

Economisch - Statistische Berichten

50e JAARGANG - 25 AUGUSTUS 1965 - No. 2505



Algemene Bank Nederland

(Nederlandsche Handel-Maatschappij - De Twentsche Bank)

Wij vragen
voor de AFDELING ORGANISATIE een

jong economisch doctorandus

Na een inwerkperiode zal hij zowel zelfstandig als in teamverband kunnen medewerken aan het oplossen van vraagstukken op het gebied van de administratieve organisatie en automatisering.

Schriftelijke sollicitaties te richten aan de afdeling Personeelzaken, Vijzelstraat 20, Amsterdam.

**HOLLANDSCHE SOCIETEIT
VAN LEVENSVZERKERINGEN N.V.**



A^o 1807

.... meer dan
anderhalve eeuw
levensverzekering

HOOFDKANTOOR
Herengracht 475, Tel. (020) 22 13 22, AMSTERDAM C.
HEAD OFFICE FOR CANADA
Holland Life Building
1130 Bay Street, Tel. WA 5-4511, TORONTO.

ECONOMISCH- STATISTISCHE BERICHTEN

Uitgave van de
Stichting Het Nederlandsch Economisch Instituut

Adres voor Nederland: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.
Telefoon redactie: (010) 25 29 39. Administratie: (010) 23 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, Prieeldreef 1, Dilbeek.

Abonnementen: Pieter de Hoochweg 118, Rotterdam-6.

Abonnementsprijs: franco per post, voor Nederland f. 36,50 (studenten f. 25) per jaar.

Abonnementen kunnen ingaan met elk nummer en slechts worden beëindigd per ultimo van een kalenderjaar.

Losse exemplaren van dit nummer f. 1,25.

Advertenties: Alle correspondentie betreffende advertenties te richten aan de N.V. Koninklijke Nederl. Boekdrukkerij H.A.M. Roelants, Lange Haven 141, Schiedam, tel. (010) 26 02 60, toestel 908.

Advertentie-tarief: f. 0,40 per mm. Contract-tarieven op aanvraag. Rubrieken „Vacatures” en „Beschikbare krachten” f. 0,80 per mm (dubbele kolom). De administratie behoudt zich het recht voor om advertenties zonder opgaaf van redenen te weigeren.

COMMISSIE VAN REDACTIE: L. H. Klaassen; H. W. Lambers; P. J. Montagne; J. Tinbergen; A. de Wit.
Redacteur-Secretaris: A. de Wit.

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

Verschillen in economische groei en hun consequenties

Een van de opmerkelijkste economische verschijnselen van deze tijd is wel het enorme verschil in economisch groeitempo, niet alleen tussen de ontwikkelingslanden en de „gearriveerde” industrielanden of tussen de centraal geleide economieën van het communistische blok en de neo-kapitalistische landen van West-Europa en Noord-Amerika, maar juist ook binnen elk van deze categorieën. Voor laatstgenoemde categorie wordt dit duidelijk geïllustreerd door tabel 1, waarin voor de ontwikkelde landen van West-Europa (exclusief Luxemburg en IJsland), alsmede voor de Verenigde Staten, de procentuele stijging van het reëel bruto nationaal produkt, totaal en per hoofd van de bevolking, sinds 1949 is weergegeven.

TABEL 1.

	Toeneming reëel bruto nat. produkt totaal		Toeneming reëel bruto nat. produkt per hoofd	
	jaarlijks	van 1949 op 1963	jaarlijks	van 1949 op 1963
	(in pCt.)			
Ierland	2,1	34	2,5	42
Verenigd Koninkrijk	2,7	45	2,1	34
België	3,3	57	2,7	46
Zweden	3,6	64	3,0	50
Verenigde Staten	3,7	67	2,1	34
Noorwegen	3,9	70	2,9	49
Denemarken	4,0	73	3,2	56
Nederland	4,5	85	3,1	53
Finland	4,7	90	3,7	66
Frankrijk	4,8	93	3,8	68
Zwitserland	5,3	107	3,9	68
Oostenrijk	5,5	112	5,3	106
Italië	6,1	130	5,5	111
West-Duitsland	7,8	188	6,6	144

Het jaarlijks groeipercentage van de totale produktie blijkt te variëren van 2,1 pCt. voor Ierland tot niet minder dan 7,8 pCt. voor de Bondsrepubliek. Dit betekent dat, terwijl de totale produktie in Ierland van 1949 op 1963 toenam met een derde, deze in West-Duitsland bijna verdrievoudigde. Het beeld dat de naoorlogse welvaartsstijging (de toeneming van de produktie per hoofd van de bevolking) oplevert, wijkt, behoudens kleine verschuivingen, weinig van dat van de toeneming der totale produktie af. In beide opzichten bevindt ons land zich, tezamen met de Scandinavische landen, in een middenpositie.

De hier gesignaleerde discrepantie brengt met zich dat aanzienlijke verschuivingen optreden in de onderlinge ver-

houding van de bruto nationale produkten der landen, totaal en per hoofd van de bevolking. Voor het — internationaal georiënteerde — bedrijfsleven heeft dit uiteraard rechtstreekse gevolgen t.a.v. de relatieve betekenis van hun onderscheidene afzetgebieden. Het verschijnsel is echter ook niet zonder politieke betekenis. Men realiseert zich dat het bruto nationaal produkt van een land een tamelijk betrouwbare indicator vormt voor zijn machtspotentieel.

In tabel 2 zijn de sinds de oorlog tussen de ontwikkelde Westeuropese landen wat dit betreft opgetreden verschuivingen weergegeven.

TABEL 2.

Bruto nationaal produkt in dollars van 1963

	in 1948		in 1963	
	absoluut (in mrd. \$)	in pCt. van totaal	absoluut (in mrd. \$)	in pCt. van totaal
Verenigd Koninkrijk	51,0	31,1	76,1	22,5
Frankrijk	31,4	19,2	67,9	20,1
West-Duitsland	22,8	13,9	76,2	22,5
Italië	17,0	10,4	41,2	12,2
België	8,8	5,4	14,2	4,2
Zweden	7,8	4,8	13,6	4,0
Nederland	6,3	3,8	12,5	3,7
Zwitserland	5,7	3,5	11,0	3,3
Denemarken	4,0	2,4	7,2	2,1
Noorwegen	3,0	1,8	5,2	1,5
Oostenrijk	2,4	1,5	6,1	1,8
Finland	2,3	1,4	4,7	1,4
Ierland	1,5	0,9	2,1	0,6
Totaal	163,9	100,0	338,1	100,0

N.B. De gehanteerde wisselkoersen zijn hier en in tabel 3 ontleend aan „Europe's Needs and Resources”, Twentieth Century Fund, 1961. Het zijn de officiële wisselkoersen, behalve voor Frankrijk en Finland, waar basering daarop duidelijk onbevredigend was en zij zijn vervangen door koersen, die de werkelijke verhoudingen beter weergeven.

De meest spectaculaire verplaatsing, welke uit tabel 2 blijkt, is wel dat het Verenigd Koninkrijk door de Bondsrepubliek van de eerste plaats is verdrongen, terwijl voorts Oostenrijk en Noorwegen van plaats hebben gewisseld. Ten einde de mogelijke politieke draagwijdte van de optredende verschuivingen nader te belichten, zouden we de betreffende landen in twee groepen kunnen verdelen, nl. een groep van landen, waarin de democratie van ouds hecht is gefundeerd en een groep, waarin dit blijkens de ontwikkelingen in heden of recent verleden in belangrijk mindere mate het geval is. Tot de eerste groep zouden we

(vervolg op blz. 782)

INHOUD

	Blz.
Verschillen in economische groei en hun consequenties, door Drs. R. Iwema	771
Prijnsbeleid van overheid en ondernemer (II), door Prof. Dr. W. J. van de Woëstijne	772
In de doolhof van het Europees kartelrecht, door Drs. Th. A. G. M. van Leek	774
Europêche (II), door Drs. A. G. U. Hildebrandt ..	777
De positie van het midden- en kleinbedrijf, door Mr. D. Hoekstra	779
Notities:	
Quo vadis Luns?, door Mr. G. A. van Haefsten	781

	Blz.
Ingezonden stuk:	
De Nederlandse consument en het aardgas, door Drs. J. P. van den Berg met een naschrift van A. N. J. Vriens	782
Boekbesprekingen:	
Dr. R. Kool: Agricultural planning in Surinam 1950-1960; an evaluation, bespr. door Drs. H. Linnemann	784
Rolf Oldewage: Die Mittelmeerhäfen im EWG-Raum, bespr. door Drs. J. M. C. Hagenaar	784
Geld- en kapitaalmarkt, door Prof. Dr. C. D. Jongman	785

Prijsbeleid van overheid en ondernemer

(II)

Wij moeten thans de vraag bespreken waardoor het komt dat velen, zowel consumenten als soms ook ondernemers, in de dwaling verkeren dat het, wat betreft de huidige prijsregels, om juridische verplichtingen gaat. In de eerste plaats zijn er velen, vooral in consumentenkringen, die zich niet kunnen indenken, dat zulk een essentiële zaak, waarbij grote belangen van de gemeenschap en van de bedrijven op het spel, ja soms tegenover elkaar staan, beheerst wordt door moraliteit en onderling overleg. Zij hebben ook nog herinnering aan de prijsvoorschriften, die tijdens de oorlog golden.

Met deze prijsvoorschriften hebben de huidige prijsafspraken *materieel* wel gelijkenis, o.a. door de regeling van het incalculeren van rente over eigen vermogen, maar *formeel* is het verschil groot en principieel. De prijsvoorschriften van de oorlog hadden juridische kracht, de huidige prijsregels hebben dat niet. In de tweede plaats leidt ook de vorm, waarin prijsregels worden geformuleerd en ook moeten worden geformuleerd, tot dit misverstand.

Spelregels, onverschillig of het over een kaartspel dan wel over prijsvorming gaat, formuleert men nu eenmaal in de vorm van: „dit mag en dat mag niet”. Spelreglementen nemen zo de vorm van verordeningen aan, zonder dat het afdwingbare verordeningen zijn. Daarbij komt nog, dat zulke regels vaak te algemeen zijn om zonder meer op ieder concreet geval te kunnen worden toegepast. Er moeten dan interpretatiegewoonten ontstaan, die veel op jurisprudentie lijken, maar beter bestuursprudentie kunnen worden genoemd.

Een constante interpretatie van de regels is uit een oogpunt van billijkheid en zekerheid gewenst. Maar daardoor krijgen de regels nog meer het karakter van rechtsregels, waaraan zowel het bedrijfsleven als de ambtenaar gebonden zijn. Zij zijn er ook in zekere mate aan gebonden, niet juridisch, maar moreel. Soms was het noodzakelijk, dat de minister zijn interpretatie gaf om op die manier te zorgen, dat gelijksoortige gevallen ook gelijk worden behandeld. Zo ontstaat een geheel van regels, interpretatie van regels en ministeriële uitspraken, die zich alleen maar van juridische regels onderscheiden doordat de basis een „gentlemen's agreement” is en geen wet, waardoor er geen rechterlijke sanctie, maar wel een morele resp. politieke druk achter staat.

In zeer veel gevallen, d.w.z. in alle normale gevallen, is dit fundamentele verschil van geen feitelijk belang. Maar in uitzonderingssituaties kan dit toch van betekenis zijn. Het bedrijfsleven is veelvormig en als men dan ook rechtens afdwingbare gedragingen voorschrijft, dan moet men in de formulering daarvan de mogelijkheid om met speciale omstandigheden rekening te houden, opnemen. Ook moet dan worden aangegeven welke autoriteit tot het geven van dispensatie bevoegd is en of op zijn beslissing wel of niet beroep openstaat.

Als onze prijsgedragsregels prijsverordeningen waren, dan zouden zij veel genuanceerder zijn en tevens de procedure voor uitzonderingen moeten bevatten. Maar nu het geen prijsverordeningen zijn, doch de formulering van een „gentlemen's agreement”, is zulk een detaille-

ring onnodig en zelfs ongewenst. Een „gentlemen's agreement” moet naar de geest en niet naar de letter worden nageleefd. Iedere detaillering, iedere speciale nuancering die men daarin aanbrengt, beperkt de vrijheid van interpretatie ten behoeve van speciale gevallen.

Door de globale aanduidingen van de prijsgedragsregels onderscheiden deze zich juist van prijsverordeningen. Maar het is tevens duidelijk dat zij zich door deze globale aanduidingen niet lenen voor een letterlijke toepassing. Hun formulering dient om duidelijk aan te geven wat tussen regering en bedrijfsleven als algemeen beleid is overeengekomen. Bij zulk een formulering heeft men geen speciale gevallen op het oog, maar gaat het om de grote meerderheid van min of meer vergelijkbare „normale” gevallen. Abnormale gevallen moeten in de geest van de overeenkomst worden opgelost. Wij zeggen „moeten”, want al hebben de prijsregels juridisch geen bindende kracht, zij zijn wel moreel verplichtend.

De vraag is thans: wat moeten wij onder „de geest van de overeenkomst” verstaan. Uiteraard ontbreekt hier een officiële en volledige interpretatie. Wij zullen daarom trachten uit de algemene overwegingen tot een meer concrete formulering te komen.

