streken van ons land) wil het soms wel gelukken om op deze wijze de tariefwerkers te stimuleren tot buitengewoon hoge prestaties. Ter illustratie wordt verwezen naar „Mens en Onderneming” van november 1959, blz. 379 e.v., waar de gevolgen van te hoge prestaties worden besproken¹⁾.

De bedoeling van het bovenstaande is niet, een pleidooi te houden voor het zonder meer afschaffen van al het tariefwerk. Daarmee zou het kind met het badwater worden weggegooid. De bedoeling is, erop te wijzen, dat de tariefstelling — ook bij toepassing van metingen — in de praktijk

¹⁾ Zo werd o.a. bij een onderzoek in een aantal gieterijen geconstateerd, dat er veel te weinig rust werd opgenomen. Men gunde zich hiervoor geen tijd en de in het tarief ingecalculeerde rust werd in geld omgezet.

doorgaans vrij gebrekkig gebeurt, waarbij de vraag zich voordoet, of het wel, mogelijk is in een dynamisch bedrijf juiste normen te stellen, die gedurende redelijke tijd „houdbaar” zijn. Vooralsnog menen wij hierop ontkennend te moeten antwoorden. Voorts menen wij, dat onjuistheden in de tariefnormen of tot „aanlonen” of tot moeilijkheden op loongebied zullen leiden.

Taakstelling en indirect gekoppelde oververdiensite.

Het is duidelijk dat een aantal van de eerder geschetste moeilijkheden kan worden beperkt, indien meer aandacht aan de tariefstelling zou worden besteed en niet zo gemakkelijk — zonder bijv. een gedetailleerde methodestudie — zou worden overgegaan tot het stellen en invoeren van tarieven. Met een betere tariefstelling zijn de moeilijkheden zeker niet opgelost. Incidentele, kleine, niet aantoonbare veranderingen zullen tezamen een vrij grote invloed blijven uitoefenen.

Een ander bezwaar dat door de tariefwerkers wordt gevoeld, is de achtergrond van het werken in tarief. Maar al te veel wordt het tariefsysteem gezien als een middel om hen te dwingen tot het leveren van (te) hoge prestaties, terwijl zij door de opgelegde werkmethode geen enkele vrijheid meer hebben behouden. Onbewust of bewust maakt men dan hierbij ook nog vaak een vergelijking met andere groeperingen, welke niet in tarief behoeven te werken en die het naar hun mening rustig aan kunnen doen. In verband met een en ander zijn tarieven en de tariefmakers doorgaans impopulair.

De vraag doet zich voor, of er niet een zodanige situatie is te creëren, dat de te behalen voordelen via tariefnormen ten volle worden gerealiseerd, terwijl de bijkomende bezwaren of gevoelde bezwaren zoveel mogelijk worden vermeden, resp. beperkt. De bezwaren worden vooral ondervonden in de vorm van:

- a. een per betalingsperiode wisselend inkomen, dat bij tariefcorrecties een plotselinge daling kan ondergaan;
- b. een negatieve houding, n.l. dat de handarbeider alleen bereid is een goede prestatie te leveren indien hij daarmee een financieel voordeel kan behalen;
- c. een werkmethode die aan betrokkene is opgelegd en waarop hij geen of slechts een geringe invloed heeft kunnen uitoefenen.

(Advertentie)

U kunt Uw beleggingsrisico verdelen over ruim 175 vooraanstaande

Waarom zoudt U meer risico nemen dan nodig is? Door aankoop van een aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' verkrijgt U in feite een volledige aandelenportefeuille, veilig verdeeld over ruim 175 zorgvuldig geselecteerde ondernemingen. Zodoende komen U de voordelen van aandelenbezit ten goede en ligt een aantrekkelijk rendement binnen Uw bereik.

Alle banken en commissionairs kunnen U inlichten.

N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico

WESTERSINGEL 84, ROTTERDAM

ondernemingen



ad

Wat betreft de bedrijfsleiding kan hieraan nog een vierde bezwaar worden toegevoegd, nl.

d. door allerlei afwijkingen van de „standaardsituatie” zijn de aanwezige arbeidsanalisten voor een groot deel van hun tijd bezig met het behandelen van loonklachten.

Deze bezwaren zouden goeddeels kunnen worden opgelost door niet het inkomen direct aan de geleverde prestaties per betalingsperiode (meestal een week) te koppelen, maar door uit te gaan van de positieve gedachte dat iedere werker wel een normale (100 pCt.) prestatie wil

leveren, mits er maar geen factoren aanwezig zijn welke een negatieve invloed op deze instelling van de werker uitoefenen.

Uitgaande van deze gedachte, welke volgens verschillende onderzoekers voor een hoog percentage van de werkers opgaat, zou men in principe aan iedere werker een oververdiens te behorende bij een normale (100 pCt.) prestatie, nl. 20 pCt., kunnen garanderen. De afspraak zou dan dienen te worden gemaakt, dat de leiding van de onderneming op zich neemt een oververdiens te van 20 pCt. te betalen, voor een normale prestatie van de werker.

Uiteraard zal erop dienen te worden toegezien dat een ieder zich aan de gemaakte afspraken houdt. T.a.v. de werkers dient dit te worden gecontroleerd aan de hand van zo goed mogelijke tariefnormen over niet te korte perioden (bijv. vier weken). Indien men regelmatig beneden de te leveren prestatie blijft, moet er een uitwijkmogelijkheid zijn om een lagere oververdiens te toe te kennen. In zulk een geval zou, als een soort strafmaatregel kunnen worden afgesproken, dat voor betrokkene de verdiens te gedurende een bepaalde tijd rechtstreeks afhankelijk zal zijn van de wekelijks geleverde prestatie.

Het doel van de tariefgarantie was en is om te voorkomen dat het inkomen aan grote fluctuaties (vaak afhankelijk van de conjunctuur) onderhevig is. In de zojuist genoemde situatie is het inkomen rechtstreeks gestabiliseerd. Het gevolg daarvan zou kunnen zijn dat de tariefgarantie wat minder stringent zou kunnen zijn. De mogelijkheid zou bijv. kunnen worden geopend om naast de tariefcorrecties op grond van aantoonbare veranderingen 1 of 2 maal per jaar de tariefnormen, die om een of andere onbekende reden te ruim blijken te zijn geworden, aan te passen. Aangezien deze laatste aanpassing ook het gevolg is (kan zijn) van een grotere routine van de werkers, zou men deze een zekere extra beloning kunnen geven, afhankelijk van de grootte van de aanpassing. Deze beloning zou dan als een totaal bedrag per onderneming dienen te worden berekend en naar rato van de verdiens te inkomens over de werkers moeten worden verdeeld.

Het zal duidelijk zijn, dat men op deze wijze niet bang behoeft te zijn, dat de inkomens uit de hand lopen, waardoor men inkomensverlagingen moet toepassen, met alle gevolgen van dien. Het gevolg hiervan is, dat men daarom ook de prestatie van die groepen van werkers zou kunnen controleren, welke men voorheen niet in tarief durfde te stellen, omdat men bevreesd was, dat de inkomens uit de hand zouden lopen of dat men wegens het opzweepen van de prestaties de kwaliteit zou schaden.

De bovenstaande opzet zou de inkomens nivelleren aangezien de verschillen alleen nog maar kunnen worden gevonden in het basisuurloon. De vraag is, of dit in alle gevallen bezwaren oplevert, aangezien thans in een groot aantal ondernemingen de werkers trachten de oververdiens te op een bepaald niveau, dat vrijwel voor allen gelijk is, te fixeren. In deze gevallen zou er dus geen sprake van een sterkere nivellering zijn.

In bepaalde situaties zou een te sterke nivellering wel als een bezwaar kunnen worden gevoeld. Hieraan is tegemoet te komen door uit te gaan van een aantal „prestatiegroepen” in plaats van een normale (100 pCt.) prestatie voor allen. In eerste instantie zouden zich de werkers zelf in een groep moeten kunnen indelen. De baas zal hierop een zekere correctie moeten kunnen toepassen. Dit zouden bijv. de volgende drie groepen kunnen zijn:

Sociale voorzieningen

In de „Sociale maandstatistiek” van november jl. heeft het C.B.S. de resultaten gepubliceerd van berekeningen der „arbeidskosten” per gewerkt uur in de nijverheid. Onder „arbeidskosten” wordt dan verstaan het bruto-loon, vermeerderd met de werkgeversbijdragen aan verplichte sociale voorzieningen. De gegevens over enkele der door het C.B.S. vermelde jaren zijn hieronder gereproduceerd. De in het staatje voorkomende kostenelementen zijn uitgedrukt in procenten van het bruto-loon over de gewerkte tijd — doorgaans 46 weken per jaar — en liggen daardoor hoger dan de „officiële” percentages, die immers betrekking hebben op het bruto-loon voor de gewerkte en de verloftijd.

Bruto-uurloon van mannelijke nijverheidsarbeiders van 25 jaar en ouder, verhoogd met werkgeversbijdragen voor verplichte sociale voorzieningen a) b)

Omschrijving	Eenheden	Gem. 2e halfjaar 1938 en okt./nov. 1939	oktober 1958
Gem. verdiens te bruto-loon per uur	in centen	49,5	183,6
idem	in pCt.	100	100
Doorbetaling vakantie-, feestdagen en kort verzuim	in pCt.	4,9	8,7
Vakantietoeslag	in pCt.	—	4,3
Invaliditeitswet	in pCt.	2,6	0,7
Ziektewet	in pCt.	0,8	3,3
Ziektenfondsenbesluit	in pCt.	—	2,4
Ongevallenwet	in pCt.	1,7	2,2
Werkloosheidswet	in pCt.	—	1,2
Kinderbijslagwet	in pCt.	—	5,3
Bedrijfspensioenfondsen	in pCt.	—	2,1
Andere voorzieningen	in pCt.	—	2,0
Totaal	in pCt.	110,0	132,2
Idem	in centen	54,5	242,8

a) Excl. steenkolenmijnen en beetwortelsuikerfabrieken.

b) Loon, incl. premies, extra-betaling voor overwerk e.d.; excl. aftrek loonbelasting en arbeidersbijdrage voor sociale voorzieningen.

