

Economisch - Statistische Berichten

46e JAARGANG - 9 AUGUSTUS 1961 - No. 2298

Alle assurantien



R. MEES & ZOONEN

Rotterdam

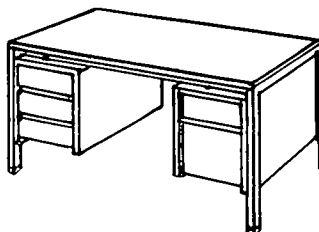
BANKIERS EN ASSURANTIE - MAKELAARS

Beleggingen en vermogensbeheer



DELTA meubelen

Een nieuwe tijd . . . een nieuwe vorm



LIPS Dordrecht
Stalen meubelen

M.A.B. n.v.
K. C. SLIJK

Schiedamsevest 44 d - Rotterdam-1
Tel. 010 - 11 91 11 (2 lijnen)

*M*akelaars in onroerende goederen.
Vertrouwensopdrachten.

*A*ministraties voor Verenigingen
van Eigenaren (Appartementenwet)

*B*emiddeling bij aan- en verkoop
van appartementen (horizontale
verkoop). Specialisten sedert 1951.

★ **TAXATIES** bij aan- en verkoop,
voor successieaangiften, enz.

★ **HYPOTHEKEN**

GRATIS op aanvraag beschikbaar:
"M.A.B. n.v.-Nieuws" - ons maandblad, waarin
regelmatig aantrekkelijke aanbiedingen volledig
omschreven worden opgenomen.

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van de
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

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

Privé-adres redacteur-secretaris: Drs. A. de Wit, Sleedoorn-
laan 17, Rotterdam-12, tel. (010) 18 36 32.

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

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

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 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.

Advertenties: Alle correspondentie betreffende advertenties
te richten aan de N.V. Koninklijke Nederl. Boekdrukkerij
H. A. M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam, tel. (010)
6 93 00, toestel 1 of 3.

Advertentie-tarief f. 0,36 per mm. Contract-tarieven op aan-
vraag. 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.

Crisis in België?

Het verlies van de Kongo, de ernstige sociaal-economische onrust en het daarop volgende aftreden van de Regering Eyskens deden de somberste vermoedens rijzen omtrent de toekomstige economische ontwikkeling van België. Alom in België en ook daarbuiten beraadde men zich op stappen die genomen moesten worden om de dreigende crisis het hoofd te bieden. Nu, enige maanden na de onlusten van het begin van dit jaar, kan men enige afstand nemen van de gebeurtenissen en de situatie, waarin België zich thans bevindt, wat minder subjectief beschouwen. Het Leuvense universiteitsblad „Annales de sciences économiques appliquées”¹⁾ geeft in een recent artikel een markante schets van de huidige toestand in België en het „Tijdschrift voor Documentatie en Voorlichting” van mei 1961 bevestigt de hoofdlijnen hiervan in een gedetailleerd cijferoverzicht.

In bepaalde opzichten is de situatie in België uniek, want dit land bevindt zich in een economische opleving, die een aantal kenmerken van de hoogconjunctuur mist. De snelle toeneming van de investeringen, vooral in de nijverheidssector, de zeer vaste vraag, de stijging van de productie-indexcijfers en de langzaam teruglopende werkloosheid wijzen duidelijk op een hoogconjunctuur, doch in tegenstelling tot de situatie in 1951 en 1957 is het prijs- en loonniveau vrijwel stabiel gebleven. Ook de uit de vergrote activiteit verwachte ruimtevermindering op de geld- en kapitaalmarkt is uitgebleven. Dat de expansie ordelijk verloopt blijkt voorts uit de rust in het internationale betalingsverkeer.

Ondanks de moeilijkheden in de mijnbouw stegen de productiecijfers in de maanden maart en april boven de conjuncturele top van 1957. Het indexcijfer van de industriële productie liep in april van dit jaar op tot 138,6 (1953 = 100), hetgeen een stijging van 8 pCt. betekent vergeleken met dezelfde maand van vorig jaar. Zo bereikte de productie van ijzer en staal in maart een nieuw record met 697.000 ton, d.w.z. 6,8 pCt. meer dan in maart van het vorig jaar. De productie van elektrische energie, veelal een goede indicator voor de bedrijvigheid, gaf zelfs een verschil van 9 pCt. met maart vorig jaar en van maar liefst 23 pCt. met maart 1959 te zien!

De uitvoer bereikte in maart een top van B.fr. 18,2 mrd., waartegenover echter ook weer een invoerstijging stond. Deze laatste werd hoofdzakelijk veroorzaakt door door grotere grondstofaankopen, een nieuw bewijs van

¹⁾ M. C. Vaes: „Aperçu de la conjuncture économique en Belgique”.

activiteit dus. Ook de voortdurende daling van het werkloosheidscijfer wijst onmiskenbaar op een opgaande conjunctuur. Met een totaal van 85.562 (ca. 2,5 pCt.) lag de werkloosheid medio mei 22 pCt. lager dan in dezelfde periode van vorig jaar. De tewerkstelling van geregistreerde werklozen is absoluut echter maar zeer gering geweest, zodat wij moeten concluderen, dat de produktiestijgingen hoofdzakelijk op het debet moeten komen van verbeteringen in de produktiemethoden en van een beperkte herverdeling van het arbeidspotentieel. Ondanks een zeker tekort aan hoggeschoolde arbeidskrachten kan men in België, in tegenstelling tot de omringende landen, niet spreken van een overspannen arbeidsmarkt.

Dit gunstige economische beeld ten spijt roepen velen in België om hervormingen en ook de Regering zint op wettelijke maatregelen om het groeitempo te verhogen. Sommigen vragen zich evenwel af, of drastische economische hervormingen thans gerechtvaardigd zijn. Zouden deze niet neerkomen op een kunstmatig invoeren van de zo gevreesde oververhitting van de conjunctuur? Heeft een opschroeven van de bedrijvigheid geen ernstige gevolgen voor de situatie op de arbeids- en kapitaalmarkt en zou dit niet een nieuwe gevaarlijke inflatoire impuls met zich brengen? Internationaal gezien zou België, met name in de Euromarkt, naast de handicap van een relatief hoog loonniveau en een beperkte binnenlandse markt, een nieuw concurrentienadeel in huis halen. Aldus het Leuvense blad. Wij vragen ons echter af, of openstelling van België's grenzen in het kader van de Euromarkt, of een eventuele conjuncturele omslag niet een aantal structurele onvolkomenheden in de Belgische economie aan het licht zouden brengen, die thans door de mantel der hoogconjunctuur worden bedekt. En is aanpassing onder die omstandigheden niet een veel pijnlijker operatie dan thans?

Dat België het antwoord op de vele moeilijke vragen die de Kongolese crisis het land heeft gesteld nog niet heeft gevonden blijkt uit de vele disputen, die over deze onderwerpen worden gevoerd. Wij kunnen niettemin constateren dat het verlies van de koloniën voor de Belgische economie, toch niet die rampzalige gevolgen heeft gehad, die men ervan verwachtte. Is dit te danken aan de nieuwe geest, die na de Kongolese affaire door België is gevaren of eerder aan de hoogconjunctuur van de omringende landen en aan de Europese integratie, die de Belgische economie mee omhoog trekken?

Rotterdam.

R. W. A. HERMANS.

INHOUD

	Blz.		Blz.
Crisis in België?, door R. W. A. Hermans.....	763	Bedrijfseconomische notities:	
Gevolgen van het personeelsverloop, door Dr. C. A. Buningh	764	Concentratie van ondernemingen (I), door H. H. M. Foppe	773
De scheepvaart in het afgelopen decennium, door C. Vermey	767	Geld- en kapitaalmarkt, door Drs. R. L. Boissevain	774
Het Russische petroleumoffensief, door F. S. Noordhoff	769	Recente publikaties.....	774

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

Redacteur-Secretaris: A. de Wit. Adjunct Redacteur-Secretaris: M. Hart.

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

Gevolgen van het personeelsverloop

De Nederlandse ondernemingen hebben momenteel over het algemeen te kampen met een zeer groot personeelsverloop. In het onderstaande zal worden nagegaan welke de gevolgen van dit personeelsverloop zijn en in hoeverre deze gevolgen als schadelijk moeten worden aangemerkt. Hierbij zal de schijnwerper voornamelijk worden gericht op het hogere en middenkader van onze ondernemingen.

Enige der meest genoemde gevolgen zijn:

1. De kostenstijging in verband met de veelal hogere salarissen, die aan van buiten de onderneming komende employés moeten worden betaald. Deze hoge salarissen hebben op hun beurt weer grote invloed op de salarissen van de overige employés binnen de onderneming, zij het vaak aanzienlijk gematigd ten aanzien van de oudere, minder mobiele personeelsleden.

2. De ontevredenheid, die onder de oudere employés naar voren komt, wanneer jongeren met gewoonlijk een geringere praktische ervaring, relatief hogere salarissen verdienen.

3. Het arbeidsverlies, dat optreedt, doordat goed in een bepaalde functie ingewerkte employés overgaan naar voor hen nieuwe, soms geheel anders gerichte, betrekkingen. Ook de waarde van dikwijls langdurige en intensieve opleidings- en trainingsperioden kan hierdoor sterk worden verminderd.

4. De afnemende ijver en het geringere verantwoordelijkheidsbesef, dat door de gespannen arbeidsmarkt in de hand wordt gewerkt.

5. De geringere binding met de onderneming zou grote, bestaande, morele waarden aantasten.

6. Het ontstaan van wantrouwen tussen werknemers en werkgevers, ten gevolge van heimelijke sollicitaties enerzijds en salarisverhogingen bij een dreigend afscheid anderzijds.

7. De vaak ongezonde rivaliteit tussen ondernemers, indien wederzijds mensen worden „weggekocht”.

8. Optredende lokale problemen, zoals bijv. het pendel-vraagstuk.

Voorts wordt vaak gewezen op de schadelijke invloeden, die het grote verloop en de hoge aanvangssalarissen zouden hebben op de moraliteit van ons volk als geheel, onder andere gereflecteerd door een geringere geneigdheid tot het brengen van offers, tot inspanning, tot samenspel e.d. Laatstgenoemde problematiek ligt helaas buiten mijn deskundigheidsgebied, zodat ik van een verdere uitwerking moet afzien. Wel wil ik gaarne nader ingaan op de eerder genoemde problemen.