Uit het doel van het prijzenbeleid volgt als positieve indicatie dat dit gericht is op het voorkomen van circulaire ontwikkelingen tussen lonen en prijzen en tevens op het voorkomen van een algemene verschuiving in het prijzenniveau. Uit de openbare orde volgt dat het prijzenbeleid gescheiden is van het inkomensbeleid. Noch de prijzenwet, noch de prijsgedragsregels zijn erop gericht om de inkomensverdeling ten principale te beïnvloeden. Dat zij secundair wel invloed op inkomens en winsten hebben, wordt aanvaard en is nu eenmaal niet te vermijden, maar het is een gevolg en geen doel.

Omdat de basis van onze economische orde de ondernemingsgewijze productie is, die gericht wordt door „het kompas van de prijzen”, dienen in het algemeen overheidsmaatregelen op het hier behandelde gebied ten aanzien van de kosten-, prijzen-, winstverhoudingen, zo weinig mogelijk te discrimineren tussen verschillende bedrijfsstructuren. Van belang is hier wat men onder *kostenelementen* en wat men onder (bruto) *winstelementen* verstaat. Verder is ook de kostenstructuur bij het beoordelen een belangrijk element.

Men kan natuurlijk uitgaven voor research, expansie en vennootschapsbelasting zien als winstbestemming en niet als produktiekosten. Maar als men uitgaat van het handhaven van de continuïteit dan zijn deze uitgaven noodzakelijk en moeten zij uit de opbrengst worden gedekt. Het dekken van de *vennootschapsbelasting* is zelfs noodzakelijk voor het behoud van de liquiditeit. Aanvaardt men de noodzaak van *expansie*, dan moet de prijspolitiek erop gericht zijn om deze uit de opbrengst mogelijk te maken.

Het maakt hier evenwel verschil hoe het vermogensbeslag voor de expansie op de balans naar voren komt. In sommige gevallen leidt expansie zowel tot een stijging van de posten debiteuren en onderhanden werk als tot een automatisch daarmee verbonden stijging van de

post handelscrediteuren. In andere gevallen ontbreekt deze toename van de creditpost en moet de financiering geheel uit eigen middelen, d.w.z. uit opbrengsten, geschieden of, indien dit mogelijk en rationeel is, uit bankkrediet. Dit heeft uiteraard consequenties voor de prijspolitiek, vooral als het mede in het belang van de afnemers is dat de capaciteit van de onderneming met de gestegen behoefte groeit.

Ook ten aanzien van de *research* zijn er verschillen, zowel in verband met de noodzakelijke omvang als ten aanzien van de vraag, of het bedrag daarvoor gerelateerd moet zijn aan de omvang van de vaste activa dan wel aan de loonpost of aan de omzet. Met deze verschillen zal men rekening moeten houden, wil de toepassing van de prijsregels niet discrimineren ten aanzien van dat winstdeel, dat ter vrije bestemming van de ondernemers blijft.

In verband met de regel van de beperkte doorberekening van loonstijgingen is in het bijzonder de kostenstructuur van belang. De regel is bedoeld voor ondernemingen met een „normale” kostenstructuur.

De toelaatbare winst, inclusief het algemene risicopercentage, wordt meestal als een rendementspercentage van het eigen vermogen gesteld. Dit is redelijk juist als de risico's, die eventueel uit de winst gedekt moeten worden, hoofdzakelijk kapitaalrisico's zijn. Maar als deze risico's in relatief hoge mate verband houden met de produktiefactor arbeid, dan werkt een risicopremie, die evenredig is met het eigen vermogen, niet meer neutraal.

Het gaat hier om de vraag naar de „normale” verhouding tussen de totale loonkosten en de grootte van het eigen vermogen. Maar wat is hier „normaal”? Hierover zijn ons geen onderzoekingen bekend. Veelal zien wij bij *industriële* bedrijven dat het totaal geïnvesteerde vermogen per jaar eenmaal omloopt. Het totaal van de exploitatierekening is dan van dezelfde orde van grootte als het totaal van de balanstelling.

Een eveneens ruwe vuistregel leert dat het eigen vermogen (inclusief reserves) veelal 50 pCt. van de balanstelling uitmaakt. Onder deze omstandigheden is de omzet het dubbele van het eigen vermogen. Natuurlijk is dit slechts een ruwe berekening en als wij vinden dat de omzet 3 maal het eigen vermogen is of slechts $1\frac{1}{2}$ maal dan is er nog geen reden om van een duidelijk afwijkende kostenstructuur te spreken.

Bij industriële bedrijven komt het maar zelden voor, dat de omzet groter dan 4 maal het eigen vermogen is. Wel vinden wij een hoge omzetverhouding bij *handelsbedrijven* en bij *dienstverleningsbedrijven*. Nu is de verhouding tussen omzet en eigen vermogen, dus de omzetverhouding, slechts één factor die van invloed is op de gevolgen van het wel of niet incalculeren van loonsverhoging. De andere factor is de looncomponent in de omzet. Deze looncomponent is in handelsbedrijven duidelijk kleiner dan in industriële.

Wat dit betreft, is de positie van de dienstverleningsbedrijven geheel anders. Deze hebben namelijk in vergelijking tot de industriële bedrijven een zeer hoge looncomponent. De verhouding loon/eigen vermogen wijkt dus bij dienstverleningsbedrijven door twee elkaar versterkende factoren af van deze verhouding bij industriële bedrijven. Enerzijds is de omzetverhouding (omzet: eigen vermogen) duidelijk groter dan in de industrie en anderzijds is de loonquota (loon als percentage van de omzet) eveneens groter. De looncomponent

in de kosten is daardoor bij dienstverleningsbedrijven relatief zeer groot, veel groter dan „normaal”.

De onvoorzienbare risico's ten aanzien van de looncomponent zijn ook belangrijk groter dan de risico's, die een onderneming loopt ten aanzien van door te berekenen stijgingen in de grondstoffenprijzen en de relatief beter te overziene risico's ten aanzien van haar vaste activa. Van de onvoorzienbare risico's in de loonkosten noemen wij fluctuaties in de ziektepercentages, fluctuaties in de arbeidsprestaties en bijv. een extra loonuitkering achteraf. Deze treffen een loonintensief dienstverleningsbedrijf veel sterker dan een handels- of industrieel bedrijf.

Of een dienstverleningsbedrijf wel of niet zwaar door de gewone interpretatie van de prijsregels wordt getroffen, hangt weer af van de aard van de contracten, die de verhouding met de afnemers bepaalt. Wordt achteraf de prijs bepaald op grondslag van „kosten plus opslag”, dan is de situatie geheel anders dan wanneer de dienstverlenende onderneming zich lang vooruit voor een bepaalde prestatie bindt. Sommige dienstverlenende ondernemingen kunnen bij kostenstijgingen, in plaats van de prijzen aan te passen, dit met hun prestaties doen. Andere zijn daartoe niet in staat of achten dit tegenover hun opdrachtgever ongeoorloofd. Met al deze omstandigheden zal men bij de toepassing van de prijsvormingsregels rekening moeten houden, vooral bij een sterk afwijkende kostenstructuur.

Een ondernemer met een bedrijf van sterk afwijkende kostenstructuur is juridisch niet verplicht de prijsregels te volgen, eventuele prijsverhogingen te melden of aan de regering het voornemen daartoe kenbaar te maken. Zo lang op hem geen beschikking ingevolge de Prijzenwet 1961 van kracht is verklaard, heeft hij hier als ondernemer juridisch alle vrijheid. Dit gesteld zijnde, moet direct daaraan worden toegevoegd, dat hij moreel wel degelijk gebonden is en wel enerzijds tegenover de gezamenlijke ondernemers en anderzijds tegenover de Nederlandse volksgemeenschap. Hij moet zich gedragen zoals een goed ondernemer wordt geacht zich te zullen gedragen.

Het gaat daarbij om het afwegen van de bedrijfs- en ondernemingsbelangen, waarvoor de ondernemer de verantwoordelijkheid heeft, tegenover de algemene economische en sociale belangen, die de regering vertegenwoordigt. De stelling van iedere dictator: „Gemeinnutz geht vor Eigennutz” mag hier uiteraard niet worden toegepast. Als het gaat om een prijsverandering van een bedrijf met duidelijk *afwijkende* kostenstructuur, dan gaat het niet om een toepassing, al of niet gemitigeerd, van de spelregels die voor *normale* gevallen opgesteld zijn, maar het gaat om een speciale interpretatie van het „gentlemen's agreement”, dat tussen regering en bedrijfsleven is gesloten. Iedere partij dient bij de verdediging van de belangen, die haar speciaal betreffen, ook rekening te houden met de belangen, die aan de andere zijde staan.

Van regeringszijde zal men duidelijk moeten stellen wat de achtergronden van de overeenkomst zijn geweest. Deze kunnen zijn geweest: het verhinderen van een circulaire ontwikkeling, het tegengaan van een algemeen afglijden, het brengen van een vertraging tussen kostenstijging en prijsstijging, misschien wel het bereiken, gedurende zekere tijd, van een prijsstop, zonder daartoe een formeel beroep op de prijzenwet te doen.

In de doolhof van het Europees kartelrecht

Enkele beschouwingen naar aanleiding van de publikatie van een post-doctorale leergang¹⁾

Het oordeel van de Engelse econoom, E. A. G. Robinson, dat het mededingingsbeleid voor 90 pCt. politiek en „moral philosophy” en voor de rest ten dele economie is²⁾, is voor betwisting vatbaar, omdat het de naar wezen en functie sterk uiteenlopende vormen van dit beleid over één kam scheert. Het doet in ieder geval vermoeden, dat de econoom bij het uitspreken van een algemeen oordeel over de wenselijkheid en resultaten van een mededingingsbeleid de grenzen van zijn vakgebied overschrijft.

Kennisname van bepaalde — weliswaar in een economisch of juridisch kleed gestoken — beschouwingen over een dergelijk beleid, levert soms evenwel een gevoel van onbehagen op. Heeft men de oordelen in deze beschouwingen geselecteerd, dan vraagt men zich af of deze voor objectieve toetsing vatbaar of veeleer axiomatisch-apodictisch zijn. Bovendien blijken deze oordelen soms dermate emotioneel geladen te zijn, dat bij de geringste aanraking de vonken er afspringen³⁾.

Zelfs uit de commentaren die de strenge eisen van de wetenschap meer in acht nemen, kan men bij kritische waarneming toch nog een aantal oordelen halen waarvan men zich met recht kan afvragen welke disciplines daarvoor borg staan, resp. of deze niet louter „een privatissimum” vormen, hetwelk voor anderen niet alleen onverbindend, maar zelfs ontoegankelijk, zo niet onaanvaardbaar is⁴⁾.

¹⁾ „Europees kartelrecht”, Europese monografieën nr. 2, N.V. Uitgeversmaatschappij Æ. E. Kluwer, Deventer 1965, 178 blz., f. 12,50. Post-doctorale colleges 1963-1964, Europa-Instituut van de Rijksuniversiteit te Leiden. Docenten: Prof. Mr. W. L. Snijders, Mr. P. Verloren van Themaat, Prof. Mr. A. van Oven, Prof. Mr. H. Drion, Mr. B. Baardman, Mr. H. W. Wertheimer en Prof. Mr. W. L. Haardt.

²⁾ Geciteerd door Lambers: „Mededingingspolitiek” in de bundel „Theorie van de economische politiek”, 1962, blz. 309.

³⁾ Als voorbeeld zij de discussie inzake de verticale prijsbinding in herinnering gebracht. Volgens Lambers, art. cit. blz. 309, is zelfs de term „oligopolie” soms emotioneel geladen.

⁴⁾ Fred. L. Polak: „Kennen en keuren in de sociale wetenschappen”, 1948, Hfdst. IV: Subjectieve waardevrijheid, blz. 62.

(vervolg van blz. 773)

Van ondernemerszijde zal enerzijds duidelijk moeten worden gesteld in hoeverre bij hem van een bijzondere situatie sprake is, en anderzijds dat de door hem voorgestane prijspolitieke maatregelen geen ernstige bedreiging vormen voor het bereiken van wat in het algemeen belang is. Vanuit deze posities, en rekening houdend zowel met het bedrijfsbelang als met de opvattingen van de regering, zullen partijen tot een oplossing voor het speciale geval moeten komen, die past in het algemeen „gentlemen's agreement” dat tussen bedrijfsleven en overheid is aangegaan.

Van regeringszijde zal men daarbij rekening moeten houden met het feit, dat de juridische basis om druk uit te oefenen ontbreekt en van ondernemerszijde zal men zich ervan bewust moeten zijn, dat er een belangrijke morele verplichting op het bedrijfsleven en dus op iedere ondernemer drukt.

Delft.

Prof. Dr. W. J. VAN DE WOESTIJNE.

De onderzoeker behoeft zich over het gevoel van onbehagen niet te verwonderen, wanneer hij er zich in voldoende mate van bewust is, dat in de genoemde beschouwingen een terrein wordt geëxploreerd dat voor een verscheidenheid van oordelen open ligt omdat de beleidsvoerende instantie complexe normen met een grote verscheidenheid hanteert, waarvan een deel meer in de sfeer van het „Sollen” dan van het „Sein” ligt.

Bij de mededingingspolitiek staan bovendien nastrevenswaardig en bereikbaar geachte patronen van de socio-economische orde model, die meer of minder dynamisch van inhoud kunnen zijn, c.q. een zeker verschil in dynamiek van dit beleid ten gevolge kunnen hebben. Bepaalde verschillen tussen nationaal en E.E.G. (communautair) mededingingsbeleid vinden hierin een gedeeltelijke verklaring.