Vergelijking der vóór- en na-oorlogse kolommen geeft een indruk van de grote vlucht die de sociale voorzieningen genomen hebben. Zo blijkt het aantal posten meer dan verdubbeld te zijn. Op het berekend uurloon van 1938/39 rustte een bedrag van f. 0,05 aan sociale voorzieningen, op dat van 1958 een bedrag van bijna f. 0,60. Dit laatste is nominaal zelfs hoger dan de totale arbeidskosten — dus berekende loonkosten en sociale voorzieningen — vóór de oorlog. Uitgedrukt in procenten van het berekende bruto-loon zijn de bijdragen der werkgevers aan sociale voorzieningen sedert 1938/39 ruim verdrievoudigd.

Het oorsprongsbegrip speelt in het internationale goederenverkeer een niet onbelangrijke rol. De oorsprong van een goed dient onderscheiden te worden van zijn herkomst. In de Nederlandse regelingen geldt als land van herkomst: het verst gelegen land vanwaar de goederen met Nederland als bestemming worden verzonden. Met de oorsprongs-aanduiding van een goed wil men het land aangeven, waar dat goed geacht wordt te zijn ontstaan. Voor bepaalde goederen is de oorsprongs-aanduiding zeer eenvoudig; ingewikkeld wordt het, indien wij te doen hebben met goederen, die door be- en verwerking van buitenlandse grondstoffen zijn vervaardigd. Om tot een oorsprongs-aanduiding te komen, gaat men er dan van uit, dat een zekere waardetoevoeging heeft plaats gevonden, die uitgedrukt wordt in procenten van de waarde van de vreemde elementen. Bij een bepaalde hoogte van dit percentage, wordt het eindprodukt bestempeld tot een goed dat zijn oorsprong heeft in het land waarin de be- en verwerking is geschied.

Het oorsprongsbegrip speelt in het internationale goederenverkeer een zekere, soms niet onbelangrijke rol. Regelingen met betrekking tot in- en uitvoer- of betalingsbeperkingen bijv. grijpen niet zelden op dit begrip terug. In vredetijd gaat het daarbij gewoonlijk om louter handelspolitieke overwegingen (bijv. uitvoering van handelsakkoorden, bescherming eigen industrie of landbouw, bewaking deviezenbezit e.d.), in oorlogstijd echter kan ook de afweer van „vijandelijke goederen” een motief zijn, de oorsprong van te importeren goederen na te gaan.

Geheel andere aspecten treden op de voorgrond, wanneer de oorsprongs-aanduiding een zekere kwaliteitsgarantie beoogt te bieden of te suggereren. Een sprekend voorbeeld hiervan is de aanduiding „Zwitserse horloge”. De Zwitserse horloge-industrie staat hoog aangeschreven en voor een horloge is een certificaat van Zwitserse oorsprong dan ook zeker een waardevolle aanbeveling, waarvan de fabrikant gaarne gebruik zal maken, ook al eist het buitenland bij de invoer niet uitdrukkelijk de aantoning van de oorsprong.

(vervolg van blz. 825)

- a. prestaties tussen 98 pCt. en 102 pCt.;
- b. prestaties tussen 102 pCt. en 106 pCt.;
- c. prestaties tussen 106 pCt. en 110 pCt.

De bijbehorende oververdiensten zouden dan zijn: a. 20 pCt.; b. 25 pCt. ($\frac{104}{110} \times 120 = 124,8$); c. 30 pCt. ($\frac{108}{100} \times 120 = 129,6$). Ook hierbij zouden weer afspraken dienen te worden gemaakt, telkens voor een bepaalde periode. Hieraan kan men uiteraard alleen beginnen indien men over bazen beschikt die het „spel” goed weten te „spelen”.

De weerstand welke het gevolg is van het opleggen van bepaalde werkmethoden, zou men kunnen verminderen door de werker bij het zoeken naar betere werkmethoden zoveel mogelijk in te schakelen. Ook t.a.v. het beloningsaspect (indeling in groepen, het als strafmaatregel wekelijks belonen naar geleverde prestaties, e.d.) zou men de werkers of hun vertegenwoordiging zoveel mogelijk moeten inschakelen.

De oorsprong van goederen

Aangezien de oorsprongs-aanduiding dus in vele gevallen de afzet van goederen kan beïnvloeden, is het uiteraard van belang te weten, wat onder de oorsprong van een goed moet of kan worden verstaan. Hieronder volgt daarover een beknopte uiteenzetting, die geenszins op volledigheid boogt. Een uitputtende behandeling van de zeer ingewikkelde oorsprongsproblematiek zou een lijvig boekwerk kunnen vullen en valt dan ook buiten het bestek van een tijdschriftartikel. Niettemin kan het zijn nut hebben, de aandacht te vestigen op dit zeer zeker interessante onderwerp, al ware het slechts omdat het geenszins is uitgesloten dat dit bij de pogingen om te geraken tot een vollediger Europese of Atlantische integratie nog herhaaldelijk ter sprake zal komen.

Vooropgesteld dient te worden, dat de oorsprong van een goed duidelijk onderscheiden moet worden van zijn herkomst, hoewel beide begrippen een geografisch/territoriale achtergrond hebben. Onder de herkomst van een goed pleegt men te verstaan: het land, waar aan een be-

Ook de voorgestelde beloningswijze, welke in overleg met enige medewerkers van een organisatiebureau de naam van periodieke garantiebeloning (p.g.b.) is gegeven, zal uiteraard in de praktijk problemen oproepen. Schrijver dezes is echter van mening dat een aantal thans bestaande bezwaren tegen de tarifiëring kan worden ondervangen, terwijl anderzijds de p.g.b. een weg zal kunnen banen voor produktiviteitstoerekeningsystemen (Pt-systemen). De p.g.b. wordt dus als een overgangssituatie gezien tussen de huidige praktijk van (gemeten) tarieven en pt-systemen²⁾.

Utrecht.

A. J. BRUGGINK.

²⁾ Voor de opzet van produktiviteitstoerekeningsystemen wordt onder andere verwezen naar het artikel van Drs. Th. Coppes: „Verdeling van de welvaart door zgn. samenwerkingsplannen”, in „E.-S.B.” van 17 augustus 1955, no. 1992, blz. 721 e.v. en naar het artikel van Drs. Th. E. Monroy: „Pt-systemen, nieuwe vormen van prestatiebeloning”, in het Tijdschrift voor Efficiëntie en Documentatie van februari en maart 1956.

paalde — aldaar verblijvende en voor verzending bestemde — partij goederen haar (althans voorlopige) eindbestemming wordt gegeven. Wanneer bijv. een partij goederen is gelegen in Paramaribo en vandaar wordt verzonden naar Nederland, geadresseerd aan een hier gevestigde koper of tussenhandelaar, dan is voor Nederland het land van herkomst: Suriname, ook wanneer die zending bijv. via New York werd verscheept en aldaar werd overgeladen. Het is zeer wel mogelijk dat deze goederen niet van Surinaamse, doch bijv. van Amerikaanse of Venezolaanse oorsprong waren; dit is van geen invloed op de bepaling van de herkomst. Omgekeerd wordt ook de oorsprong van een goed niet bepaald of beïnvloed door zijn herkomst. Een goed dat, volgens bepaalde criteria, wordt geacht van Venezolaanse oorsprong te zijn, behoudt voor Nederland die oorsprong of het nu uit Paramaribo of Hamburg naar Nederland wordt verzonden.

In de Nederlandse regelingen wordt het land van herkomst gedefinieerd als „het verst gelegen land vanwaar de goederen met Nederland als bestemming worden verzonden”. Hierbij moet men „verst gelegen” niet geografisch opvatten. Het is zeer wel mogelijk, dat het goed op zijn weg naar zijn bestemming, geografisch gezien, verder van zijn bestemming komt dan aanvankelijk het geval was. „Verst gelegen land” moet dus gelezen worden in verband met hetgeen volgt: „vanwaar de goederen met *Nederland als bestemming* worden verzonden” en wordt dus: het land waar de goederen zich bevinden op het ogenblik dat daaraan een bestemming wordt gegeven, ongeacht de mogelijkheid dat zij op hun weg daarheen nog andere landen passeren.