Ad 1. Hogere arbeidskosten.

Het hier aangeduide probleem heeft tal van dimensies waarvan er vele, naar zal blijken, op algemeen-economisch en politiek terrein liggen. Ik zal dan ook volstaan met het signaleren van de op de voorgrond tredende vraagstukken. Hogere kosten voor de ondernemer betekenen hogere nominale inkomens voor de werknemers. In een goedlopende onderneming kan een en ander op billijk-

- kostenstijging
- spanningen
- verlies van vertrouwen
- onbehagen

heidsgronden zeer wenselijk zijn. Deze problematiek brengt ons op ingewikkelde macro-economische vraagstukken, zoals onder andere het vraagstuk van de optimale inkomensverdeling. In minder goed lopende ondernemingen kan een salarisverhoging een groot probleem vormen. Opgemerkt dient te worden, dat de natuurlijke selectie optredend door de werking van vraag en aanbod, ook voor de factor arbeid, één van de belangrijkste principes is van onze maatschappijstructuur. De hier gesignaleerde micro-economische problemen vormen algemeen-economisch derhalve waarschijnlijk in het geheel geen probleem.

De hogere arbeidskosten zullen niet zelden resulteren in hogere prijzen, welke enerzijds de winsten der ondernemingen beïnvloeden, anderzijds invloed kunnen hebben op onze betalingsbalans en de inkomensverdeling. Hier verdient vermelding, dat onze betalingsbalans de laatste jaren vrijwel voortdurend overschotten heeft vertoond, terwijl de arbeidskosten in de ons omringende landen als regel nog aanzienlijk hoger zijn.

Wanneer wij bedenken, dat perioden van krachtige loonstijging als regel gepaard gaan met een sterke bloei van het zakenleven en grote welvaart van de werknemers, is er mijns inziens alle aanleiding om ons af te vragen, of de klacht van de hogere arbeidskosten wel in alle opzichten gefundeerd is, al valt niet te ontkennen, dat een te snelle ontwikkeling op dit gebied ernstige gevaren inhoudt. Indien al van een te snelle ontwikkeling gesproken kan worden, vraag ik mij af of de ondernemer niet door een grotere zelfdiscipline veel tot de oplossing van dit probleem kan bijdragen.

De zelfdiscipline van een groot aantal ondernemers laat op het gebied van de salariering veel te wensen over, terwijl ook veelal het inzicht ontbreekt ten aanzien van de vraag, wat voor een bepaalde functie als een redelijk salaris kan worden beschouwd. Eén en ander is niet zelden een gevolg van het gemis van een langetermijn-visie en van het ontbreken van een bewuste personeels- en bedrijfs-politiek van de ondernemer. Bovendien vindt de ontevredenheid in bredé lagen van het kader van een onderneming vaak niet haar oorzaak in te lage beloningen, maar in een gebrek aan vertrouwen in de objectiviteit van de vaststelling van deze beloningen.

Ad 2. Spanningen tussen de salariering van de oude en de jonge garde.

Méer gegrond lijkt mij de klacht dat, tengevolge van de overspannen arbeidsmarkt en het betrekkelijk grote vacuum in de rijen der leidinggevenden, veroorzaakt door de crisissen oorlogsjaren, vaak de tendens bestaat tot het ontstaan van onaanvaardbare spanningen tussen de salariering van de oude en de jonge garde. Eén en ander wordt nog versterkt door het gevoel bij de ouderen, dat vroeger veel harder werd gewerkt, dat de trouw aan het bedrijf slecht beloond wordt en dat de jongeren zich onvoldoende dankbaar tonen voor de snelle promotie, die zij vaak zonder veel hinder-nissen maken.

Ongetwijfeld bevatten deze opmerkingen een kern van waarheid. Toch doen zij de jongeren in vele opzichten onrecht. Allereerst meen ik dat (en medische rapporten bevestigen dit) het tempo van werken tegenwoordig juist veel hoger ligt dan vroeger, terwijl de eis van absolute efficiency hieraan nog een sterke psychische druk toevoegt. Het is zelfs de vraag, of door deze grotere werkintensiteit de voordelen van de onmiskenbaar aanzienlijke werktijdverkortening niet worden overgecompenseerd. Bovendien moet worden bedacht, dat de maatschappelijke normen mee evolueren met de maatschappelijke ontwikkeling. Zo wordt bijv. de bedrijfstrouw niet meer onbeperkt als een actiefpost aangemerkt; het besef breekt meer en meer door, dat een employé met ervaring in verschillende bedrijven aanzienlijk meer waard kan zijn. Men denke in dit verband aan de wel zeer grote achterstand, die vooral de middelgrote familie-industrieën in ons land hadden en veelal nog hebben in organisatorisch opzicht (budgettering, planning, personeelsbeleid, financiering enz.) ten opzichte van de grote en middelgrote concerns.

Deze concerns, die veelal grote bedragen besteden aan de opleiding van hun mensen, dreigen als het ware een opleidingsschool te worden voor het midden- en hogere kader van de genoemde middelgrote familiebedrijven. Anderzijds hebben de concerns wel het voordeel, dat binnen de eigen organisatie méér afwisseling aan de mensen geboden kan worden, terwijl ook de uiteindelijke toekomstkansen bij deze ondernemingen gunstiger liggen (voor een beperkte groep!). Het werk is daarentegen vaak eenzijdiger en daardoor minder interessant. De salariering en vooral de secundaire arbeidsvoorwaarden zijn als regel relatief vrij gunstig.

Voorts brengt het hoge arbeidstempo een verandering teweeg in de norm voor de arbeidsduur en de gebruiken ten aanzien van de leeftijdsopbouw van de staf. Ik wijs in dit verband op de tendens tot verlaging van de pensioengerechtigde leeftijd, de introductie van het algemeen ouderdomspensioen, opgebracht door de arbeidende bevolking, alsmede op het feit, dat in de salarisschema's van de grote concerns de maxima reeds op betrekkelijk jonge leeftijd (45-55 jaar) worden bereikt. Veelal blijkt ook, dat de ouden, de weinige sterken daargelaten, veel moeite hebben om zich aan de totaal gewijzigde omstandigheden en opvattingen aan te passen.

Toch moet worden toegegeven, dat in verschillende bedrijven de verhouding tussen de salarissen der jongere en oudere generatie aanzienlijk is scheefgetrokken. Een recht-trekken van deze verhoudingen is niet slechts op billijkheidsgronden noodzakelijk, maar ook terwille van de naam van de onderneming op langere termijn.

Ad 3. Optredend arbeidsverlies.

Het arbeidsverlies, dat op kan treden door overgang naar een andersgerichte werkkring kan inderdaad vrij groot zijn, indien bij de voorgaande werkgever een doelgerichte opleiding en training heeft plaatsgevonden. Men mag echter niet vergeten, dat gerichte ervaring nog altijd één van de belangrijkste criteria is bij de aanname van personeel, vooral op lager en middelbaar stafniveau. Veelal zullen daardoor de betrokkenen, ook al door hun eigen voorkeur, toch ook bij hun nieuwe werkgever in een min of meer analoge richting worden ingezet. Een blik op de advertentiekolommen kan ons ervan overtuigen, dat als regel een vrij exacte beschrijving wordt gegeven van de benodigde kennis en ervaring.

De afwijkende problematiek in de nieuwe onderneming

en de afwijkende aanpak van de problemen kan bovendien aanzienlijk bijdragen tot de ontwikkeling van de employé. De kennis van deze laatste van de systemen en procedures in zijn eerste bedrijf kan in hoge mate bevruchtend werken op die in de nieuwe onderneming. Onder andere op hetzelfde principe berusten het bestaan van de organisatieadviseur en het nut van opleidings- en aanvullingscursussen waaraan employés van uiteenlopende organisaties en ondernemingen deelnemen. Een rem op een te frequente wisseling van betrekking wordt bovendien nog gevormd door de omstandigheid, dat zeker volgens de alhier geldende opvattingen, een dergelijke frequente wisseling de carrière van de employés geen goed doet.

Ad 4. Afnemende ijver en geringer verantwoordelijkheidsbesef.

Niet te ontkennen valt, dat het gemak, waarmee men van baan verandert, zijn invloed kan hebben op de ijver en het verantwoordelijkheidsbesef der geëmployeerden. Toch vraag ik mij af, of de invloed van deze factor, juist ten aanzien van het kader, niet wordt overdreven. Ik wees in het voorgaande reeds op de grotere intensiteit van de werkzaamheden van het kader in de huidige, vaak zeer gecompliceerde, ondernemingen, en op de evoluerende opvattingen betreffende de normen voor arbeidstijden, arbeidsmobiliteit en optimale leeftijd. Juist voor het kader bestaat bovendien, vooral bij een doelbewust en objectief gehanteerde interne promotiepolitiek, een ruime stimulans voor betere prestaties. Eén en ander wordt nog versterkt, indien men er door een zo groot mogelijke delegatie in slaagt om aan de mensen een afgerond, compleet stuk werk in handen te geven, waarvoor zij zelf geheel verantwoordelijk zijn. Ook het stimuleren van de teamgeest, waarvoor vele middelen aanwezig zijn, verdient hier de aandacht.

Ad 5. Geringere binding met de onderneming.