Voorts dienen sommige patronen mede begrepen te worden als een zich krachtig afzetten tegen het verleden. Als voorbeeld moge op het neo-liberalisme gewezen worden, dat het in de Bondsrepubliek vigerende „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen” kenmerkt. Bovendien blijkt de wettelijk voorgeschreven wijze van opvulling van de in origine uiteraard niet tot in details uitgewerkte normen in het ene stelsel meer mogelijkheden voor aansluiting bij te verkrijgen ervaringen en betere garanties voor consistentie te bieden dan in het andere.

Met name rechterlijke colleges blijken bij de uitlegging en toepassing van de „open” (wertausfüllungsbedürftige) basisbegrippen van de mededingingswetgeving door overwegingen van gewenste maatschappelijke orde geleid te worden, die niet of nauwelijks verifieerbaar zijn. Men mist daarbij node de aansluiting op het structuurbeleid van de administratieve overheden⁵⁾.

Bij stelsels met een ruim geformuleerd, in belangrijke mate door juridische criteria bepaald, kartelverbod waarin de mogelijke ontheffing of vrijstelling van dit verbod vanwege het beleidskarakter bij uitsluiting in handen van de executieve is gelegd, schuilt bij toepassing van het verbod door de burgerlijke rechter nog een ander gevaar. Vanwege de onvermijdelijke achterstand bij de administratie in de behandeling van verzoeken om ontheffing is de burgerlijke rechter geneigd om bij het vaststellen van de directe of indirecte (Kolynos-constructies) rechtsgevolgen van „mededingingsbepalende” overeenkomsten aan afwijzende beschikkingen van de executieve een precedent-werking toe te kennen.

Hierbij rijst dan evenwel de vraag in hoeverre deze precedent-werking door de complexe normen van het mededingingsbeleid en de uiteenlopende marktsituaties gerechtvaardigd wordt. Identiteit van de onderwerpelijke overeenkomsten in de juridische orde behoeft geenszins een identiteit in de socio-politico-economische orde op te leveren. Bedoeld stelsel dient derhalve de burgerlijke rechter tot bijzondere voorzichtigheid bij het toepassen van het

⁵⁾ Zie voor de Verenigde Staten: Mark S. Massel: „Competition and Monopoly” 1962, besproken door Verloren van Themaat in S.E.W. 1964, blz. 431 e.v.

beginsel „gelijke monniken, gelijke kappen”⁶⁾ aan te zetten.

De economist, die door deze signaleringen gewaarschuwd, het gebied van het mededingingsbeleid betreedt, zal er zich tevens van bewust zijn, dat hij door het uitspreken van een oordeel een methodologische strijd tussen vakgenoten kan ontketenen. Hij neme slechts de stellingen in ogenschouw welke enkele jaren geleden door de neo-positivisten en hun antagonisten werden betrokken⁷⁾ en van waaruit onlangs⁸⁾ weer het vuur — voor zover ik heb kunnen waarnemen met conventionele wapens — op heftige wijze werd geopend.

Anderzijds dient de economist te beseffen, dat het ongewenst zou zijn en onvereenigbaar met zijn vormgevende en voorlichtende taak terzake van socio-economische structuurvraagstukken, indien hij op dit gebied zou schitteren door absentie. Bij het mededingingsbeleid zijn immers kwesties aan de orde van feitelijke economische omstandigheden, van de mate van zijn integratie in de economische politiek als geheel⁹⁾, van macro- en micro-economisch georiënteerde denkbeelden omtrent de werking van de concurrentie en last but not least van economische belangen die door de dramatis personae — overheid en ondernemingen — verschillend ervaren en gepropageerd worden.

Absenteïsme kan zelfs gevaarlijk worden wanneer het ertoe zou leiden, dat bij gebrek aan kritische economische bezinning aan politico-sociologische desiderata bij voorbaat de hoogste prioriteit zou worden toegekend. Dit gevaar is des te groter indien deze desiderata sterk tot de verbeelding spreken en de publieke opinie er vanwege hun suggestieve rechtlijnigheid bijzonder ontvankelijk voor is.

Hiermede bedoel ik uiteraard niet te zeggen, dat in het mededingingsbeleid aan meta-economische normen steeds een ondergeschikte plaats moet worden ingeruimd, doch wèl, dat de rangorde der normen eerst na uiterst zorgvuldig onderzoek, waartoe ook de theoretische economie zal moeten bijdragen, dient te worden bepaald. Bij dit onderzoek zal men er zich voorts van bewust moeten zijn, dat de meta-economische doelstellingen, inzonderheid de socio-politicologische vrijheid van mededinging, niet bij voorbaat dermate absoluut geformuleerd dienen te worden, dat zij iedere aansluiting missen bij de structuur van de voortbrenging en de distributie, zoals deze in de loop der tijden door technisch-economische oorzaken is ontstaan.

Wanneer men bijv. sommige gezaghebbende, politiek georiënteerde uiteenzettingen over het mededingingsbeleid leest, kan men zich moeilijk aan de indruk onttrekken, dat

⁶⁾ Een beginsel dat volgens Langemeyer: „Rechtvaardigheid en doelmatigheid”, N.J.B., 17 april 1965, blz. 345 (opmerkingen n.a.v. de intree-rede van Slagter) van alle beginselen van recht het meest tot evidentie nadert.

⁷⁾ Een voortreffelijke analyse geeft Hennipman: „Doeleinden en criteria der economische politiek” in de in noot 2 vermelde bundel, blz. 3 e.v. Zie ook Van Doorn: „Axiologie en economie”, 1960.

⁸⁾ De polemiek tussen Hartog en Kouwenhoven in „De Economist”, april en mei 1965 n.a.v. de dissertatie van laatstgenoemde („Vrijheid en gelijkheid; bijdrage tot de kritiek op de immanentie-filosofie als grondslag van de economische wetenschap”, 1964).

⁹⁾ H. von der Groeben: „Het mededingingsbeleid als onderdeel van de economische politiek in de gemeenschappelijke markt”. Redevoering voor het Europese Parlement, 16 juni 1965. Zie ook diens artikel: „Die Aufgaben der Wettbewerbspolitik im Gemeinsamen Markt und in der Atlantischen Partnerschaft” in „Wirtschaft und Wettbewerb”, 1964, blz. 100 e.v., alsmede R. C. Bernhard: „Wettbewerb, Monopole und öffentliches Interesse, ihre Behandlung in der ökonomischen Theorie, sowie im anglo-amerikanischen und deutschen Recht”, 1963 (bespr. door Hennipman in „De Economist”, maart 1965, blz. 208-209).

de schrijvers zich nauwelijks bewust zijn van het feit dat het oligopolie de meest voorkomende marktform op industriële produkten is. Bijgevolg gaat het niet aan de mededingingsvrijheid op aprioristische gronden zodanig te verabsoluteren alsof de atomistische concurrentie in de werkelijkheid de representatieve marktform zou zijn. Uiteraard mogen de op technisch-economische gronden ontstane structuren niet op voorhand als onveranderlijk gegeven voor het mededingingsbeleid worden beschouwd.

Gegeven bovendien de mogelijke wisselwerking tussen marktform en gedragingen van ondernemingen kan voorts het mededingingsbeleid, wil het effectief en acceptabel zijn, niet volstaan met incidentele en partiële ingrepen in een geheel van interdependente relaties, dat zonder projectie tegen de achtergrond van de technisch-economische structuur onvoldoende onderkend kan worden.

Naar ik durf te veronderstellen bevatten bovenstaande beschouwingen enige aanwijzingen die pleiten voor een inter-disciplinaire aanpak van het vraagstuk betreffende de stimulering en regulering van de economische mededinging binnen de gemeenschappelijke markt. Hierbij heb ik vooral de art. 85-90 van het E.E.G.-Verdrag op het oog, welke regels voor de ondernemingen betreffende de mededinging bevatten.

Aan een inter-disciplinair gesprek zullen behalve economen en juristen ook politicologen en sociologen moeten deelnemen, die in staat zijn de benodigde wetenschappelijke distantie in acht te nemen en niet bij voorbaat de uitkomsten van het onderzoek vanuit het eigen vakgebied als alleenzaligmakend verklaren. Een synthese van de verschillende wetenschappelijke benaderingen kan ook voor diegenen vruchtbaar zijn, die als parlementariër adviserend of controlerend terzake van het mededingingsbeleid optreden. Zij immers verkeren in verhouding tot de executieve in een nadelige positie omdat zij niet over wetenschappelijke staven beschikken.

Wil men door een dergelijke synthetische aanpak zo goed mogelijke resultaten verkrijgen, dan zal men de uitkomsten daarvan niet alleen mogen voorbehouden aan instellingen die voor de beleidsbepaling verantwoordelijk of daarbij ten nauwste betrokken zijn. Met name zal aan de neiging van de executieve om de resultaten van het externe wetenschappelijk onderzoek door middel van een confidentieel „exclusief-verkeer” als het ware te monopoliseren weerstand moeten worden geboden.

Vooraf wanneer aan doelmatigheidsoverwegingen een belangrijke plaats is ingeruimd zou het voor de opvulling van de „empty boxes” van het mededingingsbeleid, t.w. de basisbegrippen van genoemde verdragsartikelen, te betreuren en voor de rechtszekerheid zelfs gevaarlijk zijn, als de inhoud uitsluitend zou worden bepaald door de uitkomsten van het touwtrekken tussen de Commissie, de vertegenwoordigers der lid-staten, het Europees Parlement en de pressiegroepen¹⁰⁾. Goede voorlichting is nodig in de vorm van een wetenschappelijk gefundeerde synthese door degenen, die tot „Grundlagenforschung” geroepen en in staat zijn.

In de ogen van de man van wetenschap kan het touwtrekken op het veld van de art. 85-90 zelfs bedenkelijke vormen aannemen wanneer de vermelde subjecten impliciet — en daarom vaak moeilijk te onderkennen — van pre-

¹⁰⁾ Vgl. „Pressiegroepen in de E.E.G.”, Europese monografieën nr. 3, N.V. Uitgeversmaatschappij A. E. Kluwer, Deventer 1965.

missen uitgaan welke met bepaalde economische en politieke belangen in de optiek van de daarbij betrokkenen ten nauwste verbonden zijn doch niet algemeen aanvaard worden.

Voortdurende kritische bezinning, zowel vooraf als achteraf, op de onderlinge rangorde van de doelstellingen, de nadere concretisering van het gemeenschappelijke mededingingsbeleid, alsmede op de opportuniteit (adequaatheid en repercussies) van de aan te wenden of reeds toegepaste middelen is geboden. „Elke beslissing raakt direct aanwijsbare belangen in een sfeer die in de orde welke de mededingingspolitiek tracht te activeren, typisch de private is” (ik zie hier even af van art. 90). „Zij (de mededingingspolitiek) moet omwille van de mogelijk economische uitwerking en de rechtszekerheid met omzichtigheid worden gevoerd”¹¹⁾.

„De economist die dit terrein betreedt overschrijdt niet slechts formeel de grenzen van zijn vak, doch dient ook, daar de normatieve vraagstukken veelzijdiger en moeilijker zijn dan die der zuivere economie, naar zijn geestelijke uitrusting veel meer te zijn dan alleen een economisch specialist, willen zijn conclusies werkelijk gewicht in de schaal leggen”¹²⁾. Daartoe zal hij zich buiten zijn vakgebied dienen te bekwamen en van de hem daartoe schaars toegemeten tijd een optimaal gebruik moeten maken. Hij zal verstandig moeten lezen en naar de boeken moeten gaan als een huishoudster naar de markt, nadat ze eenmaal haar menu voor de dag heeft vastgesteld. „Weinig lezen is hier nodig met betrekking tot de zondvloed van geschriften waarmee tegenwoordig de geringste vakstudie de bibliotheken en de zielen overstelpt”¹³⁾.

Het juridisch produkt, dat thans op de markt wordt aangeboden en naar aanleiding waarvan ik hierboven enkele algemene beschouwingen aan het E.E.G.-mededingingsbeleid heb gewijd, dient door de economist — wien het huishouden overigens van nature niet vreemd is — beslist mee naar huis genomen te worden indien bedoeld

mededingingsbeleid op zijn menu prijkt. Dank zij het diligente Europa-Instituut van de Rijksuniversiteit te Leiden is de kennisname in brede kring van een aantal postdoctorale colleges mogelijk geworden. Daarin wordt ingegaan op de juridische problemen verband houdende met de bekende — mogelijkwijze zelfs beruchte — art. 85 en 86 van het E.E.G.-Verdrag, belicht tegen de achtergrond van de vigerende kartelwetgevingen der lid-staten.

De wijze van behandeling munt uit door degelijkheid, systematische opzet — al vindt nu en dan een overlapping plaats — en op enkele plaatsen door originaliteit. Wat het laatste betreft wil ik speciaal het college van Drion vermelden, waaruit zelfs de juridische specialisten stof tot overdenking kunnen putten. Uit gesprekken met juristen tijdens de leergang is mij gebleken, dat het gebodene ook door hen op hoge prijs werd gesteld, zodat ik ook tot de juridisch geschoolde en geïnteresseerde lezer van dit blad de opwekking tot nadere kennismaking met deze publikatie durf te richten.

Laatstgenoemde categorie moge ik erop wijzen, dat de ontwikkeling van het E.E.G.-kartelrecht sinds het afsluiten van de leergang niet stil heeft gestaan; ook het voorbericht attendeert hierop. In een volgend artikel hoop ik op enkele in de colleges aangesneden problemen in te gaan en daarbij tevens voor de nodige aanvullingen te zorgen om de informatie up-to-date te maken.