Aanzienlijk moeilijker dan de bepaling van de herkomst van een goed is de bepaling van zijn oorsprong. Het woord oorsprong heeft taalkundig verschillende, niet geheel identieke betekenissen. Het kan duiden op afkomst en herkomst; het kan betekenen: geboorte, bron, aanvang. Spreken wij in handelspolitieke zin over de oorsprong van een goed dan krijgt dit begrip een zeer specifieke betekenis, die bijv. de gelijkstelling met het begrip herkomst uitsluit — ja, er zelfs toe leidt, dat het gebruikt wordt in tegenstelling tot het herkomstbegrip. Evenals het herkomstbegrip is het oorsprongsbegrip geografisch gebonden. Terwijl de herkomst van een goed echter niets zegt omtrent het land waar het goed geacht wordt te zijn ontstaan, beoogt de oorsprongs aanduiding juist a.h.w. het geboorteland van het goed aan te geven, het land dus waar het goed geacht wordt te zijn voortgebracht. Zou men het oorsprongsbegrip zeer eenvoudig willen definiëren, dan kan men zeggen: met de oorsprongs aanduiding voor een bepaald goed wordt aangegeven het land waar dat goed geacht wordt te zijn ontstaan of, in zekere gevallen, geacht wordt het karakter van handelsgoed te hebben verkregen. Voor een bepaalde groep van goederen komt men met deze eenvoudige definitie reeds heel ver: aan gewassen, gegroeid op Nederlandse bodem, koeien in Nederland gefokt, zout uit Nederlandse bodem gewonnen, komt duidelijk de Nederlandse oorsprong toe — althans zolang zij in (nagenoeg) onveranderde vorm als handelsgoed optreden. Hetzelfde geldt bijv. voor wild, in Nederland geschooten of gevangen, vis in Nederlandse wateren gevangen e.d. Als handelsgoederen vonden deze hun ontstaan op Nederlandse bodem.

Maar de voorbeelden die wij hier gaven zijn dan ook van de allereenvoudigste soort. Ingewikkelder wordt de oorsprongsbepaling reeds in het volgende voorbeeld: vis,

buiten de Nederlandse territoriale wateren gevangen door Nederlandse vissersschepen; hierbij kan men echter stellen dat de vis toch ook op Nederlandse bodem — het Nederlandse schip — tot handelsgoed is geworden. Nog ingewikkelder wordt de zaak, wanneer wij te doen krijgen met producten die door middel van industriële activiteit uit (eventueel: gedeeltelijk) vreemde grondstoffen zijn vervaardigd. Voor boter, in Nederland bereid uit melk van in Nederland gehouden vee, is redelijkerwijs geen twijfel mogelijk. Doch hoe staat het bijv. met rijwielbanden, in Nederland gemaakt uit geïmporteerde rubber? Buiten twijfel staat, dat de grondstof rubber de Nederlandse oorsprong niet heeft. Kan nu het uit die grondstof gevormde eindproduct wel de Nederlandse oorsprong hebben?

Met deze vraag zijn wij midden in de oorsprongsproblematiek aangeland. Zodra immers de grondstoffen niet in het be- of verwerkende land zijn gewonnen of voortgebracht, komen wij, in onze wereld van industriële be- en verwerking van grondstoffen en halfabrikaten in talloze vormen, te staan voor een schier oneindige massa van varianten en nuances, waarin door het gebruik van enige criteria een zekere orde geschapen moet worden willen wij er niet in vastlopen en verstikken. De volgende vragen zullen alsdan gesteld en beantwoord moeten worden:

1. Is er onder zekere omstandigheden een rechtvaardigingsgrond aan te wijzen voor de toekenning van een bepaalde oorsprong aan een goed, dat geheel of gedeeltelijk vervaardigd is uit grondstoffen en/of halfabrikaten aan welke zelf die oorsprong niet kan worden toegekend?

2. Als vraag 1 bevestigend wordt beantwoord: welke zijn dan de criteria, toe te passen bij de bepaling van de mogelijkheid om aan een goed het oorsprongs predicaat t.o.v. een zeker land toe te kennen?

Om tot een bevestigend antwoord op vraag 1 te komen, zal men allereerst hebben te aanvaarden dat het mogelijk moet zijn, te spreken over het ontstaan, de geboorte, van een zeker goed in een bepaald land ook al is dat goed geheel of gedeeltelijk samengesteld uit grondstoffen, halfabrikaten en/of eindprodukten die zelf niet van oorsprong uit dat land zijn. Is dat mogelijk en redelijk? Wanneer bedacht wordt, dat de gebruiks- en handelswaarde van een goed niet uitsluitend berust op de aanwezigheid van de daarin verwerkte grondstoffen enz., doch tevens — weliswaar in uiteenlopende, doch zeer dikwijls in beslissende mate — op de (ver-)vorming tot een nieuw gebruiksgoed welke die grondstoffen enz. naar een bepaald procédé hebben ondergaan, dan ligt de conclusie voor de hand, dat niet alleen de oorsprong van de grondstoffen enz. doch tevens a.h.w. de oorsprong van de in het goed belichaamde — geestelijke en lichamelijke — arbeid bepalend kan zijn voor het aan het eindproduct toe te kennen oorsprongs predicaat. Een goed is toch de resultante van samengevoegde elementen en samenwerkende factoren, waarvan de grondstoffen er één vormen, doch waartoe bijv. ook de „know-how”, de geestelijke arbeid en de lichamelijke arbeid behoren en het ware onlogisch slechts met één of enkele dier elementen en factoren rekening te houden.

De rubber, in Nederland verwerkt in rijwielbanden, moge als zodanig van bijv. Indonesische oorsprong zijn geweest, in het eindproduct rijwielband kan zoveel Nederlandse kennis, „know-how” arbeid en zorg belichaamd zijn, dat het niet reëel ware ook aan het eindproduct nog de Indonesische oorsprong toe te kennen, nog afgezien van het feit dat behalve rubber nog andere grondstoffen

en halffabrikaten (van Nederlandse en/of van vreemde, niet-Indonesische oorsprong) verwerkt zijn. Maar als het eindprodukt niet de Indonesische oorsprong toekomt — welke dan? Of het zou oorsprongsloos moeten zijn of geacht moeten worden de Nederlandse oorsprong te bezitten omdat de samenstellende delen in Nederland, na bewerking en veredeling, zijn samengevoegd tot een nieuw geheel? Gegeven de omstandigheden schijnt een keuze niet moeilijk: de band is van Nederlandse oorsprong. Met andere woorden en in het algemeen gesproken: het is alleszins redelijk — zelfs onvermijdelijk — onder bepaalde omstandigheden een goed te beschouwen als van oorsprong uit een ander land dan het land of de landen van oorsprong der bij de vervaardiging ervan gebruikte grondstoffen, halffabrikaten en/of eindprodukten.

Dit geconstateerd zijnde, dient vraag 2 beantwoord te worden. En daarbij rijzen eerst recht grote moeilijkheden. Betrekkelijk eenvoudig ligt de zaak nog, wanneer de be- en verwerking van vreemde grondstoffen enz. onmiskenbaar leidt tot het ontstaan van een volkomen nieuw goed — wanneer er dus sprake is van een evidente, wezenlijke verandering van de gebruikte samenstellende delen bij en door de voortbrenging van het nieuwe goed. Het nieuwe goed is dan ontstaan, geboren, in het land van be- en verwerking en juist in dit ontstaan van iets nieuws en in de daaraan ten grondslag liggende scheppende arbeid, kan een criterium gelegen zijn. Helaas wil dit nog geenszins zeggen, dat alle moeilijkheden hiermede zijn opgelost. Nemen wij aan, dat bij het teweegbrengen van een wezenlijke verandering de oorsprong zonder meer valt te bepalen, dan rijst onmiddellijk een volgende vraag: wanneer is er sprake van een wezenlijke verandering of, met andere woorden, wanneer is er sprake van het ontstaan van een wezenlijk nieuw goed? Ongetwijfeld is er een zeer groot aantal gevallen, waarin de wezenlijke verandering zo evident is dat men eigenlijk geen behoefte gevoelt aan een sluitende definitie van dat begrip. Om bij ons voorbeeld te blijven: niemand zal twijfelen aan een wezenlijke verandering wanneer uit natuurrubber en een aantal andere grondstoffen en halffabrikaten een rijwielband wordt gefabriceerd: het eindprodukt is een goed, dat aan volkomen andere eisen voldoet en andere doeleinden dient dan elk der samenstellende delen; het is ten opzichte van deze naar vorm en eigenschappen iets nieuws, terwijl het elementaire arbeid, geestelijke en lichamelijke, dat erin verwerkt ligt zeker ook van beslissende invloed is geweest op zijn totstandkoming. Er is iets nieuws geschapen in een ander land dan waar het hoofdbestanddeel of de hoofdbestanddelen zijn (of hun) oorsprong had(den). Het eindprodukt kan daarom zonder restrictie de oorsprong worden toegekend van het land waar de fabricage plaats had.

Maar er is even zeker een groot aantal gevallen, waarin de wezenlijke verandering niet zo evident of zelfs twijfelachtig is. Gesteld, dat het produkt rubber in het land van oorsprong reeds een eenvoudige voorbewerking heeft ondergaan om het geschikt te maken voor verder praktisch gebruik en in een ander land nog slechts een eenvoudige vormgeving ondergaat waarna het op de markt gebracht kan worden, bijv. als badkamermat of onderlegger voor tapijten. Is er dan ook nog sprake van een wezenlijke verandering? Is er — om enige andere voorbeelden te noemen — sprake van een wezenlijke verandering als graankorrels tot meel vermalen worden, als ruw katoendoek wordt gebleekt en geappreteerd, als olie uit zaden geperst wordt, als koffie wordt gebrand en daarna gemelangeerd tot een

gangbaar marktprodukt? Deze reeks van voorbeelden zou uiteraard met honderden uitgebreid kunnen worden en zou alsdan een steeds groeiende twijfel oproepen, omdat zeker niet elke be- of verwerking van de grondstoffen of halffabrikaten een wezenlijke verandering teweegbrengt. Daardoor ontstaat de behoefte aan criteria naar welke uitgemakt kan worden of de schaal naar de ene dan wel naar de andere kant doorslaat.