Uit de wijze, waarop ik deze klacht redigeerde, moge al blijken, dat de morele waarde van de binding aan de onderneming door mij niet altijd even hoog wordt aangeslagen. Niet te ontkennen valt, dat er vele mensen zullen zijn, voor wie de norm van de ondernemingstrouw een zeer hoog goed is. Ook zijn er zeker ondernemingen, waar de teamgeest, de wens om gezamenlijk iets groots te bereiken, een grote rol speelt en een natuurlijke binding met de organisatie tot stand brengt. Zeker niet minder talrijk zijn echter mijns inziens de gevallen, waarin de bittere noodzaak, de angst voor het onbekende en/of een gebrek aan vooruitstrevendheid en „ondernemingszin” tot ondernemingstrouw leiden. Uiteraard zijn er ook vele gevallen, waar van een bonte mengeling van deze overwegingen sprake is. Ten aanzien van de norm voor de bedrijfstrouw werd in het voorgaande reeds gewezen op de snelle evolutie, die grotendeels haar oorzaak vindt in de praktische overweging, dat ervaring opgedaan in meer dan een bedrijf een groot voordeel kan zijn, zoals de geschiedenis in de Verenigde Staten bewees.

Ad 6. Heimelijke sollicitaties en salarisverhogingen.

De klacht, dat door heimelijke sollicitaties en salarisverhogingen bij een dreigend afscheid het vertrouwen tussen werkgevers en werknemers ernstig lijdt, is mijns inziens volledig juist. Naar mijn mening worden hier echter oorzaak en gevolg verward, met andere woorden het bestaan van de bovengenoemde verschijnselen wijst reeds op een wederzijds gebrek aan vertrouwen. In een gezonde organisatie, waar men elkaar eerlijk in de ogen durft te zien, zal de ondernemer zijn vaste beloningsschalen hebben en

met één aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' hebt U 200 ijzers in het vuur



Elk aandeel 'Vereenigd Bezit van 1894' maakt U mede-eigenaar van een grote, deskundig samengestelde aandelenportefeuille, die een aantrekkelijk rendement oplevert. S-p-r-e-i-d-i-n-g over ca. 200 fondsen beperkt het risico. Bovendien bestaat goede kans, dat Uw bezit in waarde vermeerdert.

Alle banken en commissionairs kunnen U inlichten.

N.V. VEREENIGD BEZIT VAN 1894

De voordelen van aandelenbezit met beperking van risico

W E S T E R S I N G E L 8 4 , R O T T E R D A M

(advertentie)

zal de employé ook weten op grond waarvan hij een bepaalde beloning geniet en wat zijn mogelijkheden zijn. Hierdoor zal de neiging tot solliciteren elders al geringer zijn, niet in de laatste plaats, omdat men de organisatie waardeert en weet, dat men de sollicitatie niet kan gebruiken als een breekijzer voor een hogere salariering in de eigen organisatie.

Vindt men toch, dat men tekort gedaan wordt (en dit zal zeker voorkomen), dan is het m.i. onjuist, het solliciteren tegen te houden dan wel het te ontmoedigen door het de betrokkene in zijn verdere carrière aan te rekenen (uiteraard mits een en ander binnen redelijke grenzen blijft). Men denke in dit verband aan het evoluerend normbesef en aan het feit, dat het zeer goed mogelijk is, dat elders een beter passende functie wordt gevonden. Doet men dit niet, dan zal er voor de employés ook geen reden bestaan tot heimelijk solliciteren. Niet alleen komt dit de eerlijkheid en openheid ten zeerste ten goede, maar bovendien kan het de ondernemer waardevolle indicaties geven omtrent de heersende geest in de onderneming en omtrent de juistheid van het beloningsniveau voor de verschillende functies. Het solliciteren voorkomt men met een negatieve houding toch niet!

Ad 7. Rivaliteit tussen ondernemers.

De gesignaleerde rivaliteit tussen ondernemers kan ten zeerste worden beperkt door een grotere zelfdiscipline bij het aantrekken van personeel en door overleg tussen de personeelsafdelingen. Wel dient ervoor te worden gewaakt, dat dit overleg niet leidt tot het kunstmatig te laag houden der beloningen, daar dan afvloeit naar andere bedrijfstakken en/of andere streken (zie ook de hieronder volgende paragraaf over het pendelvraagstuk) gaat optreden en bovendien de naam van de onderneming op de arbeidsmarkt ernstige schade kan leiden. Een dergelijke slechte naam kan, vooral bij grote, bekende ondernemingen, bijzonder hardnekkig blijven voortbestaan ook bij een naderhand krachtig gesaneerd personeelsbeleid.

Ad 8. Het pendelvraagstuk.

Van de vele lokale problemen, die kunnen optreden, wil ik uitsluitend aan het pendelvraagstuk wat meer aandacht besteden. Ongetwijfeld is dit om velerlei redenen een ernstig probleem. Het brengt grote verliezen aan arbeidsuren en hoge vervoerskosten mede en leidt tot onlustgevoelens, vermoeidheid en spanningen bij de pendelaars. Deze laatste factor houdt echter tevens in, dat het pendelvraagstuk, vooral bij employés op oudere leeftijd, zal tenderen naar een natuurlijke correctie. Hier komen wij weer op de gebieden van de macro-economische problematiek, zoals het woningvraagstuk, de vraagstukken van regionale spreiding, ontwikkelingskernen enz.

Het pendelen zal, via deze correctietendens, kunnen bijdragen tot een meer gelijkmatige inkomensspreiding, tot een betere spreiding van ondernemingsvestigingen, enz. Nog te vaak zijn historische factoren en/of vermeende standoverwegingen doorslaggevend bij de vestiging van onze industrieën en kantoren. Hetzelfde geldt overigens voor de keuze van de woonplaats. Enig pendelen zal men niet kunnen vermijden, zeker niet in de nabijheid van de grote natuurlijke industriekernen, zoals het Nieuwe Waterweggebied. Men denke in dit verband aan de situaties in Londen en New York.

Het voorgaande overziend, meen ik, dat noch maatschappelijk, noch voor de individuele gezonde onderneming het arbeidsverloop een probleem behoeft te zijn van onoverkomelijke aard. Dit houdt uiteraard niet in, dat excessen niet mogelijk zijn. Voor ondernemingen, die een moeilijke tijd doormaken, kan het probleem wel bijzonder ongelegen komen. Ik meen echter, dat ook vele gezonde ondernemingen in de praktijk ernstig met het probleem worstelen. Het lijkt mij daarom nuttig om — in een volgend artikel — een voorzichtige poging te doen om te komen tot een aantal concrete aanbevelingen, die kunnen leiden tot een wellicht gedeeltelijke oplossing van het probleem.

Utrecht.

Dr. C. A. BUNINGH.

De scheepvaart in het afgelopen decennium

Het „Maritime Transport Committee” der O.E.E.C. heeft in zijn onlangs verschenen verslag over de gang van zaken in de scheepvaart in 1960 tevens een overzicht — waaraan het volgende is ontleend — gegeven van de belangrijkste gebeurtenissen in de wereldscheepvaart gedurende het afgelopen decennium.



Allereerst wordt stilgestaan bij de algemene structuur der scheepvaart, die, wat het overzees goederenvervoer betreft, in een tweetal categorieën kan worden ingedeeld, nl. in de zgn. droge lading en in de aardolie. De eerstgenoemde categorie goederen wordt per lijnschip, tramp dan wel in bulkcarriers vervoerd, de aardolie per tankschip.

Afgezien van een naar verhouding beperkt aantal schepen dat uitsluitend voor het vervoer van passagiers is ingericht, variëren de lijnschepen van vrachtaarders met een accommodatie voor maximaal 12 passagiers, voor welk aantal geen bijzondere vergunning is vereist, tot schepen die een accommodatie hebben voor een groter dan wel kleiner aantal passagiers, hetgeen uiteraard de voor het vervoer van lading beschikbare ruimte beïnvloedt.

De in lijnverband varende schepen vertegenwoordigen ongeveer 45 pCt. van de wereldkoopvaardijvloot. Als regel wordt bij de bouw van lijnschepen rekening gehouden met de eisen die het te bevaren traject stelt. Zij hebben gewoonlijk een grotere dienstnelheid dan het voor de algemene vrachtaard gebouwde schip, zij hebben tussendecken en zijn uitgerust met zware laadbomen. Bovendien beschikken tal van lijnschepen over dieptanks voor het vervoer van eetbare olie, over koelruimte voor aan bederf onderhevige lading enz.

Is het aanbod van lading zodanig dat de eigen ruimte onvoldoende is, dan wordt in het tekort voorzien door trampschepen die op timecharter-basis worden gehuurd. De door lijnschepen vervoerde lading bestaat voornamelijk uit stukgoed en bepaalde grondstoffen, zoals wol, katoen e.d., maar daarnaast worden, indien het aanbod van stukgoed ontoereikend is dan wel indien dit uit stabiliteitsoverwegingen gewenst lijkt, bepaalde hoeveelheden homogene gestorte lading geboekt.

Het aandeel der voor de algemene vrachtaard gebouwde schepen belooft met inbegrip der Amerikaanse reservevloot, ongeveer 15 pCt. der huidige wereldkoopvaardijvloot. Zij vervoeren graan, kolen, erts, fosfaat, suiker (gezakt of gestort), hout, m.a.w. de typische soorten bulkgoederen en worden voor enkele resp. achtereenvolgende reizen dan wel voor bepaalde rondreizen of langere perioden op timecharter-basis bevracht.

In tegenstelling tot het lijnschip dat bepaalde trajecten bevaart geldt voor de traditionele tramp: „Die Welt ist mein Feld”. De te bedingen vrachten fluctueren sterk al naar gelang van vraag en aanbod, hetgeen eveneens contrasteert met de lijnvaart waar, door middel van de zgn. vrachtenconferenties, de tarieven een stabiel karakter hebben. Hieruit volgt dat de algemene vrachtaard gevoeliger is voor hausse- en baisseperioden dan de lijnvaart.

Typierend voor het fluctuerend aanbod van lading in de

algemene vrachtaard is de sterk uiteenlopende omvang der transatlantische kolenverscheppingen, nl.

(in miljoenen tonnen)			
1950	0,4	1956	37,2
1951	24,5	1957	44,5
1952	20,4	1958	30,2
1953	7,5	1959	16,9
1954	8,4	1960	14,5
1955	23,9		

Het is overigens niet zo eenvoudig een duidelijke scheidingslijn tussen lijn- en trampvaart te trekken, daar de lijnvaart ter aanvulling van de eigen vloot veelvuldig van tramps gebruik maakt en lijnschepen bij ontoereikend aanbod van lading ook op de open markt bevracht worden, afgezien van het vervoer van gestorte lading — normaliter het domein van de tramp — welke de lijnrederijen ter aanvulling boeken.