Eindhoven.

Drs. Th. VAN LEEK.

¹¹⁾ Lambers, art. cit., blz. 338.

¹²⁾ Hennipman, art. cit., blz. 97.

¹³⁾ Sertillanges: „Het intellectuele leven; geest, voorwaarden en methoden”, 1948, blz. 119-120. Baardman (preadvies Vereniging Handelsrecht 1960, blz. 60) vergeleek de beschouwingen met betrekking tot de vraag in hoeverre de art. 85 en 86 op dat moment reeds geldend recht waren met een massa, die aanvangende als Smetana's Moldau-beekje, in snel tempo tot een onoverzienbare stroom was uitgedijd. Sindsdien kan de omvang van de beschouwingen, verband houdende met de art. 85 en 86, beter met een oceaan vergeleken worden, waarin zelfs de specialisten dreigen ten onder te gaan.

(I.M.)

U kunt Uw beleggingsrisico verdelen over circa 200 vooraanstaande

ondernemingen

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 circa 200 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



Europêche

(II)

Problematiek van de Westeuropese visserij.

Na de inventarisatie in het vorige artikel ¹⁾ volgt thans een nadere beschouwing van de problematiek van de zeevisserij der E.E.G.-landen. Hierbij dient rekening te worden gehouden met het isolement waarin de visserij in de verschillende landen verkeert. In geen der betrokken landen heeft de visserij dezelfde aandacht gekregen van de overheid als met de landbouw het geval is. Visserij-onderzoek, -onderwijs en -voorlichting staan dan ook in vele opzichten te dien aanzien achter bij de landbouw. Dit is een der oorzaken, dat het „level of management”, met uitzondering van de grote zeevisserij van West-Duitsland, in het algemeen dat van het moderne grootbedrijf nog niet heeft bereikt.

Onder de invloed van de komende grotere economische ruimte van de Euromarkt is de overheid echter in de verschillende landen tot subsidieregelingen overgegaan om de structuur van het nationale visserijbedrijf te verstevigen in de te verwachten concurrentiestrijd op de Euromarkt.

Door het tot nu toe vrijwel achterwege blijven van beleidsmaatregelen van de zijde van de E.E.G. bestaat de mogelijkheid dat de in de afgelopen jaren ingestelde nationale beschermingsmaatregelen de moeilijkheden voor de harmonisering der visserijbelangen in de partnerlanden eerder vergroot dan verkleind hebben, waardoor de taak van de E.E.G. uiteraard verzwaard wordt.

a. *Biologische problemen.*

Hoe vreemd het ook moge klinken: de visserij is nog steeds een natuurbedrijf. Het is een jacht op vis. Daarbij komt dat de zee vrij is; zij is een gemene weide. Het kenmerk van een gemene weide is dat ieder er in de kortst mogelijke tijd zoveel mogelijk profijt van tracht te trekken, hetgeen ontaardt in roofbouw. Zo ook in de visserij: de roofbouw komt tot uitdrukking in overbevissing. Dat wil zeggen dat men meer vis vangt dan er langs natuurlijke weg weer bij groeit. Ceteris paribus leidt dit tot geringere vangsten per schip en een niet meer rendabele visserij. Een typisch voorbeeld van een dergelijke gang van zaken is de walvisvaart. Nadat men in vroeger eeuwen in de Arctic de walvisvaart zodanig heeft bedreven, dat er geen rendabele walvisvaart meer mogelijk is, heeft men de laatste decennia de walvis in de Antarctic bijna uitgeroeid, zodat thans ook daar vooreerst geen rendabele walvisvaart meer mogelijk is. Op het gehele noordelijke halfrond wordt nu door roofbouw de rentabiliteit van de visserij ernstig bedreigd. Overbevissing is thans het belangrijkste probleem van de visserij.

Wordt er dan niets gedaan om ook de visserij van een natuurbedrijf tot een cultuurbedrijf te ontwikkelen? Inderdaad, sinds het begin van deze eeuw wordt door biologen in de Internationale Raad voor het Onderzoek der Zee te Kopenhagen onderzoek verricht om maatregelen te bepalen ter bescherming van de visstand. Reeds vóór 1940 heeft dit geleid tot een internationale overeenkomst, waarbij minimum maten voor vis en minimum maaswijdten voor visnetten werden vastgesteld. (Tot internationale controle van de nationale maatregelen is het echter nog niet gekomen). Thans is bovendien de mogelijkheid geopend het

vissen gedurende bepaalde perioden of op bepaalde visgronden te verbieden.

De vele bij de visserij betrokken landen met hun dikwijls tegenstrijdige belangen zijn er tot nog toe niet in geslaagd tot afdoende maatregelen te komen.

De strijd om de vis die langzamerhand is ontstaan komt ook tot uitdrukking in de uitbreiding van de nationale visserijgrens tot 12 mijl. Toen de 3-mijlszone niet meer houdbaar bleek hebben de Verenigde Naties gepoogd de visserijgrens als onderdeel van het internationale zeerecht te regelen. Op conferenties daartoe in het recente verleden te Genève gehouden kon men niet tot de vereiste meerderheid van stemmen komen. Het was echter wel duidelijk, dat de belangstelling thans uitgaat naar een visserijgrens van 12 mijl.

Verskillende landen hebben deze 12-mijlsgrens unilateraal toegepast, waarbij bescherming van de visstand als motief werd gebruikt (IJsland, Noorwegen). Groot-Brittannië heeft kort geleden met de Noordzeelanden een nieuw verdrag gesloten, waarbij het eveneens is overgegaan op de 12-mijlsgrens. Daarbij stond ongetwijfeld de bedoeling voorop door een dergelijk verdrag te bereiken dat men de 12-mijlszone algemeen zal aanvaarden. IJsland denkt er echter over, de nationale visserijgrens over het gehele continentale plat van IJsland uit te strekken. De strijd duurt dus voort.

b. *Technische problemen.*

Op technisch gebied maakt de visserij dezelfde dynamische ontwikkeling door als alle andere takken van bedrijf. Nog slechts enkele decennia geleden werd nog met zeilvaartuigen de zeevisserij uitgeoefend. Thans wordt de zijtrawler vervangen door de hektrawler, waardoor het niet alleen mogelijk is met een minimum aan mankracht het visnet uit te zetten en aan boord te halen, doch tevens de vis te laten bewerken in een beschutte ruimte. Automatisering en gebruik van elektronische apparatuur zullen ook in de visserij de dure factor arbeid steeds verder moeten terugdringen. Hiertegenover staat een toenemende investering: ongeveer f. 1,5 mln. voor een Noordzeehektrawler, f. 6 mln. voor een vangfabrieksschip en f. 10 mln. voor een fabrieksschip voor de verre visserij.

c. *Economische problemen.*

Een anomalie: grote investeringen in een natuurbedrijf om te vissen op hoop van zegen! De reeds signaleerde overbevissing stelt de visserij voor ernstige economische problemen. De afnemende visstand leidt tot een steeds snellere vervanging van inmiddels verouderde schepen. De afschrijvingstermijn wordt daardoor voortdurend korter, het af te schrijven bedrag wordt spoedig niet meer gedekt uit de exploitatie van het schip.

Ook de visserij eist een voortdurende aanpassing aan veranderende omstandigheden. Dit vraagt een „level of management”, dat georiënteerd is op een modern industrieel beleid. Een veelal in hoofdzaak op ervaring en traditie gebaseerde emotionele beleidsvoering maakt geen sluitende exploitatierekening meer mogelijk.

Op korte termijn is een markt- en prijsbeleid nodig. Een minimum prijsregeling is in het algemeen gewenst in ver-

¹⁾ Zie „E.-S.B.” van 18 augustus jl.

band met de snelle bederfelijkheid van vis en de op korte termijn dikwijls geringe elasticiteit van vraag en aanbod.

Op langere termijn is een structuurbeleid gewenst. Allereerst zijn maatregelen nodig ter verbetering van de produktie-omstandigheden. De overheid kan daarbij een belangrijke rol vervullen. De aanpassing aan de voortdurend veranderende produktie-omstandigheden is daarentegen een typische taak voor het bedrijfsleven.

Zowel de moderne industriële visserij op goedkope massa-vissoorten als de ambachtelijke visserij op dure vissoorten moeten concurreren met andere eiwitten: de strijd om de consumentengulden, met name om een zo groot mogelijk deel van de vrije bestedingsmarge te verkrijgen. Dit vereist aanpassing aan veranderende consumptiegegewoonten en schept het probleem van de valorisatie van de vis. Voor de industrieel georiënteerde visserij-onderneming betekent dit horizontale concentratie en verticale integratie.

De kleine zelfstandigen in de visserij zullen door coöperatie hun positie, zowel wat de aankoop van materialen als wat de afzet van hun vis betreft, kunnen versterken.

Het aantal verkooppunten zal vergroot kunnen worden door inschakeling van zelfbedieningswinkels en supermarkts. Verhoging van het visverbruik langs de aangegeven weg zal tevens de positie in de bestaande gespecialiseerde vishandel ten goede komen.

d. *Sociale problemen.*

In het algemeen ondervindt de visserij dezelfde moeilijkheden van de krappe arbeidsmarkt als zulks met andere takken van bedrijf het geval is. De visserij bezorgt de bemanning echter vele ongemakken (zware arbeid onder moeilijke weersomstandigheden, het weekend dikwijls op zee enz.), waardoor de trek naar werkzaamheden aan de wal begrijpelijk is. Men zal dus niet alleen moeten concurreren met de arbeidsvoorwaarden aan de wal, doch het beroep van visser aantrekkelijker moeten maken, hetgeen een modern personeelsbeleid vereist.

Perspectieven van de visserij in de E.E.G.

De E.E.G. heeft ten behoeve van haar werkzaamheden een raming gemaakt van het vermoedelijke verbruik van voedingsmiddelen in de periode 1958-1970²⁾. De bevolking zal in deze periode stijgen van 169 tot 184 mln. inwoners.

Parallel aan de stijging van het inkomen verwacht men een gemiddelde jaarlijkse stijging van de uitgaven voor voeding van 4 pCt. Daarbij verwacht men dat het verbruik van eiwitten in de genoemde periode met ongeveer 7 pCt. zal stijgen. Het aandeel van dierlijke eiwitten zal dan vermoedelijk toenemen van 50 tot 57 pCt. van het totale eiwitverbruik. In verband daarmee raamt men een toeneming van het verbruik van rundvlees met ongeveer 45 pCt. en van pluimvee met ruim 100 pCt. Over het visverbruik wordt in bedoelde publikatie niet gerept.

Een stijging van het verbruik van eiwitten is begrijpelijk. Naar mate spierarbeid wordt vervangen door hersenarbeid wordt de behoefte aan koolhydraten minder en aan eiwitvoeding groter. Daar vis lichtverteerbaar en een goedkoop dierlijk eiwit is, is er reden om te menen, dat bij de te verwachten toeneming van de eiwitvoeding het visverbruik goede perspectieven kan hebben, mits:

1. er aan de overbevissing een eind komt. Blijft men

roofbouw plegen dan zal vis duurder worden en desondanks geen rationabele exploitatie van de schepen mogelijk zijn;

2. aanpassing plaatsvindt aan veranderende consumptiegegewoonten. De consument is bereid te betalen voor te bewijzen diensten: be- en verwerking, verpakking, meer verkooppunten.

Taak van de E.E.G. t.o.v. de visserij.

Het moge duidelijk zijn, dat er binnen de E.E.G. t.o.v. de visserij voor 1970 nog vele moeilijkheden zullen moeten worden overwonnen. De verschillen in prijsniveau voor vis, de uiteenlopende arbeidsproductiviteit in de visserij, de verschillende structuurmaatregelen in de E.E.G.-landen (gepaard gaande met subsidieverlening) maken een harmonisering van de belangen binnen de E.E.G. niet eenvoudig. Zolang echter de E.E.G. tot de zes landen beperkt is, heeft het een belangrijk invoeroverschot. Een voorzichtige hantering van deze invoer kan de harmonisering gedurende een overgangperiode ongetwijfeld vergemakkelijken. Van de zijde van de E.E.G. is medegedeeld dat de visserijproblematiek een onderwerp van studie is waarover binnenkort voorstellen ter discussie zullen worden gesteld.

Op korte termijn zal de E.E.G. dus maatregelen moeten nemen om te komen tot harmonisering van de nationale overheidsmaatregelen, welke dienden ter bescherming en stimulering van de nationale visserij. Voor verschillende landen en takken van visserij zal dit overgangsmaatregelen vereisen om de aanpassing niet al te pijnlijk te doen zijn. Een markt- en prijsbeleid kan daarbij gedurende de overgangstijd goede diensten bewijzen. Voorts dient het beleid zodanig te zijn, dat er een zo goed mogelijke rentabiliteit wordt bereikt onder gelijke concurrentievoorwaarden voor alle reders en vissers in de gehele E.E.G. Daarbij dient te worden gewaakt tegen nationale maatregelen, welke de grondslagen van de E.E.G. doorkruisen.

Op lange termijn zullen maatregelen nodig blijven om de produktie-omstandigheden te verbeteren en aanpassing aan veranderingen, die daarmee samenhangen, te bevorderen. Hierbij ware in het bijzonder te denken aan de financiering van vissersvaartuigen. Voorts moge worden gewezen op coördinatie van het kostbare biologisch, economisch, technisch en technologisch visserij-onderzoek.