Eén criterium zou dan wellicht kunnen zijn, dat het „nieuwe goed“ ook wezenlijk nieuw moet zijn in die zin, dat het een ander gebruiksdoel dient dan de grondstof of het halffabrikaat zou kunnen doen. Maar ook deze norm is niet zonder meer afdoende. Dient bijv. het tot meel vermalen graan werkelijk een ander doel dan graan in korrels? En gebleekt katoen één ander doel dan het ruwe doek? Men kan stellen, dat graan tot meel verwerkt moet worden om voor menselijke consumptie geschikt te zijn — maar is het graan nu werkelijk door het malen wezenlijk veranderd? Lagen in de korrels niet reeds op één na alle eigenschappen gereed, die het meel voor voedingsdoeleinden geschikt maken en voegt het malen daar niet slechts één (de fijnkorreligheid) aan toe? Mag die éne toevoeging nu wel als beslissend gelden? Kan ongebleekt katoen niet even goed voor bedekking der naaktheid dienst doen als gebleekt katoen? Men is geneigd, ja te zeggen. Maar hetzelfde geldt voor de zijden stof in ruwe vorm — en toch zou men twijfelen als men aan een zijden „Dior-creatie“ de Franse oorsprong zou moeten ontzeggen op grond van het feit dat de verwerkte zijde niet de Franse oorsprong had. Wanneer een Nederlandse confectiefabriek uit geïmporteerde wollen stoffen damesmantels maakt, aangepast aan de mode en de smaak van het land van bestemming, met een eigen coupe en afwerking, zijn dan die mantels van Nederlandse oorsprong of niet?

Deze en overeenkomstige vragen — niet zelden nog veel gecompliceerder dan die welke wij in onze vrij eenvoudige voorbeelden stelden — hebben zij, die moeten uitmaken welke oorsprong in een bepaald geval aan een bepaald handelsartikel mag resp. moet worden toegekend, dagelijks te beantwoorden. Dat dit probleem licht zou kunnen leiden tot een glibberige casuïstiek laat zich begrijpen. En dat men gezocht heeft naar vuistregels die een eindeloos overwegen overbodig maken, al evenzeer. Want in de praktijk blijkt het begrip wezenlijke of volledige verandering uiterst moeilijk hanteerbaar te zijn. Het is om die reden, dat men zijn toevlucht zoekt in een min of meer mathematische benadering die de volgende redenering toepast: van welke oorsprong ook de gebruikte grondstoffen enz. zijn, het resultaat van de be- of verwerking, het handelsartikel dat op de markt wordt gebracht bevat, behalve die grondstoffen enz., ook een zekere waardetoevoeging in de vorm van arbeid, misschien bovendien nog in de vorm van toegevoegde eigen grondstoffen of eindprodukten. Welnu, als de waarde van deze toevoegingen een bepaalde omvang heeft aangenomen, uit te drukken bijv. in procenten van de waarde der vreemde elementen, dan mag worden gesteld dat daardoor het eindprodukt wordt gestempeld tot een goed dat de oorsprong heeft van het land waarin de be- en verwerking plaats had.

Hoewel deze methode ook weer haar moeilijkheden medebrengt — waarover hieronder nog iets naders — biedt zij ongetwijfeld zekere voordelen boven het criterium der wezenlijke verandering. Men kan nu een rekensommetje opstellen en de uitkomst daarvan beslist over het ja of neen. Men ontkomt, in de vele gevallen van gegronde

twijfel, aan al het moeilijke afwegen van pro's tegen contra's. En aangezien de praktijk des levens nu eenmaal eist, dat er, dikwijls vlot en raak, beslissingen worden genomen, is deze methode dan, ook — opportunistisch gezien — alleszins verdedigbaar. Men zal dan nog kunnen twisten over het toe te passen percentage — maar daar is nog wel uit te komen. En het blijkt dan ook, dat men — ook in de landen waar dit soort problemen serieus pleegt te worden aangepakt — vrij algemeen deze benaderingswijze als alternatief hanteert. Dat de praktische toepassing ervan ook weer niet zo eenvoudig is, zal begrepen worden als bedacht wordt hoe moeilijk het dikwijls is, de scheiding te maken tussen de toevoegingen van vreemde en die van eigen oorsprong. Voor de factor arbeid geldt dit niet of vrijwel niet. Maar wat te doen met toegevoegde grondstoffen, halffabrikaten of eindfabrikaten wier eigen oorsprong niet zonder meer die is van het land waar het eindproduct wordt vervaardigd?

Gesteld bijv. dat t.a.v. een eindproduct met een eenheidswaarde van 650 de volgende berekening moet worden opgesteld:

waarde vreemde en ingevoerde grondstoffen	400
toegevoegde binnenlandse arbeid	150
toegevoegde uit het eigen land afkomstige onderdelen	100
	<hr/>
	650

Zou men nu het vereiste toevoegingspercentage stellen op 50 pCt. van de waarde der vreemde grondstoffen, dan voldoet op het eerste gezicht dit voorbeeld aan de voorwaarde voor toekenning van de binnenlandse oorsprong. Immers: 25 of meer dan 50 pCt. van de waarde der ingevoerde grondstoffen is toe te schrijven aan binnenlandse toevoegingen. Maar hoe wordt de positie nu, zo voor de toegevoegde onderdelen zelf weer de volgende berekening blijkt op te gaan:

waarde vreemde grondstoffen	60
toegevoegde arbeid	40

Dan wordt, bij doorberekening, het beeld als volgt:

$$\text{vreemd: } 400 + 60 = 460 \quad \text{eigen: } 150 + 40 = 190$$

en is dus aan de eis van 50 pCt. niet meer voldaan. De vraag is nu, of men deze doorberekening moet toepassen dan wel als volgt moet redeneren: de onderdelen dienen, als afzonderlijke factor, op hun eigen merites te worden beoordeeld. Bij hen ligt de verhouding als volgt: vreemd 60 — eigen 40; hier is dus voldaan aan de eis van 50 pCt., m.a.w. deze onderdelen kunnen worden geacht van eigen

Export van Engelse tractoren

Het ziet er naar uit, dat de export van Engelse tractoren dit jaar een nieuwe recordhoogte zal bereiken. De exportcijfers bedroegen in de periode januari-april £ 31 mln., hetgeen £ 11 mln. meer is dan in de overeenkomstige periode van het vorige jaar, zo bericht „The Financial Times” van 11 juni jl. De verkopen op de binnenlandse markt daarentegen zijn met 5 pCt. gedaald. Deze markt schijnt verzadigd te zijn en de verkopen hangen af van de vervangingsvraag (ongeveer 40.000-45.000 tractoren per jaar). De belangrijkste exportmarkten zijn: Australië, de Verenigde Staten (de verkopen naar dit land zijn in vier maanden tijds verdrievoudigd), Afrika en West-Duitsland.

oorsprong te zijn en als zodanig dienen zij dan ook te worden ingebracht in de eerste berekening. Voor beiderlei redenering is zeker iets te zeggen. Vast staat wel, dat de laatste dikwijls vrijwel onvermijdelijk is, omdat een uitpluizing van alle factoren dermate tijdrovend zou zijn, dat zij een praktisch werkend stelsel in de weg zou staan.

Zoals in de aanvang reeds werd gezegd, pretendeert het vorenstaande geenszins, het oorsprongsprobleem in al zijn aspecten belicht te hebben. Tal van facetten moesten onbesproken blijven. De onvolledigheid zou echter te groot worden, wanneer niet met enkele woorden iets werd gezegd met betrekking tot de in de praktijk, bij de afgifte van certificaten van oorsprong, in acht te nemen normen. Een internationale, algemeen of in ruime kring erkende code voor de oorsprongsbepaling bestaat er (nog) niet. Elk land geniet dus een zekere vrijheid bij de vaststelling van de criteria naar welke het de oorsprong van in of uit te voeren goederen zal beoordelen. In de praktijk spitst het probleem zich toe op de vraag: aan welke uit te voeren goederen kan een certificaat van (eigen) oorsprong worden verleend? Certificaten zullen in de regel alleen aangevraagd worden in die gevallen, waarin het land van bestemming deze eist. Het importerende land zal dat gewoonlijk doen met discriminatoire bedoelingen en de afgifte van certificaten heeft dan vooral ten doel, de uitvoer van de eigen goederen naar het betrokken land mogelijk te maken. In het algemeen zal deze situatie ertoe leiden dat de neiging bestaat, de criteria niet te scherp te stellen. Door anders te doen zou men nl. de eigen export kunnen benadelen. Aan de andere kant zijn er ook wel motieven om de normen niet te ruim te maken. Door te slappe normen steunt men immers wellicht industrieën die maar lichte veredelingsarbeid aan geïmporteerde grondstoffen en/of halffabrikaten verrichten ten detrimente van industrieën die dezelfde producten in een belangrijk meer omvattend veredelingsproces tot stand brengen. Deze zijde van de zaak is voor Nederland, welks industrie overwegend veredelingsindustrie is, van groot gewicht.

Een tweede rem vormt het feit, dat certificaten van oorsprong alleen dan de export kunnen stimuleren indien en zo lang zij door het buitenland als volwaardig worden aanvaard. Dat betekent, dat aan de vrijheid die een land bezit bij de vaststelling van zijn oorsprongsnormen een natuurlijke grens is gesteld. Misbruik van die vrijheid in de vorm van een al te grote vrijgevigheid zal op den duur de waarde van het certificaat ondermijnen en dus een averechtse uitwerking kunnen hebben. Dit noopt tot de vaststelling van redelijke en objectief te rechtvaardigen criteria en tot een gewetensvolle toepassing daarvan, ook al leidt een en ander in bepaalde gevallen tot een vermindering van de exportmogelijkheden. Incidentele nadelen zullen hierbij aanvaard moeten worden ter wille van de grote voordelen die een „onbesproken” certificaat van oorsprong biedt.