Voorts dient rekening te worden gehouden met de schepen welke gebouwd worden voor dan wel op langdurig timecharter genomen worden door ladingbelanghebbenden. Men denke in dit verband aan de tonnage varend voor de ertsverwerkende industrie en aan de grote Engelse suikerraffinaderijen met haar „Sugar Line”-schepen. Deze categorie vertegenwoordigt momenteel ca. 7 pCt. van het wereldtotaal, maar dit aandeel neemt snel toe.

Het aandeel der tankers voor het vervoer van vloeibare lading belooft ca. 33 pCt. van de wereldkoopvaardijvloot. De grootte der schepen loopt zeer uiteen en varieert van de tankkustvaarder tot supertankers van 100.000 ton, terwijl thans, voor Japanse belangen, zelfs mammoet-tankers met een draagvermogen van ca. 130.000 ton elk zijn besteld. Ook hier dient rekening te worden gehouden met schepen, welke voor het vervoer van speciale lading — wijn, vloeibaar aardgas — zijn gebouwd.

Als regel wordt ruwweg 40 pCt. der olieladingen voor de grote maatschappijen door eigen schepen vervoerd. Daarnaast huren deze maatschappijen aan particuliere rederijen toebehorende tankers op timecharter-basis gedurende een reeks van jaren. De Shell kent ook de bevrachting op demise-basis, de Amerikaanse oliemaatschappijen bevrachten wel op de daarmee verwante bareboat-basis, terwijl in de marginale behoefte aan tonnage wordt voorzien door bevrachting van aan derden toebehorende tankers op basis van een of meer reizen.



Het verslag wijdt vervolgens aandacht aan de ontwikkeling van het overzees goederenvervoer in het tijdvak 1950-1960. Tegen het einde van 1954 nam het aanbod van droge lading toe en dit werd het jaar daarop nog geaccentueerd door de groeiende behoefte aan grondstoffen der expanderende industrie. Ook wat de voor vervoer beschikbare hoeveelheden minerale olie betreft toonde het jaar 1955 een analoog verloop; het liet een vermeerdering van 13 pCt. zien vergeleken met 8 pCt. het jaar tevoren.

Het jaar 1958 stond daarentegen wat het vervoer van droge lading betreft in het teken der recessie. Het aanbod van lading liep met 6 pCt. terug. Weliswaar nam het vervoer van minerale olie toe, maar ook hier bleef de

stijging procentueel aanzienlijk bij vorige jaren ten achter.

Het herstel van de wereldhandel in 1959 leidde tot een grotere vraag naar scheepsruimte, met name in de tankvaart waar het ladingaanbod 7 pCt. groter was dan het jaar tevoren. Ook in het afgelopen jaar is de wereldhandel toegenomen, hetgeen de vraag naar scheepsruimte ten goede kwam. Ofschoon nauwkeurige gegevens bij de samenstelling van het verslag nog niet ter beschikking stonden, neemt het „Maritime Transport Committee” aan dat het overzees goederenvervoer in 1960 met ongeveer 10 pCt. is toegenomen. Het verkeer door het Suezkanaal steeg bijv. met meer dan 10 pCt., door het Panamakanaal met ca. 15 pCt. en door het Kielkanaal met ca. 5 pCt. De totale invoer der O.E.E.C.-landen nam verleden jaar toe met 77 mln. ton (20 pCt.) en de totale uitvoer met 12 mln. ton.



De hausse in de jaren 1956/57 was oorzaak dat op grote schaal opdrachten voor de bouw van schepen werden geplaatst. In 1958 nam de nieuw gebouwde tonnage met 7 pCt. en in het daaropvolgend jaar met 6 pCt. toe. Wat de wereldtankvloot betreft waren deze percentages nog aanzienlijk hoger, nl. resp. 12 en 13. In het afgelopen jaar werd de wereldkoopvaardijvloot met 4 pCt. uitgebreid, d.w.z. met 1 pCt. wat de vloot voor droge lading en met 10 pCt. wat de tankvloot betreft. Sedert 1950 is het aandeel der tankvloot van 21 tot 33 pCt. gestegen.

De vloot der O.E.E.C.-landen had op 1 januari 1961 een inhoud van 66,4 mln. brt., daarmee 53 pCt. van de wereldkoopvaardijvloot vertegenwoordigend. Opmerkelijk is de uitbreiding der vloot onder Griekse vlag, dank zij de repatriëring van tal van aan Griekse reders toebehorende schepen welke waren geregistreerd in een der landen met goedkope vlag. De door de Griekse Regering verleende fiscale faciliteiten enerzijds en de omstandigheid dat bij het huidige peil der vrachten geen vrees behoeft te worden gekoesterd voor absorptie van een onevenredig deel der opgevaren winst door de fiscale lasten, hebben tot deze repatriëring in hoge mate bijgedragen. Tezamen met nieuw gebouwde schepen vertegenwoordigde de gerepatriëerde vloot verleden jaar het aanzienlijke totaal van 2,4 mln. brt. Midden 1960 had de Griekse koopvaardijvloot een inhoud van 4,5 mln. brt. en zes maanden later, volgens officiële gegevens der Griekse Regering, een van 5,3 mln. brt.

Weliswaar stonden tegenover deze adering der vloot onder goedkope vlag nieuwe registraties in Liberia en Panama, maar tussen midden 1959 en midden 1960 liep de bruto inhoud der Liberiaanse vloot met meer dan 650.000 ton en die der vloot onder Panamese vlag met 345.000 brt. terug. Costa Rica heeft de tot dusver bestaande faciliteiten voor registratie van schepen onder Costariense vlag inmiddels ingetrokken, hetgeen automatisch tot een belangrijke vermindering der vloot heeft geleid.

De Japanse koopvaardijvloot nam met meer dan 650.000 brt. toe evenals die der Sowjet-Unie. Er zijn aanwijzingen dat de uitbreiding der Russische vloot, welke naar verhouding klein is, zich sneller dan in de niet-communistische landen voltrekt.

Van de vloot der O.E.E.C.-landen is 48 pCt. minder dan tien jaar oud; voor de wereldkoopvaardijvloot bedraagt dit percentage slechts 36. Tussen midden 1959 en midden 1960 werd de wereldtankvloot met 3,5 mln. ton draagvermogen, d.w.z. met ca. 10 pCt., uitgebreid: De vloot der



(advertentie)

O.E.E.C.-landen nam verleden jaar met 4,7 mln. brt. toe. Hiervan was 2,1 mln. brt. voor de tankvaart bestemd.

De iets gunstiger stemming op de algemene vrachtenmarkt was tezamen met versnelde sloop van oudere schepen oorzaak dat de opgelegde vloot aanzienlijk verminderde, nl. tot 3,3 mln. brt. aan het eind van het vorig jaar vergeleken met 6,3 mln. brt. eind 1959. Wat schepen voor droge lading betreft, werd in 1956 slechts 28.000 ton gesloopt, in 1957: 20.000 ton, in 1958: 596.000 ton, in 1959: 1.275.000 ton en verleden jaar 660.000 ton draagvermogen. Voor de tankvloot luiden de totalen:

(in duizenden tonnen draagvermogen)			
1956	91	1959	1.518
1957	210	1960	2.194
1958	483		

Bovendien werden verleden jaar 30 tankers met een totaal draagvermogen van ca. 498.000 ton tot vrachtschip verbouwd. Slechts 3 pCt. van de totale vloot der O.E.E.C.-landen was eind vorig jaar uit de vaart (eind 1959: 5 pCt.), terwijl van de opgelegde vloot 2 mln. brt. uit tankers bestond, d.w.z. 4,8 pCt. van de wereldtankvloot vergeleken met 3,2 mln. brt., d.w.z. 8,5 pCt. van de wereldtankvloot, per eind 1959.

Het aantal opgelegde schepen voor droge lading was eind vorig jaar aanzienlijk geringer dan dat der tankers. De uit de vaart genomen tonnage der eerstgenoemde categorie verminderde in het afgelopen jaar van 3,1 tot 1,3 mln. brt. De thans nog opgelegde schepen, daterend van vóór de oorlog resp. van de oorlogsjaren, zullen, tenzij de vrachten aanzienlijk stijgen, wel niet meer in de vaart komen en geleidelijk voor sloop worden verkocht.

De opgelegde tankvloot liep in 1960 terug van 3,2 mln. brt. tot 2,0 mln. brt. Hier is de daling derhalve minder spectaculair, terwijl het aantal niet langer economisch te exploiteren tankers geringer is dan bij de opgelegde schepen voor droge lading. Gesteld kan dan ook worden dat het evenwicht tussen vraag en aanbod bij laatstgenoemde schepen eerder dan in de tankvaart zal zijn hersteld. Uiteraard speelt hierbij ook de nog in aanbouw resp. bestelling zijnde tanktonnage, t.w. 13,6 mln. ton draagvermogen per eind 1960, een rol.

De ups en downs in de algemene vrachtvaart weerspiegelen zich in de voor tweedehandsschepen betaalde prijzen. In 1950 bijv. werd voor schepen van het Libertytype ca. £ 150.000 betaald. Begin 1952 wisselden enkele dezer schepen voor £ 600.000 van eigenaar en deze prijs werd wederom in het begin van 1957 betaald. Daarna volgden de prijzen in verband met de terugslag op de

Het Russische petroleumoffensief

Een Amerikaanse Senaatscommissie slaat alarm

Verontruste gemoederen.

Al moge dan uit een boek van Prof. Stroemilin: „Overzicht van de socialistische economie in de Sowjet-Unie” (te Moskou verschenen in 1959) gebleken zijn, dat de officiële Russische cijfers over de industriële produktie in de Sowjet-Unie sterk overdreven zijn en dat de netto-produktie van 1928 tot 1956 belangrijk lager is geweest dan de officiële cijfers — die slechts de bruto-produktie lieten zien, — aangeven ¹⁾, voor de olieproduktie wijzen de cijfers toch wel uit dat deze na 1950 met sprongen omhoog is gegaan: 1951: 7 pCt. van het wereldtotaal, 1958: 12 pCt. en 1959: 13,2 pCt.