Van het grootste belang is echter, dat de E.E.G. op visserijgebied zich een „imago” opbouwt en als een der grootste visserijmogendheden ter wereld het initiatief neemt om de overbevissing te bestrijden. De visserij heeft geen rendabele toekomst zolang het een natuurbedrijf blijft.

Slotheschouwing.

De toenemende bevolking stelt, mede als gevolg van de vervanging van spierarbeid door hersenarbeid, hoge eisen aan de voorziening van eiwitrijk voedsel. De visserij kan hierin op goedkope wijze bijdragen. Doordat met name de zeevisserij nog geen cultuurbedrijf, doch nog steeds een natuurbedrijf is, dreigt overbevissing, een vorm van roofbouw, thans ernstige vormen aan te nemen.

Bij de strijd om de vis zijn de Westerse landen achtergebleven bij de U.S.S.R. en Japan. De E.E.G. kan echter door initiatief te nemen en een duidelijk visserijbeleid te voeren een krachtige stimulans geven om te komen tot optimale bevissing van de visgronden, behoud van de rentabiliteit van het bedrijf en behoud van een belangrijke plaats van de E.E.G. onder de visserijmogendheden.

Scheveningen.

A. G. U. HILDEBRANDT.

²⁾ „Der gemeinsame Markt für landwirtschaftliche Erzeugnisse Vorausschau 1970”, E.W.G. 1963.

De positie van het midden- en kleinbedrijf

De zorgen om het midden- en kleinbedrijf (mkb) lijken de laatste tijd meer te gaan opvallen. Spelen de problemen rond de positie van het mkb o.a. mee in de artikelen van Dr. F. J. W. van Vroenhoven, Drs. A. C. J. Abeln, Dr. A. D. Bonnet en Dr. M. R. J. Brinkgreve¹⁾, ook buiten de vakliteratuur blijkt deze aandacht. Zo toont de regering veel belangstelling voor de situatie van het mkb: Drs. J. M. den Uyl heeft een wezenlijk deel van zijn eerste openbare speech als Minister van Economische Zaken gewijd aan de positie van het mkb, toen hij op 10 mei jl. het congres van de Koninklijke Nederlandse Middenstandsbond toesprak.

Welhaast ieder toont zich bereid te pogen voor het mkb een uitweg te vinden: de Minister is op dit punt duidelijk, Dr. Van Vroenhoven bepleit een nieuwe middenstandsnota, Dr. Bonnet vraagt aandacht voor een nieuwe adviesfunctie van de middenstand, Dr. Brinkgreve denkt de kleine en middelgrote aannemer een verantwoorde plaats toe. Bij alle goede wil is het gewenst de toekomstmogelijkheden koel en zakelijk af te meten. Zeer belangrijk is het daarbij, de situatie, waarin het mkb zich bevindt, te benaderen van de praktijk uit. De vraag rijst dan, wat de oorzaken van de duidelijke uitschakelingstendenties zijn.

De zichtbaar werkzame uitschakelingstendenties, die een gevolg zijn van de voortschrijdende economische integratie, spelen zich in hoofdzaak af in een drietal vlakken: een commercieel, een technisch en een psychologisch vlak.

Het commerciële vlak.

In het commerciële vlak ziet men de goederenstroom de kortst mogelijke weg kiezen van bron naar consument. Er is overeenkomst met de bedding van een waterstroom: naarmate de (handels)belemmeringen worden weggenomen, wordt de stroom sneller, dieper, breder, maar ook steeds korter. Wat in die stroom niet vast verankerd is, wordt weggespoeld. Dat is het probleem voor het mkb, waarom het gaat. Het mkb — hetzij het handelt hetzij het produceert — wordt in de basis van zijn bestaan aangetast en ziet zijn mogelijkheden kleiner worden. Alleen waar specialisatie verantwoord is, is het mkb bestand tegen de snelle stroom en is er kans op uitstel of behoud.

De commerciële uitschakeling wordt bepaald door drie factoren binnen het mkb: kosten, kennis en tijd, terwijl de concurrentie en de dichtheid van de markt andere factoren zijn. Zoals steeds mag men hier slechts onderscheiden en niet scheiden, omdat er dikwijls samenhangen tussen deze factoren herkenbaar zijn. Door de beperkte bedrijfs-grootte moet het mkb relatief hoge kosten per prestatie doorberekenen. Dit betekent ongunstige prijzen. Kleine series binnen deze beperkte bedrijfsomvang maken inkoop en productie relatief duur. De concurrentiepositie is dus moeilijk.

Het grote bedrijf, dat meer aanrakingspunten met de markt heeft en dat over mogelijkheden tot research kan beschikken, vergaart een grote hoeveelheid kennis ten aanzien van alle facetten, die voor een bedrijf van belang zijn. De inkoop kan hierdoor beter geschieden. Het bedrijf wordt op wetenschappelijk verantwoorde wijze geleid. De selectie

van personeel is beter. Aan de afzetzijde bezit het grote bedrijf meer kennis over de markt, zodat een betere marketing mogelijk is. Dit alles vindt plaats op een schaal, die voor het mkb onbereikbaar is. Zo raakt het mkb achterop. Wel kan het de ontwikkeling van het grote bedrijf overnemen, maar toch steeds achteraf, want de nieuwe ontwikkeling is dáár al gevonden, getest en ingevoerd. Dit nadeel van de tijd geldt ook in die gevallen, waar het mkb externe specialisten raadpleegt.

De invloed van de concurrentie wordt in omvang bepaald door technische en economische factoren. Technisch is het mogelijk continu in massa te produceren. Voor de massaproductie moet afzet worden gevonden. Economisch betekent de continue massaproductie, dat besparingen lage prijzen mogelijk maken. Wil men voor het realiseren van de massale afzet zo gunstig mogelijke voorwaarden schep-pen, dan dient de distributie zo goedkoop mogelijk plaats te vinden. In géén geval mag de distributie de bij de productie verkregen voordelen weer aantasten.

In de bedrijfskolom producent-groothandel-detailist-consument zoekt de goederenstroom zoals gezegd de kortste weg. De positie van de groothandel is daarbij het zwakst, omdat producent en consument elkaar een hand kunnen geven. De detailist probeert in het grootwinkelbedrijf een vuist te maken, die zo goed mogelijk past in de steeds groter wordende hand van de producent. Het bedreigde mkb in groot- en in detailhandel kan — zo het over kennis beschikt — in het vrijwillig filiaalbedrijf een dergelijke schaal bereiken. Slaagt zo'n keten, doordat de voordelen van het grote bedrijf worden verkregen, dan is hier sprake van een grootwinkelbedrijf.

Het brengen als merkartikel — als methode van marketing — maakt een produkt verkooptechnisch probleemlozer. De bedoeling is, dat het zich in zekere mate vanzelf gaat verkopen. Voorwaarde voor het slagen van de opzet is een goed pousseren. Daarna kan het met minder aandacht van verkopers de consument bereiken. Het realiseren van het take-off-moment is een kwestie van kosten en kennis. Het grote bedrijf neemt hiervoor een gunstiger positie in. Bij het mkb is het risico, dat de verkoop van het merk-artikel niet van de grond komt, groter. Dan zijn kosten gemaakt, die nimmer baat zullen brengen.

Het technische vlak.

In het technische vlak ziet men de uitschakeling het duidelijkst in het gebrek aan noviteiten, waardoor vroeger het mkb van nieuwe impulsen werd voorzien. De noviteiten, die er nu zijn, kan men onderscheiden in:

1. noviteiten gericht op de verbetering van bestaande produkten met als gevolg langere levensduur en/of eenvoudiger of overbodig onderhoud. De nu ontstane produkten zijn probleemlozer, zodat ze door het grootwinkelbedrijf gemakkelijker kunnen worden verkocht. Dat het mkb hierbij wordt uitgeschakeld leert het voorbeeld van de auto, waarvan het interieur voortdurend verbeterd wordt. Bij een normaal gebruik behoeft er geen autobekleder meer aan te pas te komen voor reparatie of voor levering van bekleedingshoezen;

2. noviteiten, die een nieuwe technische ontwikkeling in ruimere zin dan onder 1 inhouden doordat ze belichaamd in nieuwe of verbeterde halfabrikaten op de markt komen,

¹⁾ Zie „E.-S.B.” van 11 november 1964, 24 maart 1965 en 5 mei 1965.

richten zich meestal dadelijk op de kortere goederenstroom. Met uitschakeling van de tussenhandel worden ze direct bij de industrie geplaatst. Dit betekent een nadeel voor het ambacht en de kleine industrie, maar ook een slag voor de handel in halffabrikaten, die geen aanvulling meer vindt voor zijn altijd afbrokkelend assortiment. Stof van kunstvezels vond direct haar weg naar de confectie-industrie, maar niet of nagenoeg niet naar de traditionele kleermaker.

De noviteiten kunnen wel de vraag doen toenemen, maar ze maken tevens de produkten probleemlozer, waardoor deze nog beter geschikt zijn voor massale verkoop. Ondervindt het mkb voor consumptiegoederen de concurrentie van het grootwinkelbedrijf, bij halffabrikaten komt het mkb dus in het gedrang door de uitschakeling in het commerciële en technische vlak, onverschillig of het mkb handel drijft, produceert dan wel zich met beide bezighoudt.

Een voorbeeld biedt de automobiellindustrie, waarvan de ontwikkeling zich vlakbij en in korte tijd voltrok in de richting van de uitschakeling van het mkb.

Vóór de auto verscheen, waren er rijtuigen die door lokale wagenmakers werden gebouwd. Zij maakten ook de eerste automobielen, die uiterlijk niet veel anders waren dan rijtuigen met ingebouwde paardekracht. In die tijd werden er ook in Nederland door een aantal bedrijven personenauto's gebouwd. Hun taak werd overgenomen door de industrie, waarvan de integratie tot op de huidige dag voortgang vindt.

Voor bedrijfsauto's is de ontwikkeling anders geweest. Voor deze auto's werd tot in de jaren vijftig in Nederland alleen het chassis industrieel vervaardigd. Toen verscheen op deze chassis de fabriekscabine. Deze ontwikkeling werd in ons land vertraagd door het deviezengebrek, maar toen de daaruit resulterende handelsbelemmeringen konden worden opgeheven, werd er door de Nederlandse carrosseriebouw vrijwel geen vrachtautocabine meer gemaakt. Voor deze bedrijfstak betekende dat: het wegvallen van het meest arbeidsintensieve deel van het werk, terwijl de toeleverende groothandel een aanzienlijk deel van zijn assortiment moest prijsgeven.

Bleef over de laadbak, waarvoor nu de systeembouw zich aandient als tussenfase naar die van de industriële produktie. Deze tendens wordt bevorderd door de welvaart, die gesloten goederenvervoer vraagt. De vroeger in aantal overwegende open laadbak maakt dus plaats voor de gesloten vrachtauto, die gemakkelijker in serie te bouwen valt. Bestelauto's worden na 1945 eigenlijk bij uitsluiting door de automobiellindustrie geleverd en niet meer door carrosseriefabrieken.

De meer dan 1.000 carrosserie- en wagenbouwbedrijven, die ons land na de oorlog telde, hebben noodgedwongen gekozen uit de volgende mogelijkheden:

a. specialisatie op bijzondere carrosserieën, die (nog) niet in grote series gemaakt kunnen worden of in mindere mate op het maken van auto-onderdelen, die men zelf in rendabele series weet te vervaardigen;

b. omschakeling tot uitdeukinrichtingen of — in enkele gevallen — tot garagebedrijven;

c. omschakeling tot constructiebedrijf of tot toeleveringsbedrijf van andere industrieën;

d. geleidelijke liquidatie, een proces dat in de huidige welvaart lang kan duren, waardoor het moeilijk is statistische gegevens te verkrijgen over het inkrimpen van de bedrijfstak.

Het is duidelijk, dat geen van deze vier oplossingen veel mogelijkheden biedt aan de toeleverende groothandel, die van carrosseriemateriaal min of meer een specialiteit had gemaakt. De toeleverende industrie werd in enkele gevallen leverancier van de automobiellindustrie dank zij kostbare installaties. Deze laatste ontwikkeling, waarbij leverancier en afnemer in gelijke hoge mate van elkaar afhankelijk zijn, vindt men in ons land niet.

In kort bestek is hiermee de uitschakeling in commercieel en technisch opzicht van nagenoeg een hele bedrijfstak, die geruisloos in ons midden plaatsvindt, geschetst. Hoe velen hebben hierover ooit een traan gelaten? Maar een groot aantal genieurs van de welvaart dankt aan deze ontwikkeling mede het bezit van zijn auto. De ontwikkeling, die het gemotoriseerde verkeer heeft genomen, is ondenkbaar in de schaal van een rijtuig met ingebouwde paardekrachten! Een bedrijfstak werd opgeofferd aan het maatschappelijk welzijn.

Het psychologische vlak.

De uitschakeling van het mkb in het psychologische vlak heeft een intern en een extern facet, gezien van het gezichtspunt van de ondernemer uit. Het *interne facet* wordt door Dr. Van Vroenhoven aangeduid als de toch altijd nog actuele enge binding tussen persoon en bedrijf in de middenstand. Tot het wezen van deze persoonlijke binding behoort, dat men opgaat in zijn werk binnen het bedrijf. De waarde gehecht aan het „zweet zijns aanschijns” is bijzonder groot, terwijl men elders toch wel gaat inzien dat werken ook niet alles is. Actueler is daarom het probleem van de vrije tijd. De vaak beperkte blik van de ondernemer in het mkb moet worden verklaard uit zijn grote binding met het bedrijf. Het vele, vaak niet efficiënt gedane, werk laat geen ruimte aan verbreding van het gezichtsveld. Zo waren er kort na de oorlog in ons land nog talloze carrosseriebouwers, die met hun gezin van zonsopgang tot zonsondergang zwoegden zonder ooit (gelegenheid te hebben) eigen arbeidsloon in te calculeren. Een dergelijke mentaliteit kan alleen met goed algemeen onderwijs en voortgezet vakonderwijs worden omgebogen.