Moet het certificaat de functie vervullen van een soort garantiebewijs, niet verlangd door de buitenlandse mogendheid doch — al dan niet desgevraagd — overgelegd door de fabrikant ter ondersteuning van zijn afzet, dan zal in het algemeen het eigen belang van het exporterende land medebrengen, dat de normen zeer scherp worden gesteld. De vraag rijst, of het oirbaar en verstandig is, in dergelijke gevallen andere dan de in het algemeen geldende maatstaven aan te leggen — een vraag over welke beantwoording nog zeer veel te zeggen zou zijn.

¹s-Gravenhage.

P. S. J. ABLIJ, Indol. drs.

De gang van zaken in de tankvaart blijft, ondanks het stijgend wereldolieverbruik, bij voortduring ongunstig. De grote uitbreiding, die aan de tankvloot is gegeven en de zeer omvangrijke nog in aanbouw resp. bestelling zijnde tonnage, zijn de voornaamste factoren die tot de huidige depressie hebben geleid. Er zijn nog enkele jaren mede gemoeid voor het zo ernstig verstoorde evenwicht tussen vraag en aanbod zal zijn hersteld. Behalve de te grote uitbreiding die aan de tankvloot werd gegeven, zijn er nog enkele andere factoren die op de toekomstige gang van zaken in de tankvaart invloed kunnen uitoefenen, t.w. de olieproductie in de Sahara en de plannen deze olie — althans ten dele — via pijpleidingen naar Europa te vervoeren, de aanzienlijke oliereserves die zich in Libië bevinden en de zeer omvangrijke reserves aan aardgas in alle belangrijke olieproductiecentra. Daar de wereldvraag naar olie stellig aanzienlijk zal blijven toenemen, zijn de perspectieven voor de tankvaart op langere termijn niet ongunstig, al moet rekening worden gehouden met wijzigingen in het vervoerspatroon.

De tankvaart

In tegenstelling tot de algemene vrachtvaart, waar de vrachten in het eerste halfjaar enigszins verbeterden, blijft de gang van zaken in de tankvaart, ondanks het stijgend wereldolieverbruik — al blijft de stijging bij de verwachtingen ten achter — bij voortduring ongunstig. Eind juni waren ruim 400 tankers met een draagvermogen van 6.641.285 ton, ofschoon een vrij groot aantal tankschepen aan de graanvaart deelneemt, bij gebrek aan lonend-emplooi uit de vaart. De grote uitbreiding die aan de tankvloot is gegeven — op 1 juli jl. bedroeg het draagvermogen der vloot 65.629.174 ton — en de zeer omvangrijke nog in aanbouw resp. bestelling zijnde tonnage, t.w. ruim 16 mln. ton draagvermogen per 1 juli jl. zijn de voornaamste factoren die tot de huidige depressie in de tankvaart hebben geleid.

Naar schatting werd in het afgelopen jaar ca. 7 mln. ton draagvermogen aan de bestaande vloot toegevoegd, terwijl slechts ca. 2 mln. ton voor sloop werd verkocht dan wel als bulkcarriers werd verbouwd. In het eerste halfjaar 1960 nam het draagvermogen der tankvloot met ruim 1,7 mln. ton toe, terwijl 83 tankers met een draagvermogen van 7.000 ton en groter en een totaal draagvermogen van ruim 2,8 mln. ton te water werden gelaten. Tegenover deze uitbreiding met nieuwe schepen staat slechts een totaal van ca. 838.000 ton draagvermogen aan voor sloop verkochte tankers en ca. 315.000 ton draagvermogen aan tankers die als vrachtschip worden verbouwd. Dit jaar zal wederom ca. 6 mln. ton draagvermogen aan de vloot worden toegevoegd. Bovendien zijn zowel de dienstsnelheid als de pompcapaciteit der nieuwe tankers aanzienlijk groter dan die van voor en tijdens de oorlog gebouwde tankers, hetgeen uiteraard een stijging van de potentiële vervoerscapaciteit der wereldtankvloot betekent.

In haar jaarverslag wijst de Koninklijke erop dat de gedrukte stemming op de wereldmarkt voor tankers vermoedelijk nog wel enige tijd zal duren. Men tast wel niet ver mis indien men stelt dat er nog enkele jaren mede gemoeid zijn vooraleer het zo ernstig verstoorde evenwicht tussen vraag en aanbod zal zijn hersteld. Er zijn, los van de te grote uitbreiding die, met name na de Suezkanaalcrisis en de daarmee gepaard gaande hausse op de tank-

vrachtenmarkt, aan de tankvloot werd gegeven, nog enkele andere factoren die op de toekomstige gang van zaken in de tankvaart invloed kunnen uitoefenen.

Allereerst dient te worden gewezen op de uitbreiding die aan het pijpleidingnet wordt gegeven, een ontwikkeling waarmede stellig rekening moet worden gehouden, nu de olieproductie der Sahara snel toeneemt en plannen om de olie althans ten dele via pijpleidingen naar Europa te vervoeren bestudeerd worden. Het is in dit nog betrekkelijk prille stadium niet doenlijk enigermate betrouwbare cijfers te verstrekken ten aanzien van de invloed die de Sahara-productie en het eventueel toekomstig vervoer per pijpleiding naar Europa op de afzet der olie uit het Midden Oosten op de Europese markt en het vervoer per tanker daarheen zal hebben. Aangenomen mag echter worden dat Frankrijk er in ieder geval naar zal streven een zo groot mogelijk deel der behoefte aan ruwe olie in de toekomst uit de Sahara te betrekken, al dient erop te worden gewezen dat het noodzakelijk zal zijn de lichtere Sahara-olie, voor een deel althans, door zwaardere van elders aan te vullen. Typierend is in dit verband dat men in Frankrijk, welks tankvloot de laatste jaren vrij krachtig werd uitgebreid, thans reeds rekening houdt met een surplus aan eigen tonnage in verband met de stijgende Sahara-productie.

Naast de winning van olie in de Sahara — de productie was eind vorig jaar dank zij de ingebruikstelling der pijpleiding van Hassi Massaoud reeds tot 6 mln. ton per jaar gestegen — dient voorts te worden gewezen op de aanzienlijke reserves die zich in Libië bevinden. Ook deze zullen in de nabije toekomst ongetwijfeld een rol op de Europese markt gaan spelen.

Als derde belangrijke factor bij de beoordeling der te verwachten toekomstige behoefte aan tanktonnage moet worden gewezen op de zeer omvangrijke reserves aan aardgas, niet slechts in Noord-Afrika maar in feite in alle belangrijke olieproductiecentra. Tot voor kort beschouwde men aardgas, voorzover het niet dienstbaar kon worden gemaakt aan de energievoorziening in de naaste omgeving der vindplaatsen, als een „waste product”. In Venezuela werd bijv. in 1958 meer dan 627.000 mln. kubieke voet,

d.w.z. 56 pCt. van de totale beschikbare hoeveelheid aardgas, t.w. ca. 1,1 mrd. kubieke voet, verbrand! Nu men erin geslaagd is het produkt in vloeibare toestand, zij het bij wijze van experiment, over zee te vervoeren openen zich nieuwe perspectieven.

De kosten, verbonden aan het in vloeibare toestand brengen en vervoeren naar de verbruikscentra om daar wederom met behulp van speciale en kostbare apparatuur in de oorspronkelijke toestand te worden teruggebracht, zijn aanzienlijk. Dit geldt eveneens voor de bouwkosten van voor het vervoer geschikte tankers, gezien de metallurgische problemen — en uitzonderlijk lage temperatuur der lading — als gevolg van de chemische samenstelling van het produkt. Hierdoor is het nl. noodzakelijk de voor de bouw der schepen vereiste materialen met grote zorgvuldigheid te selecteren.

In een lezing voor het Institution of Mechanical Engineers in Londen heeft Dr. J. J. MacMullen, w.i. erop gewezen dat methaan, de voornaamste component van aardgas, tot 1/600 van zijn normale volume wordt teruggebracht, indien het vloeibaar wordt gemaakt door middel van bevriezing tot een temperatuur van minus 258° F. gelijk aan 290° vorst. De voor het vervoer van vloeibaar gas ingerichte tanker „Methane Pionier” heeft een zevental proefladingen van Lake Charles, Louisiana, naar Canvey Island in het Verenigd Koninkrijk vervoerd en de technische uitvoerbaarheid van het vervoer van aardgas over zee in de geconcentreerde vorm van „diep frozen” vloeibaar methaan aangetoond. In totaal vervoerde het schip 9.400 ton methaan gas in calorische waarde gelijk aan ongeveer 940 mln. kubieke voet standaard stadgas. Teneinde met kolen

eenzelfde produktie te bereiken zouden niet minder dan ca. 60.000 ton nodig zijn geweest!

Zowel de Gaz de France als de Société Commerciale du Méthane Saharien bestuderen plannen om aardgas uit de Sahara via een pijpleiding naar Europa te transporteren. Eerstgenoemde maatschappij denkt aan de aanleg ener leiding onder de Middellandse Zee tussen Mostagenem in Algerië en Carthage aan de Zuidoost kust van Spanje, terwijl de Société Commerciale du Méthane Saharien de aanleg ener pijpleiding onder de Straat van Gibraltar bestudeert. Ofschoon alles nog in een voorbereidend stadium verkeert dient niettemin met aardgas als factor in de toekomstige Europese energievoorziening stellig rekening te worden gehouden.