In augustus 1959 werd de Russische opbrengst op dat ogenblik op meer dan 120 mln. ton per jaar gesteld. Zij overtrof de binnenlandse behoeften van de Sowjet-Unie en van de satelliet-landen in belangrijke mate, waardoor een campagne voor export van olie op nog grotere schaal dan waarmede een aanvang was gemaakt, kon worden ingezet. In de publikatie, waaraan wij deze gegevens ontleen, wordt ook nog gezegd dat in 1958 8 mln. ton olie

vrachtenmarkt een dalende lijn, nl. £ 220.000 begin 1958, £ 110.000 begin 1959 en £ 100.000 begin 1960. De laatste tijd is de prijs voor Liberty- en Empire-schepen weer tot ca. £ 130.000 opgelopen.



Met betrekking tot de scheepsbouw wordt er in het rapport terecht op gewezen dat de produktiecapaciteit door uitbreiding der bestaande en oprichting van nieuwe scheepswerven zodanig is uitgebreid, dat de gehele wereldkoopvaardijvloot in tien tot twaalf jaar kan worden vernieuwd. Gelet op de niet onaanzienlijk langere economische levensduur van een schip is er dan ook een niet te miskennen surplus aan produktiecapaciteit, die, mede door geringer animo bij reders om tot het plaatsen van bouwopdrachten over te gaan, tot een uiterst scherpe onderlinge concurrentie heeft geleid.

Typerend voor de sterk wisselende omvang der orderportefeuilles zijn de in het rapport vermelde gegevens met betrekking tot de in aanbouw resp. bestelling zijnde tonnage in het tijdvak 1950/1960. Deze variëren namelijk van 10,9 mln. ton als laagste punt in 1954 tot 34,5 mln. brt. als hoogste punt in 1957. Uiteraard wordt in het rapport stilgestaan bij de bekende problemen waarmede de traditionele scheepvaartlanden sedert het einde van de

In steeds grotere hoeveelheden stroomt Russische olie naar de landen achter het ijzeren gordijn. De communisten zijn bezig een nieuw en gevaarlijk wapen te smeden in de koude oorlog: een gestadige penetratie van de westerse oliemarkt met grote hoeveelheden goedkope olie. Dit olieoffensief, dat de gehele wereld omvat, begint een ernstig probleem te worden voor de olieproducerende vrije landen.

U.S. News & World Report, 17 april 1961.

naar het westen was uitgevoerd, terwijl voor 1959 op een uitvoer van 12 mln. ton werd gerekend.

De Russische Minister van Buitenlandse Handel, Patolitsjew, maakte in maart 1960 evenwel bekend dat de Sowjet-Unie in 1959 25 mln. ton olie naar communistische en naar niet-communistische landen had uitgevoerd, op een produktie van 129,5 mln. ton, waarvan 100 mln. ton voor eigen gebruik ²⁾. Voor 1965 meende hij op een uitvoer van 80 à 90 mln. ton te kunnen rekenen ³⁾. Wij tekenen hierbij aan, dat, wat de binnenlandse behoefte betreft, kan worden vastgesteld, dat er in de Sowjet-Unie

¹⁾ Zie: „N.R.Ct.” van 12 december 1960, alsook „De feilbaarheid van Galbraith” in „Vrij Nederland” van 4 februari 1961, „Russen goochelen op vele manieren met cijfers” in „Vrij Nederland” van 25 februari 1961 en „Zwandel in Rusland met statistieken” in „Het Parool” van 30 maart 1961.

²⁾ „The Financial Times” gaf in het nummer van 26 mei 1961 een gespecificeerde opgave van de uitvoer naar westerse landen over 1960 tot een totaal van 22,7 mln. ton. Goochelde de Russische Minister ook met cijfers?

³⁾ „The Financial Times” van 17 maart 1960.

oorlog worden geconfronteerd. Men denke in dit verband aan de „goedkope vlaggen”, discriminatie in allerlei vorm enz., maar op deze voor de legitieme scheepvaart even nadelige als hardnekkige vorm van concurrentie is reeds zo vaak gewezen dat ik hierop niet nader behoef in te gaan.



Resumerende kan worden gesteld dat de vooruitzichten voor de tankvaart door het ernstig verstoord evenwicht tussen vraag en aanbod, het zich wijzigend vervoerspatroon door het in produktie komen van de in Noord-Afrika aanwezige aanzienlijke reserves aan aardolie enerzijds en de toenemende Russische uitvoer alsmede het aan betekenis winnende aardgas als energiebron anderzijds, vooralsnog weinig bemoedigend zijn. Voor het vervoer van droge lading zijn de perspectieven daarentegen gunstiger. De thans geldende vrachten laten, met name wat de moderne bulkcarrier betreft, redelijke reisoverschotten. Niettemin zal van een waarlijk lonende trampvaart, óók voor bijv. de schepen van 8 tot 12.000 ton, eerst sprake zijn wanneer de tankers niet langer als concurrenten in de graanvaart worden geëxploiteerd en het evenwicht tussen vraag en aanbod is hersteld.

Rotterdam,

C. VERMEY.

onvergelijkbaar veel minder auto's in gebruik zijn dan bijv. in de Verenigde Staten en dat ook de opwekking van energie met behulp van vloeibare brandstof er nog niet erg ontwikkeld is.

Er was dus alle reden voor de heer Joachim Joesten om — in een artikel in „Die Zeit” van 17 juni 1960 — te spreken van een exportoffensief, waarbij de Russen naar zijn mening een tweeledig doel voor ogen staat: 1. de Britse en Amerikaanse maatschappijen uit hun traditionele voorrangspositie te verdringen en 2. afzct te vinden voor hun olie-overschot. Hij sprak verder over een export van 18 mln. ton over 1959, waarmee hij blijkbaar de uitvoer naar niet-communistische landen bedoelde. Dit cijfer stemt overeen met het door „The Financial Times” op 11 juli 1960 genoemde cijfer. Het laatstgenoemde blad voegde eraan toe dat, als de Russische export eenmaal op gang komt, het slechts een kwestie van tijd is, dat ook de producenten in het Nabije Oosten hiervan de gevolgen zullen ondervinden.

Nu moge worden aangevoerd dat een uitvoer van 18 mln. ton vergeleken met ca. 200 mln. ton uit het Nabije Oosten en met 105 mln. ton uit Zuid-Amerika niet indrukwekkend kan worden genoemd, maar men mag in dit verband vooral niet uit het oog verliezen, dat deze uitvoer plaatsvindt in een tijd van overproductie, terwijl vaststaat dat de Sowjet-Unie alles in het werk stelt om de export zeer belangrijk uit te breiden. In dit licht bezien valt het te verklaren dat de gemoederen in de oliewereld verontrust worden en dat er geruchten konden ontstaan omtrent een te sluiten overeenkomst tussen Oost en West over een verdeling der markten naar een beproefde methode in de petroleumindustrie.

Vooraf de Amerikanen zouden zulk een overeenkomst blijkbaar ten zeerste toejuichen. Ook in de Europese Economische Gemeenschap is het probleem aan de orde gesteld en is op krachtige onderlinge samenwerking aangedrongen om aan deze bedreiging uit het Oosten het hoofd te kunnen bieden.

Bezorgdheid in het Nabije Oosten.

In het bijzonder de landen in het Nabije Oosten zien de toekomst somber in, zoals blijkt uit de gang van zaken op de tweede Arabische olieconferentie, welke in oktober 1960 te Beiroet (Libanon) is gehouden. Daar toch was het de heer Th. Shabad, die slechts „een deskundige voor Russische aangelegenheden te Parijs” werd genoemd, die geheel onverwacht rapporteerde over de mogelijkheden van interventie van de Sowjet-Unie op de wereldoliemarkt. In zijn rede liet hij uitkomen, dat de Sowjet-Unie „snel de overheersende figuur van de wereldolie-industrie wordt”. In 1958 nam de Sowjet-Unie reeds de derde plaats in onder de voornaamste produktielanden met een totale produktie van ruwe olie die slechts iets kleiner was dan die van Venezuela, terwijl zij verder kan bogen op het bezit van reserves van meer dan 60 mrd. vaten⁴⁾.

Volgens het rapport van een Amerikaanse Senaatscommissie, dat half mei 1961 verschenen is en dat wij nog zullen bespreken, is Venezuela inmiddels reeds van de tweede plaats verdrongen. Tegen 1965 echter zal het zevenjarenplan de Russische produktie hebben gebracht op 4,8 mln.

⁴⁾ Op 4 april 1959 werden de reserves voor het Nabije Oosten gesteld op 23,9 mrd. ton, voor het Sowjet-blok op 3,8 mrd. ton (1 ton = 7 vaten) of 26,6 mrd. vaten, voor Latijns Amerika op 3 mrd. ton en voor de Verenigde Staten op 4,2 mrd. ton.

vaten per dag. Van deze belangrijk hogere produktie zal de Sowjet-Unie zelf slechts een deel voor binnenlandse behoeften bestemmen en betrekkelijk weinig naar communistische landen uitvoeren. In het rapport van de heer Shabad werd daarna met zoveel woorden gezegd, dat de Sowjet-Unie in de komende jaren haar olie-export naar niet tot het communistische blok behorende landen zal blijven vergroten in rechtstreekse concurrentie met alle andere wereldproducenten. Hij meende zelfs te mogen aannemen, dat de Sowjet-Unie in 1965 700.000 vaten ruwe olie per dag naar de vrije wereld zal kunnen zenden, hetgeen neerkomt op 36,5 mln. ton per jaar⁵⁾.