Het *externe aspect* van de psychologische uitschakeling van het mkb vindt men bij de medewerkers en bij het publiek. Wat het *personeel* betreft, biedt het grote bedrijf meer mogelijkheden tot verdergaande ontplooiing van de persoonlijkheid in een beter georganiseerde werkkring. De beste krachten zullen derhalve hun weg niet kiezen via het mkb. Dr. Bonnet denkt, zoals reeds opgemerkt, aan de detailhandel een adviserende taak toe. Maar waar haalt het mkb de geschikte medewerkers vandaan, die deze veel-eisende en hoogstaande functie gaan vervullen? Van deze functie komt immers niets terecht, indien de ondernemer — ook als hij een ontwikkeld mens is — alles zelf en alleen moet doen. Hij moet dus veel kunnen overlaten aan personeel. Zullen degenen onder hen, die het kunnen, ook blijven? Zij, die het niet kunnen, zijn in staat deze adviesfunctie volkomen te torpederen. Dit laatste kan men in de Verenigde Staten waarnemen. Natuurlijk niet op 5th Avenue voor zover het Midtown Manhattan betreft, maar elders is die tendens wel degelijk aanwezig, ondanks de rem die ginds de kans op werkloosheid duidelijk vormt.

Het *publiek*, dat bij zijn inkopen in tijd wordt beperkt door enerzijds gebrek aan hulp en anderzijds door het verlangen naar een maximum aan recreatie, zal in stijgende mate de neiging vertonen tot one-stop-shopping. Het wil zich vlug en zakelijk van goede artikelen voorzien. Het koopt dus het liefst een artikel, dat zich zelf verkoopt, dat dus probleemloos is. Daarentegen wordt men ongeduldig bij alle hinderpalen. Slechts in zeer speciale gevallen zal de klant niet geïrriteerd worden door de noodzaak van een goede mondelinge voorlichting. Maar men overschatte niet het aantal gevallen, dat het publiek meent voorlichting nodig te hebben, noch overschatte men de „impact” van adviezen van consumentenbonden, waarnaar de man-in-the-street heel slecht luistert. De eigenlijke koopbeslissing wordt te vaak genomen op irreële gronden. Juist luxe goederen worden tegen een te lage prijs, dus ten koste van de kwaliteit, aangeschaft, omdat men — gegeven het budget — ook nog andere luxe behoeften wil bevredigen.

Een ander psychologisch aspect wordt belicht in de vraag of de ondernemer in het mkb zelf de wens heeft zijn taak te continueren. In de huidige constellatie is hij een underdog. Onze tijd is die van de opstand tegen alles wat underdog is. Het is niet meer „in” om dat etiket te dragen. Wanneer men het niet af kan werpen, komt men in verzet.

Maar de middenstander uit het zelfstandige bedrijf is misschien wel in staat zich te bevrijden, indien we hem „ontwikkelingshulp” toedienen.

Slotbeschouwing.

De commerciële, technische en psychologische factoren vragen een ontwikkeling naar en scheppen anderzijds de mogelijkheid tot het vervaardigen van steeds probleemlozer produkten, die de essentie vormen voor een zich verdiepende, verbredende en verkortende goederenstroom. Het hieraan verbonden voordeel van relatief lage prijzen maakt een grote consumptie mogelijk. Dit kan een maatschappelijk voordeel zijn. Slechts in zeer bijzondere gevallen zal een kleine of middelgrote rots in die stroom niet weggespoeld worden en voor het mkb een plaats laten.

Wij moeten dus erkennen, dat de positie van het mkb ernstig is als voltrok er zich een revolutie. Dan denken wij dus niet aan indijking van de goederenstroom. Achter de bedoelde dijken zou mooi plaats zijn voor broeikassen, waarin de meest exotische mkb'en tot wasdom zouden kunnen komen. Het lijkt zeer kostbaar. Het is hier niet de plaats om de vraag te beantwoorden of deze oplossing een acceptabel alternatief zou kunnen zijn voor het hierboven genoemde maatschappelijk voordeel. Vast staat dat men door de indijkende maatregelen een aanzienlijk deel van

het mkb zou kunnen redden, dat anders zou verdwijnen.

Willen wij dergelijke kunstwerken niet, dan is te vrezen dat het werk van velen in het mkb overbodig zal worden. In dat geval zal verwacht moeten worden, dat het mkb geen plaats zal kunnen bieden aan een steeds groter deel van de beroepsbevolking, zoals Dr. Van Vroenhoven noodzakelijk acht in verband met de economische ontwikkeling op lange termijn. Wellicht zijn wij dan aan een ontspanning op de arbeidsmarkt toe. Mogelijk valt dat tijdstip samen met aanbod van onroerend goed in winkelstraten. In ieder geval moet het dan voor elk mkb, dat een verantwoord bestaan heeft, mogelijk zijn die medewerkers te krijgen, die in staat zijn op de gewenste wijze advies te geven aan potentiële kopers, die dat dan nog wensen en die daar dan nog geduld voor hebben, waarbij gehoopt moet worden dat zij goed kunnen luisteren.

Het is stellig niet zo, dat op dit moment reeds ieder mkb noodlijdend is. De welvaart, die enerzijds de uitshakeling versnelt, is anderzijds een vertragende factor. In zeer veel gevallen is een goed rendement nog mogelijk. Van de hier weergegeven zienswijze uit gezien, zijn er wel in steeds toenemende mate moeilijkheden, die voor vele bedrijven een rem vormen op de expansie en voor talloze er bij betrokkenen een beletsel tot ontplooiing.

Utrecht.

Mr. D. HOEKSTRA.

Quo vadis Luns?

Is het niet vragen naar de bekende weg? Wij Nederlanders hebben omtrent conflict en te volgen weg vrijwel dezelfde mening. Dat zou onze achterdocht moeten opwekken. Zou het belang van ons land wellicht anders liggen dan wij het allemaal nogal gelijkvormig zien? Zijn wij in dit conflict niet wat al te zeer geporteerd voor het opleggen van onze wil aan de generaal en zijn we er niet te fervente voorstanders van om in een hoog tempo van alles betreffende de Gemeenschappelijke Markt, desnoods onder dwang, te regelen? Zou het niet juist zijn om zo weinig mogelijk af te dwingen; is niet te verwachten dat een onder veel dwang tot stand gebrachte gemeenschappelijke markt minder levenskrachtig zal zijn dan een die in gemeen overleg geleidelijk aan tot stand zou komen?

Men zou al veel bereiken als de tweede etappe verlengd werd. Men kan zes jaar verlengen, maar zolang zal wel niet nodig en daarom niet wenselijk zijn¹⁾. Als we met een verlenging akkoord gingen, zouden we een figuur slaan; toegegeven, maar dat doen we toch, met hoeveel gratie we ook terugkrabbelen. Bij een verlenging zouden we om te beginnen de E.E.G. weer in het rechte spoor kunnen brengen en bovendien zouden we daarmee de deur voor Engeland wijder openhouden.

Allereerst zou het al een winstpunt zijn dat er vanzelf wat rust ontstaat en we zouden dan van de zaken, welke integratie wrijving veroorzaakt, uitsluitend die moeten aanpakken, waarvan de regeling geen uitstel gedooft met daarnaast alleen die, welke zonder onenigheid kunnen worden geregeld. De overige, waarvan het aantal zeer groot is,

zouden we voorlopig moeten laten rusten. Door deze toch te regelen, zou het onderling verkeer weliswaar gemakkelijker worden en zouden tal van onderlinge „oneerlijkheden” opgeruimd worden, maar zonder dat komt men ook — en met minder ruzie — tot het gemeenschappelijk maken van een markt.

Het gemeenschappelijk maken van een markt vraagt veel minder gereguleerder dan men in het algemeen voor noodzakelijk houdt. Het zou uiterst nuttig zijn als men eens een minimum programma opstelde en zich daaraan hield. Met zo'n minimum aanpak zouden wij ook de deur voor Engeland wijder openhouden. Wij willen Engeland gaarne erbij hebben. Welnu, naarmate wij verdere gemeenschappelijke regelingen op tal van gebieden thans in grote haast uitwerken, wordt Englands toetreding bemoeilijkt. Engeland zal al hetgeen de E.E.G. vóór zijn eventuele toetreding regelt — met een overgangperiode weliswaar — moeten aanvaarden. Als wij bijv. het vennootschapsrecht harmoniseren, zal dat Englands toetreding bemoeilijken, want met hun visie is dan geen rekening gehouden; bovendien hebben wij Nederlanders dan bij de voorbereiding de steun van Englands overeenkomstige opvattingen gemist. Dit is een typisch voorbeeld van iets wat niet in een minimumprogramma thuis hoort (art. 54, 3 g van het E.E.G.-Verdrag) en waarover men elkaar al braaf in de haren vliegt.

Uitgaande van de eigenaardige veronderstelling, dat wij het allemaal tezamen mis hebben en dat we een andere weg dienen in te slaan, mag er wel op gewezen worden, dat een verandering van richting, als hier bepleit, heel wat meer flinkheid zou vergen dan de in juni door ons aangenomen stoere houding vroeg.

¹⁾s-Gravenhage.

Mr. G. A. VAN HAEFTEN.

¹⁾ Zie daaromtrent „E.-S.B.” van 21 juli jl., blz. 674: „Quo vadis Gallier?”. Daar wordt van „vijf jaar” gesproken; de schrijver kon toen nog niet tot zes tellen.

De Nederlandse consument en het aardgas

In het artikel van de heer A. N. J. Vriens in „E.-S.B.” van 14 juli jl. wordt aan de hand van enkele rekenvoorbeelden met betrekking tot de steden Amsterdam en Eindhoven betoogd dat de overschakeling op aardgas de Nederlandse consument slechts een geringe besparing op zijn gasrekening zal geven, die eigenlijk nauwelijks opweegt tegen de te maken kosten voor de ombouw (door de heer Vriens op f. 125 per gezin geschat). Een van zijn conclusies luidt dat „alhoewel er genoeg aardgas is, de consument er voorlopig financieel niet veel wijzer van zal worden”.

Het is eigenlijk een merkwaardige zaak, dat in het kleine Nederland, waar in vrij grote gebieden reeds aardgas tegen de nieuwe tarieven verkrijgbaar is en waar in deze korte periode uit de stijging van het verbruik reeds duidelijk de grote belangstelling van het publiek voor het aardgas merkbaar is, er tegelijkertijd nog beschouwingen ten beste worden gegeven, die getuigen van een grote mate van onbekendheid met de betekenis van het aardgas voor de gemiddelde Nederlander.

De principiële fout die de schrijver van het artikel maakt, is dat de voordelen van het aardgas voor de consument gemeten worden in termen van het traditionele verbruik van gas, nl. voor kookdoeleinden en voor de warmwatervoorziening (200-300 m³ aardgas per jaar). Het is de schrijver misschien niet bekend, dat voor deze categorie verbruikers de jaarrekening vrijwel geheel wordt bepaald door de plaatselijke distributiekosten van het gas, die door de omschakeling op aardgas nog worden vergroot, en dat de kosten van de grondstof voor deze

kleine verbruikers een zeer ondergeschikte rol spelen, m.a.w. dat een verlaging van de grondstofprijzen, zoals deze bij de overgang van stadsgas op aardgas plaatsvindt, nauwelijks enige invloed heeft op de consumentenprijzen.

De verwachting, dat de zeer kleine verbruiker sterk zou profiteren van de prijsverlaging van het huishoudelijk gas, berust dan ook op geen enkele economische grondslag. Het zal wellicht ook duidelijk zijn, dat de zeer grote pijpleidingen niet voor deze kleine verbruikers worden aangelegd en de kostbare ombouw niet voor hen plaatsvindt. Alleen al de overschakeling op aardgas vraagt per aansluiting voor het distributiebedrijf een investering van f. 200.

Het grote belang voor de consument ligt in het feit, dat hij na de omschakeling de gelegenheid heeft het gas voor ruimteverwarming te gaan gebruiken. Zullen nu de verbruikers al dan niet overschakelen op aardgas voor verwarmingsdoeleinden? Dat is het criterium voor de beantwoording van de vraag van de schrijver, of de Nederlandse consument — in welke vorm dan ook — iets van de winst der aardgasexploitatie in zijn huishoudbeurs zal terugvinden. Wat de lokale verwarming betreft geven de cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek een zeer duidelijk antwoord. Terwijl in het jaar 1963 het aandeel van gaskachels en haarden in de totale markt voor verwarmingsapparatuur (gas, kolen, olie) minder dan 4 pCt. bedroeg, is sinds augustus 1964 het aandeel van de gaskachels geleidelijk gestegen tot boven de 60 pCt. van het totaal aan, op de binnelandse markt geplaatste, verwarmingsapparatuur en dit terwijl nog slechts ca. 30 pCt. van het aantal gezinnen daadwerkelijk kan „profiteren” van het aardgas.