Deze ontwikkeling en de toekomstige Afrikaanse produktie van aardolie zijn uiteraard van belang voor de gang van zaken in de tankvaart op langere termijn. Overigens zal in de stijgende energiebehoefte der industrielanden vooralsnog goeddeels door aardolie moeten worden voorzien. In haar jaarverslag wees de Koninklijke erop dat het wereldverbruik van olie in elk decennium van deze eeuw ten naaste bij is verdubbeld. De snelle aanwas der wereldbevolking, de groeiende economie en de stijgende levensstandaard, de toenemende industrialisatie, de mechanisatie van de landbouw en vele andere factoren wijzen erop, aldus het verslag, dat de wereldvraag naar olie stellig aanzienlijk zal blijven toenemen. Dit betekent dat op langere termijn ook voor de tankvaart de perspectieven niet ongunstig zijn, al moet rekening worden gehouden met wijzigingen in het vervoerspatroon.

Rotterdam.

C. VERMEY.

BOEKBESPREKINGEN

Prof. Dr. F. de Roos en Prof. Dr. D. B. J. Schouten: Groei-theorie. De Erven F. Bohn N.V., Haarlem 1960, 189 blz., f. 12,50.

Dit is in vele opzichten een interessant boek. Het onderwerp staat terecht in de belangstelling; temidden van de stroom van publikaties was nog slechts één Nederlands boek te vinden: L. J. Zimmermans „Arme en rijke landen”. Ook het feit, dat twee economen van zo verschillend temperament als De Roos en Schouten hebben samengewerkt, is opmerkelijk. Het voorwoord onthult van ieder hoofdstuk door wie het in eerste aanleg is geschreven, maar de geïnformeerde lezer kan het zelf ook wel uitvinden. Beiden zijn overigens verantwoordelijk voor het geheel. Belangwekkend is ook de gevolgde methode: die van de modellenbouw. En het is bepaald verrassend, dat deze methode op een aantal punten bepaaldelijk is misbruikt. Zulks kan men van één auteur desnoods nog verwachten, maar het is moeilijk te begrijpen hoe deze beide vakmensen in samenwerking en vereniging tot zulke eigenaardige dingen zijn gekomen. De meest interessante vraag, die dit boek voor mij opwerpt, is dan ook, of de modellenbouw zelf uitnodigt tot het maken van fouten, of dat er persoonlijke eigenschappen van de schrijvers in het geding zijn. Ik zal hier niet trachten, op die vraag een antwoord te geven.

De opzet van het boek is als volgt. In een vijftal hoofdstukken worden enkele oudere theorieën in de vorm van een vergelijkingstelsel weergegeven. Het zijn Ricardo's theorie van de verschuivende inkomensverdeling, de Marxis-

tische ondergangsvoorspelling, Cassels visie op de groei-in-de-breedte, Schumpeters kijk op de ondernemer (daar komen geen vergelijkingen aan te pas!) en het Keynesiaanse stelsel. Deze manier van doen is reeds bekend uit Schoutens „Exacte economie”; zij is verhelderend, al zouden sommige schrijvers wel eens wat moeite gehad hebben, hun eigen werk in de modellen te herkennen. Na deze vijf hoofdstukken volgen een vijftal andere, waarin eerst de rol van de vraagfactoren in de groei wordt gezien. Dit geschiedt à la Harrod-Domar (de evenwichtsgroeiquote is het quotiënt van spaarquote en kapitaalcoëfficiënt), maar er wordt tevens rekening gehouden met autonome uitgaven, belastingen, invoeren, en met vertragingen. Aldus worden bewegingsvergelijkingen voor het groeievenwicht gevonden. Daarna komen de aanbodfactoren aan de beurt (de technische vooruitgang en de groei der produktiefactoren, in casu de arbeid; de groei van de kapitaalgoederenvoorraad past zich, naar het inzicht der schrijvers, automatisch aan bij de groei van de produktie). Vervolgens wordt een expanderende volkshuishouding gezien in het licht van de lineaire programmering; uit deze nuttige exercitie worden normen afgeleid voor de loon- en prijspolitiek (dit laatste heeft uw recensent tot zijn spijt niet kunnen begrijpen). Tenslotte wordt nagegaan welke prijsveranderingen, in casu tussen agrarische en industriële produkten, er in het groei-proces optreden en hoe in samenhang daarmee de ruilvoet tussen minder en meer ontwikkelde landen zich zal ontwikkelen (conclusie: de sterkere produktiviteitsstijging in de

industrie zal waarschijnlijk tot een verslechtering van de ruilvoet der ontwikkelde landen leiden).

Dit vluchtige overzicht kan slechts een vage indruk van het betoog geven. Wie het boek wil leren kennen, moet de modellen narekenen. Dat is een groot voordeel van deze methode: het dwingt tot meedenken. Luie lezers moeten er niet aan beginnen. Tegenover dit onmiskenbare voordeel staan echter verschillende nadelen. Het eerste: hier en daar wordt een voorkeur aan de dag gelegd voor paradoxale stellingen. Een markant voorbeeld: Schouten (ik zeg dit nu maar korthedshalve; De Roos heeft het betreffende hoofdstuk niet geschreven, hoewel onderschreven) bespreekt de situatie waarin een hoog kapitaalrendement en een lage spaarquote tezamen optreden. Conclusie: het reële loon stijgt (blz. 55-58). Schouten noemt dit merkwaardig en dat is een understatement. Want men zou toch verwachten, dat hoge investeringen en een lage spaarquote tot overbesteding leiden, die de prijzen doet stijgen; de reële lonen zullen dan meestal dalen of ten hoogste constant blijven. Het model is op deze voor de hand liggende reactie echter niet ingericht. Bij enig zoeken blijkt de crux te schuilen in het feit, dat, volgens de vergelijkingen, de consumptie sterker toeneemt dan de investeringen, terwijl zij tevens meer arbeidsintensief is. De daardoor ontstane extra-vraag naar arbeid en de lagere vraag naar kapitaal verschuiven de functionele inkomensverdeling ten bate van het loon. Fout is dit niet; het model is immers consistent. Onmogelijk is het ook niet, maar vreemd is het wel. En het feit, dat Schouten de betreffende paragraaf noemt: „Enkele belangrijke conclusies” geeft te denken. Hij zal dit geval toch niet bij uitstek voor realistisch houden? Zijn opmerking aan het slot van de paragraaf, dat ook het omgekeerde (een stijging van het kapitaalrendement) mogelijk is, doet daar gelukkig aan twifelen. Maar waarom dan gesproken van „belangrijke” conclusies?

Ernstiger is een tweede punt van kritiek: het naar voren schuiven van niet-strategische variabelen. Als de Roos de Keynesiaanse theorie weergeeft, betoogt hij, m.i. met recht, dat de rentevoet eigenlijk alleen maar invloed op de investeringen uitoefent als de kapitaalgoederen een zeer lange levensduur hebben en zelfs dan nog nauwelijks, omdat deze projecten zo'n groot risico meebrengen. Maar op de volgende bladzijde wordt een investeringsfunctie neergeschreven, waarin de rentevoet de enige bepalende variabele is! De functie is ellipsvormig ($i = \sqrt{a - fr^2}$), waarin r de rentevoet is en a en f constanten), maar wat baat ons dit raffinement wanneer alle werkelijk bepalende variabelen, zoals de afzet, de winsten e.d., zoek zijn! Het gehele hoofdstuk over Keynes lijdt onder deze wonderlijke opzet. De conclusies zijn dan ook volstrekt on-Keynesiaans: een onderbezet evenwicht is niet stabiel; het zal bij flexibele prijzen naar volledige werkgelegenheid tenderen enz. enz. Zo helpen wij de moderne economie niet vooruit, maar achteruit.

Een derde punt van kritiek, dat in praktisch opzicht nog erger is. De modellen leiden vaak, door hun curieuse premissen, tot conclusies, die niet slechts paradoxaal aandoen, maar tevens verwarrend zijn en schadelijk. Ik wil daarvan twee voorbeelden geven op gebieden, die iedere econoom na aan het hart behoren te liggen: de invloed van het overheidsbudget op de groei en de betekenis van de bevolkingsaanwas.

Op blz. 88 en 89 bespreekt De Roos het geval van kapitaalovervloed; het rendement is zo laag, dat er niet

meer geïnvesteerd wordt. Oorzaken: de techniek staat stil en de bevolking groeit niet. Er is dan „kapitaalovervloed” en kringloopverstoring. Gevolg: stagnatie en werkloosheid. Nu stelt de schrijver, dat het alsdan „voor ons probleem” (dus voor de groei) niet ter zake doet, of de Overheid al dan niet de particuliere besparingen zal compenseren. Weliswaar kan aldus de werkloosheid worden opgeheven, maar voor de groei is dit, volgens De Roos, irrelevant. De lezer wrijft hier zijn ogen uit. Het spreekt toch immers vanzelf, dat de budgetpolitiek de afzet kan vergroten; en dat daardoor het kapitaalrendement stijgt en de investeringen en de kringloop weer op gang komen. Door het tegendeel te suggereren sticht De Roos misverstanden omtrent de mogelijkheden van de moderne macro-economische politiek. Hij kan dit niet bedoeld hebben. De oorzaak van dit uitglijden ligt misschien bij het feit, dat het door Schouten geïntroduceerde begrip „kapitaalovervloed” onduidelijk is. Ik heb hier al eerder op gewezen¹⁾ en wordt nu bevestigd in mijn vermoeden, dat dit begrip meer verwarring dan verlichting oplevert.