Deze op zichzelf niet al te grote hoeveelheid is aan de andere kant toch ruim voldoende — aldus tenslotte deze rapporteur — om op de wereldmarkt een nadelige invloed uit te oefenen, waarvan de voornaamste olie-exporterende landen terugslagen zullen ondervinden. Hij had eraan kunnen toevoegen dat vooral het feit, dat de Sowjet-Unie haar olie aanbiedt tegen prijzen die lager liggen — en soms zelfs veel lager — dan de geldende prijzen, een zeer verontrustende omstandigheid mag worden genoemd in verband met de bijzondere kwetsbaarheid van de Arabische olielanden. Deze landen hebben immers ook de concurrentie te doorstaan van de in de Sahara en in Libië gewonnen en nog te winnen olie. En liggen deze gebieden niet dicht bij West-Europa — de voornaamste afnemer van de eigenlijke Arabische olie — dan het Nabije Oosten?

Ook de Amerikaanse Senaat is verontrust.

Zou anders de subcommissie voor binnenlandse veiligheid van de Amerikaanse Senaat half mei 1961 een rapport wereldkundig hebben gemaakt onder de sterk sprekende titel: „Russische olie in de koude oorlog”? Volgens dit rapport is het Russische programma voor uitvoer van goedkope olie gericht op verstoring van de westerse olie-operaties en op de verwerving van een middel om invloed uit te oefenen op de in ideologisch opzicht vrije en onafhankelijke landen, waarbij de kwestie van financiële voordelen naar de achtergrond is geschoven. Over het algemeen gesproken immers zijn de prijzen voor olie en olieprodukten aangepast zowel aan de Russische politieke doeleinden als aan bijzondere marktsituaties, terwijl zij — afhankelijk van de omstandigheden — aanzienlijk lager zijn vastgesteld dan voorheen op de internationale markt als standaardprijs werd aanvaard.

In het rapport wordt verder opgemerkt, dat behalve levering tegen „moordende” prijzen, de Sowjet-Unie ook op andere wijze economische druk uitoefent. Moskou is — zo lezen wij onder andere — bereid olie tegen andere goederen te ruilen, zoals fabriekaten, grondstoffen en landbouwprodukten, of „zachte” valuta in betaling aan te nemen. De samenstellers van de hier besproken studie komen, zonder bepaalde aanwijzingen te verschaffen omtrent een te volgen gedragslijn, tot de toch wel zeer sombere conclusie, dat het door de Sowjets ontketende offensief tegen de olie-producerende landen en de gebieden, die van oudsher door de grote oliemaatschappijen van olie en olie-produkten worden voorzien, ongetwijfeld de spanningen in de koude oorlog zal vergroten, een onvermijdelijk gevolg van het streven der Sowjets tot ondermijning van het internationale beleid van de westerse landen.

⁵⁾ Wij laten de hierboven vermelde schatting van Minister Patolitsjew nu maar voor wat zij is.

Gaf deze subcommissie geen aanwijzingen omtrent een te volgen gedragslijn, dat deed wel Prof. James F. Medivitt in een beschouwing in het Amerikaanse tijdschrift „Challenge” van mei 1961. In alle duidelijkheid spreekt hij daarin uit, dat de Amerikaanse ondernemingen op den duur niet kunnen concurreren tegen het Russische staats-oliemonopolie. Zij zullen — aldus verder deze schrijver — een beperkt deelgenootschap moeten aangaan met de Regering, indien zij hun levenskansen niet verloren willen zien gaan. Prof. Medivitt spreekt in zijn artikel tenslotte de hoop uit dat, door tussenkomst van de Ver-

enigde Naties, de Amerikaanse Regering erin zal slagen met de Sowjet-Unie een soort internationale stabilisatie-overeenkomst te sluiten.

Ook „The Financial Times” brengt, in het nummer van 26 mei 1961, naar voren dat eraan wordt gedacht, aan de Sowjets een zeker importquotum toe te staan. Zou het dus toch tot overleg komen? Dit dient te worden afgewacht. Maar late het Westen er zich vooral rekenschap van geven dat het met een staats-oliemonopolie en met een centraal geleid land te maken heeft!

Haarlem.

F. S. NOORDHOFF

BEDRIJFSECONOMISCHE NOTITIES

Concentratie van ondernemingen (I)

Voor het verkrijgen van enig inzicht in het concentratieverschijnsel in ons land is het nuttig de jaarrekeningen van ondernemingen, die tot samenwerking hebben besloten, te bestuderen. De balansen van deze ondernemingen kunnen de oorzaak van de samenwerking openbaren, terwijl de resultatenrekeningen de mogelijke gevolgen illustreren. Voorts levert het prospectus of bericht, dat veelal wordt gepubliceerd wanneer ondernemingen gaan samenwerken, belangrijk studiemateriaal.

De balans der onderneming laat ons, wanneer zij doelmatig is opgesteld, zien dat bepaalde activa en passiva of groepen daarvan in het maximum of in het minimum kunnen zijn. Wanneer vermogen in overvloed én deels ongebruikt aanwezig is, is dit in het maximum. De niet gebruikte delen wachten, in de vorm van liquide middelen of semi-liquide activa die „sui generis” onvoldoende rendabel zijn, op het ogenblik dat zij gebonden zullen worden in vruchtdragend, dus rendabel, actief. De onderneming zal bijv. proberen haar overschot aan vermogen te binden aan een onderneming, die daaraan behoefte heeft. Dergelijke situaties doen zich bijv. voor bij ondernemingen, die eertijds hun werkterrein in Indonesië hadden en wier activiteiten door de na-oorlogse ontwikkeling aldaar geremd zijn.

Een andere oorzaak van het zoeken naar samenwerking kan gelegen zijn in het ontbreken van een voldoende stimulanzen tot verdere groei. Behalve behoefte aan vermogen kan er sprake zijn van achterblijven in een bepaalde sector van het bedrijfsleven, van het zoeken naar, maar niet of onvoldoende slagen in, het opbouwen en ontwikkelen der produktie, van het achterblijven van de commerciële functie bij de technische of omgekeerd, van een vestigingsplaats die uiteindelijk te wensen overlaat. Ook kan er gebrek zijn aan opvolging of aan organisatorische bekwaamheden in de leiding. Het gaat hier dus om de zwakke broeders, die de sterke arm van gelijksoortige of aanverwante ondernemingen zoeken.

Ergens zijn in bovenbedoelde gevallen een of meer produktiemiddelen in het minimum, voor welke omstandigheid compensatie wordt gezocht. Soms komt de zwakte duidelijk aan de dag, soms nauwelijks of in versluierde vorm. Het komt ook voor dat er alleen sprake is van beduchtheid ten aanzien van de verdere ontwikkeling; zelfs komt het voor dat het de leiding niet snel genoeg gaat: men droomde van een groot bedrijf, de werkelijke groei bevredigt niet. Soms is men, drijvend op ruime, in

het verleden verzamelde, hulpbronnen en reserves als het ware ingeslapen en zijn externe organisatievormen als Europese markt en integratie voor de opgeschrikte ondernemer een teken aan de wand. Hieruit kan eveneens bereidheid tot samenwerking voortvloeien, hetgeen evenwel nog niet betekent — insiders weten dit terdege — dat het ook tot realisering daarvan komt. Grondige voorbereiding kost veel tijd en doorzettingsvermogen; bij een te korte voorbereiding worden vaak belangrijke aspecten uit het oog verloren.

De laatste jaren zijn in Nederland verschillende berichten omtrent samenwerking verschenen. Ik heb deze berichten verzameld en gegroepeerd teneinde een indruk te krijgen van de aard en de omvang van het concentratieverschijnsel. Ik kan er niet voor instaan dat het door mij bijeengebrachte materiaal volledig of zo goed als volledig is. De belangrijkste concentraties van de laatste tijd zijn echter naar mijn overtuiging in de hierna volgende gegevens verwerkt.

Industriële sector

juli 1958

- I. N.V. Koninklijke Nederlandsche Zoutindustrie
- II. N.V. Electro Zuur- en Waterstoffabriek

Vermogen.

Vermogen I: per 30 april 1958 f. 47.220.000
nominaal f. 18 mln.

Vermogen II: per 30 april 1958 f. 7.904.000
nominaal f. 5 mln.

Ruilvoet.

f. 1.000 Electro Zuur (ex div. 58/58) tegen f. 800. Kon. Ned. Zout.

Opgegeven oorzaak.

De voor verdere uitbreiding noodzakelijke, belangrijke, investeringen, in het licht van de totstandkoming van de Euromarkt en de zeer snelle ontwikkeling van de chemie, stuit voor middelgrote bedrijven meer en meer op moeilijkheden. Het samengaan van de beide vennootschappen zal het bereiken van de na te streven doeleinden vergemakkelijken.

Conclusie.

In het geval van de Kon. Ned. Zoutindustrie is er sprake van grote belangstelling van aspirant-partners voor

samenwerking met dit toonaangevende bedrijf. Dit blijkt o.a. uit de volgende samenwerking.

juli 1959

- I. N.V. Koninklijke Nederlandsche Zoutindustrie
- II. Chemische Fabriek Gembo N.V.

Vermogen.

Vermogen I: f. 57,226 mln. (nominaal f. 30 mln.)
Vermogen II: f. 5,086 mln. (nominaal f. 1,5 mln.)

Ruilvoet.

f. 1.000 aandelen Gembo tegen f. 500 aandelen Kon. Ned. Zout plus f. 800.

Opgegeven oorzaak.

Speurwerk op chemisch gebied zal grote investeringen eisen. De E.E.G. zal uiterste krachtsinspanning vragen. Samenwerking is derhalve geboden.

Conclusie.

Dezelfde conclusie kan worden getrokken als voor Electro Zuur.

juli 1959

- I. N.V. Koninklijke Nederlandsche Zoutindustrie
- II. Albatros Superfosfaat
- III. Amsterdamse Superfosfaat

Vermogen.

Vermogen I: per 30 april 1959 f. 57,226 mln.
nominaal f. 30 mln.
Vermogen II: per 30 april 1959 f. 28,586 mln.
nominaal f. 16,531 mln.
Vermogen III: houdster van f. 2,8 mln. aandelen in II.

Ruilvoet.

f. 3.000 Albatros/Amsterdamse Superfosfaat in f. 1.000 Kon. Ned. Zout plus f. 210.