Over de verdeling tussen kolen-, olie- en gasketels in de centrale-verwarmingsector, zijn geen officiële landelijke gegevens bekend, doch in de praktijk blijkt dat in het aardgasgebied het overgrote deel van de consumenten

(vervolg van blz. 771)

behalve het Verenigd Koninkrijk en Ierland, de Scandinavische landen, België, Nederland en Zwitserland kunnen rekenen, tot de tweede groep West-Duitsland, Frankrijk, Italië en Oostenrijk.

Terwijl nu in 1948 het bruto nationaal produkt van de eerste groep gezamenlijk nog 55 pCt. van het totaal uitmaakte, was dit in 1963 reeds gedaald tot 43 pCt. Wanneer we — als gedachtenspel — voor de komende 15 jaar een voortzetting van de ontwikkeling der afgelopen 15 jaar zouden veronderstellen (voor West-Duitsland rekening houdend met afzwakking van het groeitempo), zou het aandeel van de „democratische groep” in de totale produktie zelfs teruglopen tot 35 pCt. Het Verenigd Koninkrijk, bolwerk bij uitstek van de westerse democratie, zou onder deze veronderstelling in 1978, voorbij gestreefd door Frankrijk en de Bondsrepubliek, nog slechts 17 pCt. van het totale produktiepotentieel vertegenwoordigen; West-Duitsland daarentegen zou met 25 pCt. veruit de dominerende macht in West-Europa zijn geworden.

Ten slotte zijn in de laatste tabel van dit artikel de drastische verschuivingen weergegeven, welke als gevolg van de verschillen in economisch groeitempo in de West-europese „welvaartskaart” sinds de oorlog optreden. In deze tabel is tevens het hypothetisch resultaat opgenomen van een extrapolatie tot 1978 van de geconstateerde groei-

voeten over de periode 1948-1963 (met een correctie voor de Bondsrepubliek).

TABEL 3.

Bruto nationaal produkt per hoofd in dollars van 1963

in 1948	in 1963	in 1978
1. Zwitserland 1.229	1. Zwitserland 1.922	1. Zwitserland.. 3.006
2. Zweden ... 1.132	2. Zweden ... 1.787	2. Zweden 2.822
3. België..... 1.026	3. Denemarken 1.540	3. West-Duitsland .. 2.660
4. Verenigd Koninkrijk 1.020	4. België..... 1.534	4. Frankrijk ... 2.659
5. Denemarken 954	5. Frankrijk .. 1.427	5. Denemarken. 2.486
6. Noorwegen 939	6. Verenigd Koninkrijk. 1.406	6. België 2.293
7. Frankrijk . 766	7. Noorwegen. 1.405	7. Noorwegen . 2.102
8. Nederland. 639	8. West-Duitsland.. 1.371	8. Verenigd Koninkrijk. 1.937
9. Finland ... 588	9. Nederland... 1.041	9. Oostenrijk .. 1.883
10. Ierland.... 494	10. Finland 1.028	10. Finland 1.797
11. West-Duitsland 493	11. Oostenrijk... 855	11. Italië 1.795
12. Oostenrijk. 416 a)	12. Italië 815	12. Nederland .. 1.696
13. Italië 370	13. Ierland..... 739	13. Ierland 1.105

a) 1949.

Het opmerkelijkst is ook hier wel de opschuiving van West-Duitsland en de terugdringing van het Verenigd Koninkrijk, dat, in 1948 nog tot de rijkste landen van Europa behorend, zich onder de gegeven veronderstelling in 1978 ongeveer op hetzelfde welvaartspeil als Oostenrijk zou bevinden. De tabel spreekt overigens voor zichzelf en ik geef haar daarom nu gaarne het woord.

N.E.I.

R. IWEMA.

E.-S.B. 25-8-1965

ten voor aardgas kiezen en bovendien dat de beschikbaarheid van aardgas op zich zelf een zeer stimulerende werking heeft op de introductie van de centrale verwarming.

Ook de afzetcijfers van de gasdistributiebedrijven die reeds overgeschakeld zijn, spreken een duidelijke taal: ondanks het feit dat er aanvankelijk niet voldoende verwarmingsapparatuur beschikbaar was, bedroeg de afzet van het aardgas de afgelopen winter in verschillende gemeenten vaak reeds het dubbele van het voorafgaande jaar, terwijl voor de komende winter wederom een dergelijke stijging kan worden verwacht.

De gemiddelde verbruikscijfers over het jaar 1963 spelen bij de beoordeeling van de door de schrijver gestelde vraag nauwelijks een rol. Immers, de praktijk leert dat de gemiddelde aardgasverbruiker een jaarverbruik heeft dat binnen zeer korte tijd een veelvoud is van dat van de vroegere stadsgasverbruiker. Op basis van één jaar ervaring kan men dus reeds stellen, dat het aardgas een ware revolutie betekent op het gebied van de verwarming van onze woningen, een gebied dat vóór de komst van het aardgas door verschillende omstandigheden als „onderontwikkeld” kon worden bestempeld in vergelijking tot het buitenland. Het aardgas brengt mee, dat deze achterstand snel wordt ingelopen, niet in het minst door het feit dat, juist door het aardgas, ook de kleine c.v.-ketel sterk aan populariteit wint.

De vraag of de consument „profiteert” van het aardgas moet mijns inziens positief worden beantwoord: de komst van het aardgas verbetert de leefbaarheid van onze woningen in zeer belangrijke mate. Het uitdrukken van deze factor in geld is even moeilijk als het berekenen van het voordeel van de overgang van de gasverlichting naar de elektrische verlichting.

Ten slotte moge ik wijzen op een tweede onjuistheid in het artikel, nl. dat de ombouw op aardgas, die noodzakelijk is om de eerder genoemde ontwikkeling mogelijk te maken, het gemiddelde huishouden f. 125 zou kosten zonder dat hier iets tegenover staat. De ombouw van toestellen gebeurt namelijk gratis. Er worden echter zeer belangrijke kortingen gegeven indien de consument een oud toestel inruilt voor een nieuw. In de praktijk blijkt, dat 30 tot 50 pCt. van de consumenten deze premie prefereren boven een gratis ombouw. Als men de hopen „oud roest” heeft gezien, is het direct duidelijk waarom zoveel consumenten van deze gelegenheid gebruik maken. Voor zeer oude, niet ombouwbare toestellen, wordt veelal een toestel gegeven dat ingeruild is en toch is omgebouwd. Voor vele consumenten betekent de ombouw: het kopen van een nieuw apparaat met een fikse korting, die zonder de „operatie aardgas” nooit zou zijn gegeven.

Wassenaar.

Drs. J. P. VAN DEN BERG.

NASCHRIFT

De heer Van den Berg vindt het klaarblijkelijk principieel fout, dat de voordelen van het aardgas voor de consument gemeten worden in termen van het traditionele verbruik voor gas, nl. voor kookdoeleinden en warmwatervoorziening. De realiteit is echter dat de meeste consumenten hoofdzakelijk gas voor deze doeleinden gebruiken en zich dan (m.i. terecht) afvragen of het aardgas hun nu wel financiële voordelen oplevert. Per slot van rekening is er voor de consument nauwelijks sprake geweest van keuze, daar hij in feite geen andere mogelijkheid had dan de nieuwe energiebron maar te accepteren. Trouwens, de heer Van

den Berg komt er openlijk en duidelijk voor uit, dat de kleine verbruiker zich op geen enkele economische grond zou kunnen beroepen om van een prijsverlaging voor huishoudelijk gas te kunnen profiteren. De ombouw heeft volgens schrijver dan ook beslist niet voor hem plaatsgevonden! Toch moet hij het nieuwe aardgas gaan gebruiken en betalen. Alleen de afnemers van aardgas voor verwarmingsdoeleinden en vermoedelijk ook de industriële afnemers zouden — nog steeds volgens de heer Van den Berg — van het aardgas kunnen profiteren. Over de potentiële voordelen voor particuliere verwarmingsdoeleinden zou ik de heer Van den Berg willen attenderen op een uitvoerig onderzoek van de Consumentenbond¹⁾. De prijzen welke daarin worden genoemd voor centrale (aardgas)verwarming van een middelgrote woning, liggen op een dergelijk niveau dat dit m.i. beslist geen aanmoediging betekent, om deze energiebron te benutten. De Nederlandse oliemaatschappijen zouden van dit overzicht dankbaar gebruik kunnen maken om de potentiële afnemer opmerkelijk te maken op de financiële voordelen van olie als energiebron!

Dat het met de aardgasprijzen voor de consument — inclusief verwarmingsdoeleinden — toch niet zo rooskleurig is als de heer Van den Berg ons wil doen geloven, moge blijken uit het antwoord van minister Den Uyl op schriftelijke vragen²⁾ van zijn partijgenoot in de Tweede Kamer, Dr. Ir. A. P. Oele. In vele gevallen blijken de gemeentelijke en regionale tarieven — volgens het antwoord van minister Den Uyl — boven de destijds door S.R.O.G. (Samenwerking Regionale Organen Gasvoorziening) geadviseerde tarieven te liggen, terwijl een verbruik van minder dan 200 m³ per jaar per afnemer voor de leverancier verliesgevend zou zijn, althans tegen de huidige tarieven. Ondanks de toezeggingen van de minister bestaat er alle kans dat de tarieven een verhoging zouden ondergaan, want wie zal deze verliesgevende leveranties voor zijn rekening nemen?

Het enthousiasme van de heer Van den Berg voor de toepassing van aardgas voor verwarmingsdoeleinden door een zeer groot aantal van de Nederlandse gezinnen deel ik, behalve vanwege de reeds eerder genoemde argumenten van de Nederlandse Consumentenbond, ook nog om de volgende redenen niet:

1. De verbruiker bevindt zich tegenover een monopolistische leverancier, die dus verbruikersprijzen kan gaan vaststellen, welke in geen enkele verhouding staan tot een redelijke exploitatie- c.q. distributiewinst.

2. Indien er geen regionale of gemeentelijke buffervoorraden worden aangehouden — zoals bij het stadsgas gebeurde — dan krijgt een bepaald gebied of gemeente bij een breuk in de transportleiding geen aanvoer, met alle gevolgen van dien.

3. Maakt men gebruik van een kolen- of olie-c.v.-installatie, dan heeft men zijn „eigen” voorraad, terwijl men bovendien veel meer kans heeft te profiteren van de concurrentie onder de leveranciers, zoals nu het geval is bij de oliemaatschappijen.

Men zal m.i. dan ook met betere argumenten (en lagere prijzen) moeten komen, dan die welke door de heer Van den Berg naar voren zijn gebracht, wil het aardgas op zeer ruime schaal toepassing gaan vinden als verwarmingsbron voor particuliere gebruikers. Wat het „grote voor-

¹⁾ „Consumentengids”, no. 7, juli-augustus 1965, uitgave van de Nederlandse Consumentenbond.

²⁾ „Studie verfijning aardgas tarieven” in de „N.R.C.” van 5 augustus jl., blz. 2.

deel" betreft, dat de schrijver meent naar voren te moeten brengen t.a.v. de inruilkorting die men kan verkrijgen, zou ik willen opmerken, dat deze „voordeelkorting" de gezinnen in feite werd opgedrongen; in elk geval zaten deze beslist niet op een dergelijk „voordeel" te wachten.

Concluderend meen ik te mogen stellen dat de „operatie aardgas" voor de Nederlandse consument beslist geen voordelige zaak is, zoals vaak werd en wordt gesuggereerd.

Eindhoven.

A. N. J. VRIENS.

BOEKBESPREKINGEN

Dr. R. Kool: Agricultural planning in Surinam 1950-1960; an evaluation. Uitg. H. Veenman & Zonen N.V., Wageningen 1964, 139 blz., f. 13,75.

Gedurende de eerste helft van de jaren vijftig werkte Dr. Kool in Suriname, eerst op het planbureau en daarna op het Wageningenproject. Het hier besproken boek wortelt vanzelfsprekend in belangrijke mate in de ervaringen die de auteur in deze periode heeft opgedaan. Zijn eigenlijke onderwerp, vermeld in de titel, komt in het vierde (laatste) hoofdstuk aan de orde. De kern zit dus in de staart — hetgeen overigens niet geleid heeft tot een venijnig betoog. In dit slothoofdstuk stelt de schrijver zich vijftien vragen, ter beoordeling van de Surinaamse plannen en realisaties op het gebied van de landbouw in het afgelopen decennium. De meeste vragen zijn zeker relevant; de wijze van beantwoording door de schrijver verraadt diens praktische instelling en gezond verstand. De drie hoofdstukken die hieraan voorafgaan zijn vrijwel geheel beschrijvend van karakter. Het eerste hoofdstuk schetst de economische situatie in het algemeen, het tweede de toestand in de landbouwsector. Het derde hoofdstuk is getiteld: „Theory and practice of agricultural planning" en geeft een kort overzicht van de verschillende ontwikkelingsplannen die sedert 1950 zijn opgesteld, te weten het plan-1952, het plan-1954 en het plan-1959.

Het zal duidelijk zijn dat het vierde hoofdstuk, gewijd aan de evaluatie van de planning, het meest interessant is. Ik wil enkele conclusies aanhalen. Betreffende de huidige economische organisatie van Suriname: „the conclusion must be that there is disequilibrium between capitalism and socialism, to the advantage of the former".

Planning is tot onmacht gedoemd wegens (a) „the strong position of private foreign firms", en (b) „lack of communication between planners and economic subjects" (blz. 101).

„Since Emancipation Day, the Government has been looked upon by its subjects as a kind and gentle father, who should give but never take" (blz. 101).