Een laatste punt, dat ik hier wil releveren, betreft de betekenis van de bevolkingsaanwas. De Roos meent dat aan de aanbodzijde van de produktie eigenlijk alleen maar de technische ontwikkeling en de bevolkingsgroei van belang zijn. Zijn model impliceert, dat de hoeveelheid kapitaal zich aanpast bij de produktie. Daardoor zal een extra-bevolkingsgroei met bijv. 1 pCt. de produktie doen stijgen met 2,5 pCt. Toeneming van de bevolking doet derhalve het reële inkomen per hoofd toenemen; als de bevolking stagneert, stopt de produktie. En zelfs: de groei van het reële inkomen wordt bepaald door de aanwas van de beroepsbevolking (blz. 130)! Dit is een trouvaille waar de schrijvers bijzonder veel werk van maken. Zij weerspreekt immers het „gebruikelijke pessimisme” ten aanzien van de bevolkingstoename (blz. 130). Maar deze trouvaille is in feite een vanzelfsprekendheid. Als men eerst veronderstelt, dat er altijd voldoende extra-machines, grondstoffen, land, huizen e.d. zullen zijn — en bovendien nog dat de produktiviteit stijgt met de produktie! — ligt het voor de hand dat extra-arbeiders voor een extra-inkomen per hoofd zullen zorgen. Het bevolkingspessimisme, dat door de schrijvers wordt bestreden, twijfelt er echter juist aan of de kapitaalvorming wel voldoende zal zijn — en niet zonder reden. Toegegeven, De Roos wijdt één zinnetje (blz. 131) aan de omstandigheid, dat het optimisme alleen slaat op volkshuishoudingen van Westers type, maar dat is een restrictie van een te geringe draagwijdte²⁾. Talrijke streken in West-Europa hebben te kampen met een te geringe kapitaalvorming. Structurele werkloosheid is, ook bij ons, geen onbekende zaak. Hoe reageren de schrijvers hierop?

Met een „um so schlimmer für die Wirklichkeit”. Het model heeft namelijk de eigenschap, dat soort structuurwerkloosheid grondig weg te werken. Mocht de beroepsbevolking toch tijdelijk sneller toenemen dan de kapitaalgoederenopvoorraad — geen nood. De werkloosheid doet het loon dalen, kapitaal wordt door arbeid gesubstitueerd,

¹⁾ „Keynes, Schouten en de kapitaalschaarste”, Maandschrift Economie, maart 1960. Het uitvoerige naschrift van Schouten in datzelfde nummer heeft voor mij weinig opheldering opgeleverd.

²⁾ Een restrictie die hij zelf naderhand weer is vergeten. In een brochure: „Bevolking en welvaart” (Assen 1960), doet hij het voorkomen alsof de kinderzegen ook voor de onderontwikkelde gebieden een gunstige factor is. Duidelijker illustratie van de misleidende werking van deze modellen is wel niet denkbaar!

en de zaak loop weer rond (blz. 138 en 139). Bovendien zal de kapitaalcoëfficiënt dalen (d.w.z. de kapitaalproductiviteit neemt door de substitutie toe), het rendement stijgt, en de investeringen zullen zich weer gunstig ontwikkelen³⁾. Als enige waarschuwing knopen de schrijvers hieraan vast, dat deze zegenrijke werkingen van het prijsmechanisme slechts op lange termijn optreden.

Nu wil ik allerminst ontkennen, dat de gang van zaken die het model beschrijft, uitgesloten is. Zij heeft zich wel voorgedaan — tijdelijk en plaatselijk. Maar er is toch een grote mate van bedrijfsblindheid voor nodig om de talloze stroefheden en valkuilen voorbij te zien, waardoor deze vreugdevolle afloop kan mislukken. Er kunnen knelpunten optreden bij de grond en de ruimte; bij de menselijke factor, die de zware eisen van steeds grotere productie niet kan bijbenen; en bij de kapitaalvoorziening zelf, die tenslotte niet alleen afhangt van de rentevoet, zoals in de investeringsvergelijking van De Roos, maar ook van toekomstverwachtingen, irrationele factoren. Lange en korte golven in de investeringsactiviteit zijn buiten het model gehouden — maar of zij in de werkelijkheid zijn overwonnen, is helemaal niet zeker. Kapitaalgoederen vallen niet als manna uit de hemel; zij moeten soms op de consumptie veroverd worden. Het werken met vergelijkingstelsels is verhelderend als wij dit alles in het oog houden. Maar als we het vergeten, en vast gaan geloven in de rozige conclusies die voortvloeien uit onze eigen rozige premissen — dan is er iets mis met onze methoden. De economische groei is *kwetsbaar*; een der grote vraagstukken van deze tijd is: hoe houden we hem op gang, hoe bevorderen we de groei? Dit vraagstuk mag niet worden vertroebeld door onverantwoord optimisme, en dat geldt zo mogelijk nog meer van het zorgelijke bevolkingsprobleem.

Ik zei hierboven, dat „Groeitheorie” een interessant boek is. Het is geenszins een zo slecht boek, als mijn kritische opmerkingen misschien suggereren. De modellen zijn met veel vakmanschap opgebouwd, en de behandeling is doorwrocht. Dat maakt de fouten des te verontrustender, en het versterkt de noodzaak er tegen te waarschuwen. Wie dit boek kritisch leest, kan van het narekenen der modellen veel intellectueel profijt trekken. Wie niet al te sterk in zijn theoretisch-economische schoenen staat, late het liever ongelezen; het zal hem gemakkelijk in de war brengen. Hij mocht er eens van overtuigd raken dat de investeringen alleen maar afhangen van de rentevoet, of dat de economische groei alleen maar afhangt van de bevolkingsuitbreiding.

Groningen.

J. PEN.

³⁾ Maar intussen is de arbeidsproductiviteit gedaald en deze bepaalt, veel meer dan de kapitaalproductiviteit, het gemiddelde reële inkomen. De schrijvers vermelden dit niet, maar het laat duidelijk zien, dat te snelle bevolkingsgroei de welvaart schaadt.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

Nadat de voorgaande week aanzienlijk krappere was geëindigd dan tevoren was verwacht, begon de verslagweek reeds op de dag van storting op het bij de vorige tender toegewezen schatkistpapier (waarvan f. 29,2 mln. jaarpapier en niet f. 24,2 mln., zoals aanvankelijk vermeld) met een flinke ruimte. Er was overvloedig aanbod van call-

geld, zodat de commissie uit de grote banken, die de zgn. „officiële” callrente pleegt vast te stellen, zich haastte deze, eveneens op 8 augustus, van $1\frac{3}{4}$ pCt. tot $1\frac{1}{2}$ pCt. te verlagen. Door de geldruimte was op de discontomarkt van aanbod van zeer kortlopend papier geen sprake, voor langere termijnen waren er bescheiden omzetten; 3- en 12-maandspapier noteerden onveranderd resp. ca. $2\frac{1}{16}$ en $2\frac{5}{16}$. In het licht van de ruimte waren de verwachtingen voor de nieuwe tender voor 3- en 12-maandspromessen, waarop 15 augustus de inschrijving diende te geschieden, gunstig. Storting 2 dagen later, juist op de dag, dat ruim f. 100 mln. schatkistpapier verviel. Op de weekstaat van De Nederlandsche Bank per 8 augustus was het tegoed van de Schatkist met ruim f. 100 mln. gestegen, doch door terugstromend bankpapier waren de saldi der banken nauwelijks gedaald. De goudreserve toonde een aanwas van f. 21 mln., doch de deviezenvoorraad nam voor het eerst sedert geruime tijd af, nl. met f. 68 mln.

De Amerikaanse geldmarkt, die de laatste maanden toch reeds aanzienlijk minder belangstelling van Europa trok, verloor door de discontoverlaging van $3\frac{1}{2}$ pCt. tot 3 pCt. op 12 augustus door een aantal Federal Reserve banken, nog meer aan interesse. De Londense monetaire autoriteiten zullen nu wellicht met enigszins gemengde gevoelens tegen hun eigen hoge disconto en andere geldmarktarrangementen aankijken.

Op de kasgeldmarkt houdt men nog steeds vakantie; hoogstens kan men zeggen, dat de aan de gemeenten uitgeleende gelden in ruime mate huiswaarts keren.

Kapitaalmarkt.

Voor zover men op de effectenbeurs van vakantie kan spreken, dan was dat in de afgelopen week vooral wat de stemming betreft in de zin van een bijkans zorgeloze opgewektheid. Zowel in New York als in Amsterdam was de beurs vast. Voor Amerika waren de verruimde kredietmogelijkheden door middel van verlaging der verplichte kaspercentages der banken en een binnen 2 maanden tweede discontoverlaging, alsmede de verklaring van president Eisenhower (3 maanden voor de verkiezingen!), dat hij binnenkort geen recessie verwacht, blijkbaar voldoende stimulansen.

In Amsterdam trok men zich, wat Unilever betreft, er weinig van aan, dat in het eerste halfjaar de winststijging bij Ltd. niet voldoende was om de winstdaling bij N.V., beide t.o.v. het eerste semester van vorig jaar, te compenseren. Ondanks gestegen omzetten was de netto concernwinst iets lager. Philips verontschuldigde zich gelijk Alice (in Wonderland) met de opmerking „I can't help it, I am growing” en vestigde een nieuw hoogterecord: boven de 1300. Ook vele lokale waarden bereikten optisch zeer hoge koersen. Het directe rendement is daarbij als waarderingsmaatstaf allang op de achtergrond geraakt ten gunste van begrippen als koers/cash flow en koers/winst verhouding, die sedert kort geregeld voor een aantal der grootste maatschappijen door de Amsterdamsche Bank in haar 14-daagse beursoverzicht worden gepubliceerd.