Opgegeven oorzaak.

Belangrijke investeringen zijn in de chemische sector, mede door de Euromarkt, noodzakelijk. Door samengaan met een financieel krachtig concern zullen de gestelde doeleinden kunnen worden verwezenlijkt.

Conclusie.

Dezelfde conclusie als voor Electro Zuur en Gembo.

december 1960

- I. N.V. Koninklijke Nederlandsche Zoutindustrie
- II. Koninklijke Zwavelzuur v/h Ketjen N.V.

Vermogen.

Vermogen I: per 1 januari 1961 f. 159,218 mln.
nominaal f. 42,000 mln.
Vermogen II: per 1 januari 1961 f. 63,581 mln.
nominaal f. 34,688 mln.
Vermogenhoudster per 1 januari 1961 f. 222,799 mln.
nominaal f. 59,344 mln.

Ruilvoet.

Inbreng van beide in een houdstermaatschappij in de verhouding f. 500 Kon. Ned. Zout = f. 1.000 Ketjen = f. 500 houdstermij. De omwisseling in (certificaten van) aandelen holdingmaatschappij vindt plaats met inbegrip van de sinds 1 januari 1961 behaalde resultaten.

Opgegeven oorzaak.

De nauwe contacten, welke reeds lang tussen beide

vennootschappen bestaan, alsmede de verwachting dat steeds meer dezelfde of aanverwante terreinen zullen worden bestreken, leidden tot de wens, te komen tot een samenbundeling der belangen, waardoor tevens de eenheid van leiding wordt gewaarborgd. De houdstermaatschappij zal bovendien de financiering der beide vennootschappen in het vervolg verzorgen.

Conclusie.

Dezelfde als bij de drie hiervoor besproken concentraties.

september 1959

- I. Blijdenstein & Co. N.V.
- II. H. Willink & Co. N.V.

Vermogen.

Vermogen I: per 1 januari 1960 f. 10,844 mln.
nominaal f. 5,044 mln.
Vermogen II: geen gepubliceerde cijfers.

Ruilvoet.

In september 1959 werd door beide vennootschappen besloten tot samenwerking in de vorm van winstpooling en wel met ingang van 1 januari 1959. Tegen het eind van 1960 werd bekend gemaakt dat het pad voor volledige fusie door de resultatenpooling en statutenwijziging was geëffend en dat het geplaatste kapitaal door de fusie met f. 2,05 mln. zou stijgen.

Uit de gepubliceerde balans in het jaarverslag van Blijdenstein-Willink N.V. over 1960 blijkt dat, behalve de kapitaalsverhoging van f. 2,05 mln., de samenwerking heeft geleid tot uitbreiding der open reserve met f. 1 mln. Uit deze cijfers valt slechts een indicatie voor de ruilverhouding, niet die ruilverhouding zelve, af te leiden.

Opgegeven oorzaak.

De weverij van Willink & Co en haar produktieprogramma vormen een welkome aanvulling van Blijdensteins eigen mogelijkheden en artikelen.

Conclusie.

De ontwikkeling in de textielbranche gaat, zoals ook uit de andere voorbeelden blijkt, in de richting van grotere bedrijfseenheden, waardoor de positie op de textielmarkt wordt verstevigd. In dit geval heeft de grotere onderneming met ter beurze genoteerde aandelen de kleinere met besloten karakter aangetrokken. De samenwerking leidde reeds tot een belangrijke verhoging van het exploitatiesaldo en van het uitgekeerde dividend.

december 1959

- I. Unilever N.V.
- II. Koninklijke Stearine Kaarsenfabrieken „Gouda Apollo”

Vermogen.

Zichtbaar vermogen I: ca. f. 3.705 mln.
vermogen II: ca. f. 8 mln.

Ruilvoet.

f. 1.000 Apollo: f. 800 Unilever.

Opgegeven oorzaak.

De technische ontwikkeling belooft in geconcentreerde vorm, mede door de kostbare apparatuur en research, een beter resultaat.

Conclusie.

De zichtbare en onzichtbare organisatie behoeft verdere uitbreiding. Deze kan bij Unilever worden gerealiseerd.

november 1960

- I. Willem Smit & Co's Transformatorenfabriek N.V.
- II. N.V. Electromotorenfabriek „Dordt”

Vermogen.

Zichtbaar vermogen I: f. 28,460 mln.
(nominaal f. 8,760 mln.)
Zichtbaar vermogen II: f. 6,215 mln. (vóór herwaarde-
ring) (nominaal f. 3,560 mln.)

Ruilvoet.

f. 3.000 E.M.F. = f. 2.000 Willem Smit.

Opgegeven oorzaak.

De Euromarkt eist aanpassing aan de werkwijzen, in andere Europese landen ontplooid. Verwante fabricageprogramma's. Door concentratie toenemende concurrentiekracht.

Conclusie.

Twee rendabele bedrijven, waarbij het grootste — zoals gebruikelijk — het kleinste overheerst. Een groter vermogen t.o.v. het actief, in naar te verwachten betere verhoudingen.

januari 1961

„Take over bid” van aandelen Bakovenbouw voorheen H. P. den Boer N.V., Dordrecht, uitgebracht door twee bankiers namens een, naar later werd medegeëdeeld, Amerikaanse industrie.

Vermogen.

Nominaal vermogen: f. 700.000 per 16 juli 1960.
Zichtbaar vermogen: f. 1.248.000 per 16 juli 1960.

Aanbod.

Aanbod: 300 pCt. Koers op basis van het zichtbaar vermogen: 178 pCt.

Opgegeven oorzaak.

De export van ons fabriekaat neemt toe. De buitenlandse concurrentie „met haar grotere kredietfaciliteiten” ontmoeten wij op de wereldmarkten. De toenemende concentratie maakt het aanbod volgens het bestuur acceptabel. De koers wordt redelijk gevonden.

Conclusie.

Het bod wordt begrijpelijk geacht in verband met de stille reserves die, gelet op de ruime afschrijvingen, in het vastgelegde actief moeten schuilen. De aspirant-koopster heeft blijkbaar in dit contact een wenselijke uitbreiding van haar productieprogramma gevonden. Het bestuur der over te nemen vennootschap heeft er kennelijk tegen op gezien de lange weg der uitbreiding op eigen kracht te bewandelen. In dit geval zal de koopster in de kas der vennootschap een niet te verwaarlozen bedrag aan liquide middelen hebben aangetroffen (per 16 juli 1960: f. 544.000, d.i. bijna 80 pCt. van het uitstaande kapitaal).

februari 1961

- I. N.V. Brouwerij d'Oranjeboom
- II. N.V. Zuid-Hollandsche Bierbrouwerij

Vermogen.

Zichtbaar vermogen I: f. 13,024 mln.
Zichtbaar vermogen II: f. 3,343 mln.

Ruilvoet.

f. 1.000 Brouwerij d'Oranjeboom: f. 1.000 Z.H.B. (1 : 1).

Opgegeven oorzaak.

De noodzaak van grotere ondernemingseenheid, in verband met de problemen der Euromarkt.

9-8-1961

Conclusie.

Het reeds aanwezige streven naar concentratie leidde tot het terugbrengen van de „big five” tot „big four” op brouwerijgebied.

februari 1961

- I. Koninklijke Textielfabrieken Nijverdal - ten Cate N.V.
- II. Spanjaard N.V.

Vermogen.

Vermogen I: f. 95,068 mln. (nominaal f. 39,807 mln.)
Vermogen II: f. 10,450 mln. (nominaal f. 8 mln.)

Ruilvoet.

f. 5.000 Spanjaard tegen f. 2.000 Nijverdal-ten Cate.

Opgegeven oorzaak.

Door de samenwerking zullen betere bedrijfsverhoudingen (benutte capaciteit, afzet e.d.) kunnen worden bereikt.

Conclusie.

Bij Spanjaard bestond steeds een overcapaciteit aan garens voor de weverij, welke Nijverdal-ten Cate goed kan benutten. Overigens kreeg men door de jaren heen de indruk, dat Spanjaard zich, ondanks alle inspanningen, niet naar wens kon ontplooiën. Dit uitte zich in onbevredigende rendementsverhoudingen. Nijverdal-ten Cate N.V. is een fusie anno 1957 van H. ten Cate & Co. N.V. te Almelo en de Koninklijke Stoomweverij te Nijverdal N.V., beide zeer oude en financieel sterke ondernemingen. Aan deze fusie was een periode van vijf jaar commerciële samenwerking voorafgegaan.

In het volgende artikel zal aandacht worden geschonken aan de concentraties op het gebied van de (overzeese) handel en cultures en aan die in de banksector.

Amsterdam.

H. H. M. FOPPE.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

Recordverbetering, rust, ontspanning — deze voor de hedendaagse samenleving gedurende de zomer veelal karakteristieke verschijnselen deden zich vorige week ook op de geldmarkt voor. Voor het (hoogte)record zorgde — onder invloed van de vakantie en van het afsluiten van de weekstaat van De Nederlandsche Bank precies op de maandultimo — de bankbiljettencirculatie, die met f. 46 mln. steeg en op f. 5.187 mln. kwam, een peil dat na de geldzuivering van 1945 niet meer werd bereikt. Wie mocht hebben verwacht, dat, gezien deze uitbreiding en de storing op schatkistpromessen ad f. 154,5 mln., de tegoeden van de banken bij de Centrale Bank zouden zijn gedaald, is bedrogen uitgekomen. Deze saldi zijn, integendeel, met f. 140 mln. gestegen, o.a. dank zij de gebruikelijke kwartaalsuitkering van het Rijk aan de gemeenten ad ca. f. 340 mln. Op een bedrag van f. 794 mln. bevonden deze saldi zich ca. f. 50 mln. boven de verplichte gemiddelde kasreserve, die voor de lopende periode onveranderd 10 pCt. bedraagt.

Naast overeenkomsten met de vakantie vallen ook tegenstellingen te bespeuren. Zo blijkt bijv. bij de korte liquide uitzettingen het buitenland thans minder aantrekkingskracht te oefenen op de banken, ondanks de ruime kassen waarover zij beschikken en ondanks de hoge rente die in sommige landen voor 3-maands papier te maken is (bijv. in Engeland ruim 6½ pCt., in de Verenigde Staten

773

ca. 2½ pCt., in Nederland ca: 7/8 pCt.). Door de zeer hoge kosten van valutadekking (swapkosten) levert een dergelijke uitzetting in Engeland of de V.S. namelijk nog minder op dan in ons land. De stijging van de swapkosten schijnt op het eerste gezicht wellicht in tegenspraak met het herstel van het £ op de valutamarkten na de in Engeland aangekondigde economisch-politieke saneringsmaatregelen. Maar men vergete niet, dat een door de Britse discontoverhoging wat toegenomen buitenlandse sterlingvraag tot een verhoogd aanbod van termijnponden leidt en het disagio dus vergroot.

Het tegoed van 's Rijks Schatkist bij De Nederlandsche Bank bedroeg op 31 juli f. 151 mln. (tegen een hoogste stand dit jaar van f. 1.050 mln., in januari), terwijl bovendien op 1 augustus nog voor f. 50 à 100 mln. schatkistpapier is vervallen. Voor de Minister van Financiën is dit blijkbaar geen bron van onrust: op 21 augustus vindt de storting op de staatslening ad bijna f. 300 mln. plaats; bovendien beginnen thans, zoals gebruikelijk, de belastinginkomsten weer toe te nemen.

De Gemeenten zijn, wat hun activiteit op de geldmarkt betreft, nog steeds met vakantie: behoudens verlengingen worden nauwelijks nieuwe kasgeldleningen afgesloten.

Kapitaalmarkt.

Ook op de kapitaalmarkt blijven de Gemeenten hun grote vakantie verlengen, hoewel zij ongetwijfeld hun met langlopende investeringsprojecten samenhangende financieringsbehoeften nog lang niet hebben bevredigd en hoewel het rentegamma reeds lang geen beletsel meer vormt voor zelfstandige leenoperaties op de publieke of onderhandse markt. De bereidheid van vele institutionele beleggers tot voorbelegging heeft hier waarschijnlijk haar invloed doen gelden.

De kapitaalmarkt is, ook na de recente obligatie-emissies ruim gebleven. Nadat de lening van de (Noorse) Reders Scheepscrediet Vereniging sterk werd overtekend werd op 4 augustus op de 4 pCt. staatslening (de enige ter beurze genoteerde lening — van dit rentetype, waarbij de Staat of De Bank voor Nederlandsche Gemeenten debiteur is) voor bijna 40 maal het beschikbare bedrag, d.w.z. voor ca. f. 11,2 mrd. ingeschreven, een cijfer dat overigens door de sterke majorering weinig betekenis heeft. Een lening tot een eerst bij de toewijzing vast te stellen bedrag zou wellicht een betere indruk van de ruimte op de markt hebben gegeven.

Kredietbeperkingen, thans ook in de sfeer der afbetalingsverkoop, mogen noodzakelijk zijn om de bestedingen in toom te houden, het publiek spaart nog steeds: bij Rijkspostspaarbank, spaarbanken, boerenleenbanken en op spaarrekeningen bij handelsbanken werd in de eerste helft van 1961 ca. f. 750 mln. meer ingelegd dan terugbetaald.

Terwijl de New Yorkse beurs, wat het koerspeil betreft, vorige week enige malen het (hoogte)record verbeterde, zochten de atleten onder de Amsterdamse beursfondsen nog naar hun vorm. Gemeten aan de koersen bewogen de prestaties in de verschillende rubrieken zich weliswaar in stijgende lijn, maar zonder het aan topverrichtingen inherente „feu sacré”. Volgens gegevens van het Financieele Dagblad werden ook in juli, evenals in de 3 voorgaande maanden, bij de dividendaankondigingen de dividendverhogingen overtroffen door het aantal onveranderde dividenden, waarvan er overigens vele (voornamelijk van cultuurmaatschappijen) onveranderd nihil luiden. Dat dividendvoorstellen niet steeds onveranderd worden aangevaard, maar ook nog wel eens kunnen worden gewijzigd, bewees de Riva, die de nieuwe aandeelhouders wel slechts voor 1/4 in het contante dividend liet delen, doch — terecht — het stockdividend (dat immers geen dividend is, maar een stukje kapitaalsverwatering) voor nieuwe aandeelhouders gelijk maakte aan dat wat de oude kregen.

Nijverdal-ten Cate, één der grote Twentse fusiekampioenen, kondigde opnieuw een samenwerking aan, ditmaal met Meyerink.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	29 dec. 1960	H. en L. 1961	28 juli 1961	4 aug. 1961
Algemeen	395	484 — 383	401	411
Intern. concerns	564	677 — 528	549	565
Industrie	329	437 — 331	370	378
Scheepvaart	176	223 — 174	182	182
Banken	220	251 — 218	230	235
Handel enz.	149	185 — 150	163	165

Bron: A.N.P.-C.B.S., Prijscourant.

Aandelenkoersen.	29 dec. 1960			
Kon. Petroleum	f. 123,10	f. 143,80- 112	f. 119,40	f. 119,90
Philips G.B.	1.183 3/4	1.200 - 945	949	1.012
Unilever	785	910 - 713	736	764
Hoogovens, n.r.c.	789	1.187 - 777	957 1/2	956
A.K.U.	486 1/2	529 - 360 1/2	392	409
Kon. Ned. Zoutind., n.r.c.	1.035	1.429 - 1.000	1.089	1.150
Zwanenberg-Organon	870	1.170 - 823	1.070	1.074
Rotterd. Droogdok	467	625 - 492	535	553
Robeco	f. 237	f. 256,50- 230,70	f. 242	f. 245,50
Amsterd. Bank	392	406 - 355 1/4	365	374 1/2

New York.

Dow Jones Industrials	616	721 - 610	705	721
-----------------------------	-----	-----------	-----	-----

Rentestand.

Langl. staatsobl. a)	4,20		3,99	4,03
Aand.: internationalen a)	2,80		3,21	
lokalen a)	3,38		3,82	
Disconto driemaands schatkist- papier	1,50		7/8	7/8

a) Bron: Veertiendaags beursoverzicht Amsterdamsche Bank.

R. L. BOISSEVAIN.

RECENTE PUBLIKATIES

Dr. H. Daalder: *Organisatie en reorganisatie van de Britse Regering 1914-1958*. Van Gorcum & Comp. N.V., Assen 1960, 430 blz., f. 18,50. geb.

Het boek is in drie delen verdeeld, waarvan het eerste na twee inleidende hoofdstukken de historische ontwikkeling behandelt van de kabinetsstructuur van 1914 (Asquith) tot 1957 (MacMillan). De vele wijzigingen vonden vooral hun oorsprong tijdens de twee wereldoorlogen. Er wordt dan ook relatief veel aandacht geschonken aan de kabinetten van Lloyd George (1916-1918) en Churchill (1940-1945). Ook de meer actueel ingestelde lezer kan echter terecht met de analyse van de evolutie na 1945. In deel II wordt de organisatie van resp. de defensiepolitiek en de *economische politiek* aan meer gedetailleerde beschouwingen onderworpen. Belangwekkend is o.a. de ontwikkeling van de „Treasury”, vooral nu ten onzent een reorganisatie van de Rijksfinanciën aan de orde is gesteld (verg. Rapport - Commissie Prof. Simons). In het laatste deel wordt o.a. een drietal voorstellen tot verbetering van de interne reorganisatie weergegeven en beoordeeld. De auteur wijdt veel aandacht aan de informele aspecten, w.o. vooral de persoonlijke factoren interessante lectuur vormen. Behalve een „summary” is in de bijlagen een overzicht opgenomen van de Britse ministers tussen 1914 en 1958.

Het nog al maar snel toemen van het aantal abonnees van het weekblad



wijst er wel op hoezeer dit beleggingsadvies-orgaan, dat specifiek de belangen van de particuliere belegger behartigt, in een behoefte voorziet.

Te verwonderen behoeft dit eigenlijk niet, want Bel-Bel tracht volledig objectief te zijn; het is in begrijpelijke taal geschreven en zeer overzichtelijk van indeling.

★
Vraagt toezending van gratis proefnummer.

★
Abonnementen (per jaar f. 19,—; p. kwartaal f. 5,50) kunnen elk kwartaal ingaan en dienen te worden opgegeven bij de Administratie van „Bel-Bel”, Postbus 42, Schiedam.

D. HUDIG & CO

Ao. 1825

MAKELAARS IN ASSURANTIËN

ROTTERDAM

Telefoon 139360
Telex 21103

Wijnhaven 23
Postbus 518

VAN DER HOOP, OFFERS & ZOON

Ao. 1807

BANKIERS
ROTTERDAM

Telefoon 114620
Telex 22199

Westersingel 88
Postbus 502

Maak gebruik van de rubriek

„VACATURES”

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



Efficiency



bespoedigt uw contacten met gegadigden. Indien uw telefoonnummer in uw annonce moet worden opgenomen, vermeld dan tevens het

NETNUMMER



Friesland kunt u bouwen

„Het is voor een rechtgeaarde Fries niet al te moeilijk geweest om over te schakelen van de landbouw op de industrie. Of hij nu met paarden werkt op de boerderij of met paardekrachten op de fabriek, een Fries verwacht van het leven dat hij actief bezig kan zijn, dat hij verantwoordelijkheid draagt. Het zal niet lang duren of meer Friezen werken in de industrie dan in de landbouw.”

*de heer J. Jansma,
Konstruktiewerkplaats Bergum*



Als u denkt over een nieuwe vestiging, denk dan aan Friesland!

Dit zijn de 11 kernen:
Bergum - Dokkum - Drachten
Harlingen - Heerenveen
Kootstertille (gem.
Achtkarspelen) Leeuwarden
Lemmer - Oosterwolde
Sneek - Wolvega

*Inlichtingen worden u verstrekt door:
de Industrialisatie-raad der
Friese Kernen,
Sophialaan 1,
Leeuwarden,
Tel. (05100) 28144-28145*