Ook de Nederlandse beleggers beginnen langzamerhand meer belangstelling voor de dynamiek en het totale winvermogen der ondernemingen te krijgen, uitgaande van de gedachte, dat, ook al wordt sterk gereserveerd, stijgende winsten tenslotte toch op de een of andere manier aan de aandeelhouders ten goede zullen komen door hogere dividenden, of door bonussen, stockdividenden of bij emissies, als deze niet tot dividendverlaging leiden.

De provincie Zuid-Holland „shot an arrow into the air”, om met Longfellow te spreken, in de vorm van een 4¹/₄ pCt. lening à 99. Met spanning vraagt men zich af hoe en waar de pijl zal neerkomen. Het bedrag is slechts f. 10 mln., het rendement ligt met 4,40 pCt. slechts zeer weinig onder dat van de jongste, sterk overtekende lening Bank voor Nederlandsche Gemeenten, en het publiek wil waarschijnlijk ook, wel eens iets anders dan alsmear deze instelling. Vorig jaar probeerde Gelderland hetzelfde, doch navolgers kwamen al gauw buiten de deur te staan.

In de aandelensector valt de introductie van aandelen Plaatwerkerij Bammens te vermelden.

Indexcijfer aandelen. (1953 = 100)	4 jan. 1960	H. & L. 1960a)	5 aug. 1960	12 aug. 1960
Algemeen	372	438 — 317	412	424
Intern. concerns	547	661 — 462	609	630
Industrie	268	328 — 231	318	327
Scheepvaart	187	189 — 149	158	161
Banken	190	211 — 177	208	211
Cultures, enz.	154	160 — 134	153	154

Bron: A.N.P.—C.B.S.

Aandelenkoersen.

	f. 179,20	f. 175,70	— f. 126,80	f. 134,75	f. 141,30
Kon. Petroleum	809	1.026	— 685	889 ¹ / ₂	913
Unilever	835 ¹ / ₂	1.302	— 665	1.223 ³ / ₄	1.298
Philips	514	583 ¹ / ₂	— 419	531 ¹ / ₂	534 ¹ / ₂
A.K.U.	900	853	— 472	773	790
Kon. Ned. Hoogovens ..	270	335	— 230 ¹ / ₄	314	314
Van Gelder Zn.	186 ¹ / ₂	186 ¹ / ₂	— 134	135 ¹ / ₂	137 ¹ / ₂
H.A.L.	340	388	— 303	377 ¹ / ₂	388
Amsterd. Bank	166	176 ³ / ₄	— 149	152 ¹ / ₂	154 ¹ / ₂
Ver. H.V.A. Mij-en ...					

New York.

Koersgem. aand.	Dow Jones Industr.
679	685 — 599
614	626

Effectieve rendementen obligaties.

	8 jan. 1960	3,75	3,75
3 pCt. Invest. Cert. 3 ¹ / ₂ jr.	3,73	4,36	4,41
4 ¹ / ₄ pCt. Ned. 1959 ... 12 jr.	4,48	4,31	4,29
3 ¹ / ₄ pCt. Ned. 1955 I .17 jr.	4,31		

Bron: Amsterdamsche Bank, Wekelijks Rendements- en Koersvergelijking.

a) Zo nodig herleid voor kapitaalswijzigingen (emissies, bonusen, enz.)

Drs. R. L. Boissevain.

Behoeft Uw staf uitbreiding?

Verzuimt dan niet E.-S.B. voor Uw oproep in te schakelen. E.-S.B. biedt U een grote trefzekerheid, óók bij aspirant-leidinggevende functionarissen in de commerciële, administratieve of aanverwante sectoren.

Advertentie-afd. — Postbus 42 — Schiedam



HOLLANDSCHE SOCIETEIT VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.

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

STATISTIEKEN

PRIJSINDEXCIJFERS VAN HET LEVENSONDERHOUD VAN GEZINNEN VAN HAND- EN HOOFDARBEIDERS ¹⁾ ²⁾ 1951 = 100

Aard der gezinsuitgaven	Wegingsfactor (% van totale gezinsuitgaven in 1951)	1959					
		jan. 1960	febr. 1960	mrt. 1960	april 1960	mei 1960	juni 1960 ³⁾
I Voeding, w.o.	361,4	122	128	126	125	125	123
brood, gebak en grutterswaren	72,4	120	122	122	122	122	124
aardappelen, groenten en fruit	55,5	140	169	158	159	149	135
suiker, koloniale waren en dranken ..	64,7	114	114	114	114	114	113
vlees, vleeswaren en vis	62,1	118	117	115	114	113	114
oliën en vetten	40,7	79	79	78	78	78	76
zuivelprodukten (excl. roomboter) ..	66,0	148	155	153	152	157	159
II Roken	26,4	111	111	111	111	111	111
III Woning, w.o.	209,4	131	132	132	132	140	139
huur, water, onderhoud woning	79,1	155	156	156	156	176	177
woninginrichting en huisraad	72,6	101	100	101	101	101	100
verwarming en verlichting	57,7	138	139	139	139	139	136
IV Kleding en schoeisel, w.o.	129,7	86	87	89	87	87	87
kleding	102,2	84	84	86	84	84	84
schoeisel	27,5	96	99	99	99	98	98
V Hygiënische en medische zorg excl. verpl. ziekenfonds, w.o.	48,7	127	129	130	131	131	131
reiniging	20,1	106	106	107	107	107	106
persoonlijke en gezondheidszorg excl. verpl. ziekenfonds	28,6	142	146	147	147	148	149
VI Ontwikkeling en ontspanning, w.o. ..	91,3	118	118	118	118	118	119
ontwikkeling, ontspanningsverenig. ...	57,4	115	115	115	115	115	116
verkeer	33,9	122	123	124	124	124	123
VII Vrijwillige verzekeringen en maatschap- pelijke verplichtingen	62,7	115	117	117	117	119	118
Totaal excl. verpl. sociale verzeke- ringen en loonbelasting	929,6	118	121	120	120	122	121
Verplichte sociale verzekeringen	40,8	246	256	254	252	256	254
Totaal excl. loonbelasting	970,4	124	127	126	126	127	126
Loonbelasting	29,6	104	115	113	112	118	113
Totaal	1000,0	123	126	126	125	127	126
Totaal excl. A.O.W. Nederland		118	121	121	121	122	121
Totaal Amsterdam		125	128	128	126	129	128
Totaal Rotterdam		124	128	128	127	129	127
Totaal 's-Gravenhage		125	128	128	127	130	128

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

²⁾ De indexcijfers geven het prijsverloop weer van het voor levensonderhoud dienende pakket goederen en diensten zoals dat in 1951 werd aangeschaft door gezinnen van hand- en hoofdarbeiders met een bruto-inkomen in dat jaar van f. 3.000 - f. 5.000 en bestaande uit 4 personen. Voor de voedingsmiddelen geven de indexcijfers van juni 1959 af het prijsverloop weer in 34 gemeenten. De indexcijfers voor de niet-voedingsmiddelen hebben betrekking op het prijsverloop in 21 gemeenten. Dit geldt eveneens voor de indexcijfers van de voedingsmiddelen t/m mei 1959.

³⁾ Voorlopige cijfers.

IN- EN UITVOER ¹⁾

(waarde in miljoenen guldens)

	Invoer		Uitvoer		Uitvoer in pCt. van de invoer	
	juni	jan.- juni ²⁾	juni	jan.- juni ²⁾	juni	jan.- juni ²⁾
1938	122	120	83	85	68	71
1957	1.334	1.347	899	936	67	69
1958	1.121	1.122	975	971	87	86
1959	1.314	1.200	1.135	1.070	86	89
1960	1.463	1.404	1.220	1.229	83	88

¹⁾ Bron: C.B.S.

²⁾ Maandgemiddelde.



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

Sluit uw verzekering bij de



Algemeene Friesche Levensverzekering-Maatschappij

VEREENIGING VAN LEVENSVERZEKERING EN LIJFRENTÉ

„De Groot-Noordhollandsche van 1845”

Algemeene Friesche Brandverzekering-Maatschappij N.V.



LEEWARDEN, BURMANIAHUIS

AMSTERDAM, VAN BRIENENHUIS

ROTTERDAM - DEN HAAG - UTRECHT - GRONINGEN - HENGELÓ - HAARLEM



Handelsinformatie- en Incassobureau

ZWARTE HONDSTRAAT 4
TELEFOON 12 01 76 (m.l.)

ROTTERDAM

Drs. Economie, 33 jaar, Bedrijfseconomische richting

Marktanalyse,

6 jaar ervaring in het bedrijfsleven, wenst van werkring te veranderen.

Brieven onder no. E.-S.B. 32-1, postbus 42, Schiedam.

Ook voor

BESCHIKBARE KRACHTEN

is een annonce in „Economisch-Statistische Berichten” de aangewezen weg. Annonces, waarvan de tekst 's maandags in ons bezit is, kunnen, plaatsruimte voorbehouden, in het nummer van dezelfde week worden opgenomen.

**wettelijke
aansprakelijkheids-
verzekering**

condities gebaseerd op meer
dan 60 jaar ervaring.

PROVIDENTIA

N.V. ALGEMEENE
VERZEKERING-MAATSCHAPPIJ
PROVIDENTIA

AMSTERDAM-C.
HERENGRACHT 376
TELEFOON 222120