Betreffende de inhoud van de plannen: „the overall approach to development planning, though definitely too ambitious and optimistic, was not unsatisfactory as far as the broad lines of development were concerned" (blz. 104). Echter, „agricultural development schemes were... projected and implemented as isolated projects, sometimes even without adequate contacts with the authorities in charge of infrastructure and public utilities" (blz. 114). „Future agricultural planning in Surinam should be based on a regional rather than on a national basis" (blz. 117), want „ten years of plan implementation have shown that a system of „spreading

the butter evenly but thinly over the whole sandwich" does not offer a solution to the difficulties of the agricultural economy" (blz. 116). „The time element is one of the most neglected aspects of agricultural planning in Surinam" (blz. 115). De auteur eindigt met de uitspraak: „all the efforts and all the expenditure of those years (1950-1960) turned out to be „the take-off into self-sustained economic and financial dependency". Surinam has become as dependent on foreign investment and aid as it was in colonial days". Een sombere doch realistische conclusie.

De waarde van de studie van Dr. Kool ligt m.i. in de grote nuchterheid van het betoog en in het verzamelde feitenmateriaal. Daar waar de schrijver enkele meer theoretische zaken aanroert, zoals „theories of balanced or unbalanced growth" (blz. 123) en „the theory of the big push" (blz. 128), is zijn behandelingswijze oppervlakkig en dus veel minder bevredigend. Bestaande overcapaciteit vermindert de werking van de multiplier niet, zoals wordt gesteld op blz. 131, doch vormt juist een voorwaarde voor positieve multiplier-effecten. Het is niet duidelijk welke tegenstelling de schrijver meent te zien tussen „planning" en „policy" (blz. 105). De tekst is niet overal in detail verzorgd; enkele van de gebruikelijke fouten die de in het Engels schrijvende Nederlander maakt zijn niet geheel vermeden, zoals bijv. een te veelvuldig gebruik van het koppelteken, het gebruik van onze symbolen voor vierkante meter en kubieke meter, en het verwarren van punten en komma's in getallen. Er zijn diverse statistieken zonder jaartal, numerieke gegevens zonder eenheidsaanduiding („airmail despatched", blz. 39), tabellen met onduidelijke eenhedenkeuze (tabel 34: oppervlakte in „ha./acreage"; tabel 56: betalingsbalans met „prices in 1965 and 1950"). Wie geen Jantje Precies is zal zich aan deze feilen niet stoten; voor wie dat wel is, blijft er desondanks genoeg waardevols over om dit boek als geheel positief te beoordelen.

Papendrecht.

H. LINNEMANN.

Rolf Oldewage: Die Mittelmeerhäfen im EWG-Raum. Kyklos-Verlag, Basel, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1965, X + 248 blz., geb. DM 28, ing. DM 24.

Als complement op zijn in 1963 verschenen boekwerk: „Die Nordseehäfen im EWG-Raum", besproken in „E.-S.B." van 22 juli 1964, blz. 957, bedoelt dit nieuwe boek van Oldewage een schets te geven van de ontwikkeling van de havens van Marseille, Genua, Venetië en Triëst. Het is daarom ook niet verwonderlijk, dat de aanpak van deze studie grotendeels identiek is aan de methode, welke bij eerstgenoemde studie werd toegepast. In de „Inleiding" geeft de schrijver nl. met de volgende woorden het verschil aan tussen de Noordzeehavens en de meeste zuidelijke havens: „Bei den Nordseehäfen erstrecken sich im Gegensatz zu den meisten südlichen Häfen bereits im unmittelbaren Hinterland stark entwickelte Wirtschafts- und Industrieregionen, die — und hier tritt ein entscheidender geologischer Faktor hinzu — überdies relativ leicht durch verschiedene Verkehrswege mit den Häfen verbunden werden konnten. Hierauf beruht zum Teil auch die in den meisten dieser Häfen stark entwickelte Transitfunktion, die darüber ihre Einzugsgebiete weit über die teilweise engen Grenze ihrer Binnenländer hinausreichen lässt und in diesem Ausmass und dieser Grössenordnung

bei den Mittelmeerhäfen im allgemeinen nicht anzutreffen ist".

In het eerste hoofdstuk, waarin de goederen-, de verkeers-, en de economische structuur van de Middellandse-Zeehavens worden geanalyseerd, relativeert Oldewage zijn in de „Inleiding" gedane uitspraak o.a. door te wijzen op de sterk toegenomen industriële activiteiten in Marseille en in het bijzonder in de „Annexes" (Port de Bouc-Martiques en het gebied van Etang de Berre), welke de vroeger dominerende handelsfunctie van deze haven hebben overvleugeld en op de betekenis van het industriële achterland in Noord-Italië voor de haven van Genua. Merkwaardig is, dat de schrijver in dit hoofdstuk kennelijk weinig betekenis hecht aan de, sinds 1963 in gebruik zijnde, pijpleiding voor ruwe olie van Lavera (Port de Bouc) naar Freyzin, Straatsburg en Karlsruhe, ofschoon duidelijk is gesteld, dat het vervoer van minerale oliën in 1960 reeds 73,5 pCt. van het totale zeevervoer in Marseille uitmaakte. Onvermijdelijk volgt op het miskennen van het belang van deze nieuwe verkeersdrager de uitspraak: „Wichtigste Hinterlandverbinding Marseilles ist nach wie vor die Eisenbahn, wenn sich auch der Lastkraftwagen in zunehmendem Masse in den Hinterlandverkehr eingeschaltet hat". Na Marseille komen in dit hoofdstuk, dat vrijwel geheel van beschrijvende aard is, Genua, Venetië en Triëst aan de beurt.

In het tweede hoofdstuk wordt gepoogd de ontwikkelingstendensen sedert 1950 van het goederenverkeer ter zee van de vier havens aan te geven. Op grond van de gegevens over een nogal korte periode laat de schrijver zich dan verleiden tot een schatting van dit vervoer in 1970.

In het derde hoofdstuk tracht Oldewage zijn in de „Inleiding" geponeerde stelling, nl. dat de Middellandse-Zeehavens bij gebrek aan transitoverkeer het moeten hebben van de ontwikkeling van de buitenlandse handel van het eigen nationale achterland, te staven. Het blijkt echter dat, hoewel de Franse buitenlandse handel zich gunstig ontwikkelde, de positie van Marseille relatief verslechterd is en dat ook de betekenis van Venetië voor de Italiaanse buitenlandse handel is verminderd. Het verband tussen zeevervoer per haven en de ontwikkeling van de (nationale) buitenlandse handel is dus kennelijk meer gecompliceerd, dan schrijver had verwacht. Oldewage komt hier, ondanks zijn wijdlopige pogingen de internationale goederenhandel na 1950 nader te analyseren, niet goed uit.

Het vierde hoofdstuk behandelt de verbanden van de Middellandse-Zeehavens met het achterland. „Da der Verkehr sich im allgemeinen nicht nach dem kürzesten, sondern nach dem billigsten Wege richtet", is het vanzelfsprekend dat de verkeerspolitiek (zowel wat de ontwikkeling van de verkeerswegen betreft, als wat de tariefpolitiek betreft) in dit hoofdstuk om de hoek komt kijken. Hierbij worden echter geen nieuwe gezichtspunten belicht. Overigens is het opmerkelijk dat Oldewage zich sceptisch uitlaat over de betekenis van de (gekanaliseerde) Rhône als goedkope transportweg en van mening is, dat „ihre Wirkung auf die wirtschaftliche Entwicklung und Industrialisierung der von ihr durchzogenen Regionen überschätzt" is.

Met het vijfde hoofdstuk tracht de schrijver kennelijk zijn twee studies af te ronden. Hij behandelt hierin de concurrentie tussen de Noordzee- en de Middellandse-Zeehavens. Uiteraard wordt ook in dit hoofdstuk ingegaan op de bekende verkeerspolitieke aspecten. Zo komt Oldewage vraag of „die Ausnahmetarife nicht von möglichen

wettbewerbsfremden Elementen befreit werden müssen" hier te lande beslist niet onbekend voor.

Voorts dient nog te worden vermeld, dat aan de tekst zijn toegevoegd een lijst van statistische bronnen, 24 grafieken en kaarten, 15 statistische tabellen en een uitgebreide literatuurlijst.

Resumerend kan worden gesteld, dat Oldewage met zijn beide publikaties ongetwijfeld nuttig werk heeft verricht. Ook in het zojuist verschenen boek is een schat van gegevens te vinden. Nieuwe gezichtspunten in deze uitermate gecompliceerde materie zal men echter nauwelijks vinden.

Rotterdam.

Drs. J. M. C. HAGENAAR.

GELD- EN KAPITAALMARKT

Geldmarkt.

Het verder teruglopen van de bankpapiercirculatie en een daling van het tegoed van de Staat bij De Nederlandsche Bank hebben een verdere verruiming van de geldmarkt in het op 16 augustus eindigende zevendaagse tijdvak tot gevolg gehad. De banken hebben de in hun kassen stromende gelden allereerst gebruikt om het restant van de bij de Centrale Bank opgenomen kredieten af te lossen. Verder heeft men bij de Agent van het Ministerie van Financiën voor f. 200 mln. schatkistpapier gekocht. Dat het tegoed van het Rijk, zoals hierboven is opgemerkt, desondanks verminderde, werd veroorzaakt door de maandelijks uitkering van de Staat aan de gemeenten.

Het tegoed der banken ligt nu ruim boven het bedrag van het verplichte deposito. Onder de druk van de geldruimte daalde de daggeldrente tot 2 pCt.

Na in mei heel licht te zijn gedaald, kwam ook in juni



MINISTERIE VAN BINNENLANDSE ZAKEN

Bij de afdeling Financiën Binnenlands Bestuur kan worden geplaatst een

ECONOOM

die belangstelling heeft voor het behandelen van financiële en economische vraagstukken binnen het terrein van de openbare dienst, in het bijzonder betreffende provinciën en gemeenten. Degenen, die reeds over ervaring op dit gebied beschikken, genieten de voorkeur.

Vereist: doctoraal examen economie.

Aanstelling en salariëring kan afhankelijk van leeftijd en ervaring geschieden in de rang van referendaris (max. sal. f. 1.639,—) of administrateur (max. salaris f. 1.911,—), exclusief 5,3% huurcompensatie en 4% vakantietoelage.

Eigenhandig geschreven sollicitaties richten aan de Rijks Psychologische Dienst, Bureau Personeelsvoorziening van de Rijksoverheid, Prins Mauritslaan 1 te 's-Gravenhage, onder no. 5-1774/7188.

het cijfer van de kredietverlening der representatieve handelsbanken aan de particuliere sector op een lager niveau. De kredietexpansie heeft in de eerste helft van 1965 per saldo bruto f. 565 mln. bedragen, tegen f. 637 mln. in het eerste halfjaar 1964. Betreft men ook de kapitaalmarkt-transacties in de berekening, dan komt men op resp. f. 666 mln. en f. 729 mln. Houdt men verder nog rekening met de stijging van het kapitaal, de reserves en de op lange termijn aangetrokken gelden, dan is het netto monetaire effect van de activiteiten der banken resp. f. 440 mln. voor de eerste zes maanden van 1965 tegen f. 576 mln. in de overeenkomstige periode van 1964. Uit de cijfers blijkt een duidelijke vertraging in de expansie.

De banken hebben hun actieve buitenlandse bedrijf in de besproken periode verder uitgebreid. Het zwaartepunt ligt bij de buitenlandse kredietverlening, dus de uitzettingen op de besloten geldmarkt. Hier bedroeg de stijging f. 307 mln. De uitzettingen in de vorm van deposito's bij buitenlandse banken, aankoop van buitenlands schatkistpapier e.d. liepen met f. 71 mln. op.

Kapitaalmarkt.

De Nederlandse kleindochter van de British Petroleum Company, de B.P. Raffinaderij Nederland N.V., gaat de financiering van haar nieuw te bouwen raffinaderij in het Europoortgebied in ons land onderbrengen. Daartoe heeft zij een 6 pCt. 15-jarige obligatielening groot f. 75 mln. met een uitgiftekoers van 98½ pCt. aangekondigd. Het is mogelijk dat de Engelse maatregelen tot sanering van de betalingsbalans mede reden zijn dat de maatschappij een beroep op de Nederlandse markt doet.

De beleggingsmaatschappijen blijven geregeld in aantal en omvang toenemen. In de statistiek van het C.B.S. van ter beurze genoteerde maatschappijen zijn tot nu toe 10 fondsen opgenomen, doch eerlang zullen de in 1963 opgerichte Interwaarden en de in 1964 tot stand gekomen

Dutch International Fund in de cijfers worden betrokken.

Wat de omvang van het effectenbezit betreft, dit vermeerderde in 1963, berekend tegen beurswaarde, met f. 482 mln. en in 1964 met f. 491 mln. Deze groei bracht de waarde van de effectenportefeuille op f. 2.818 mln., waarvan f. 2.808 mln. aandelen. Het bezit bestond voor 60 pCt. uit buitenlandse effecten, waarbij de Verenigde Staten met 38 pCt. favoriet zijn.

Indexcijfers aandelen. (1953 = 100)	30 dec. 1964	H. & L. 1965	13 aug. 1965	20 aug. 1965
Algemeen	405	410 — 357	372	368
Internationale concerns	568	583 — 505	522	516
Industrie	355	371 — 320	336	333
Scheepvaart	146	155 — 136	145	145
Banken en verzekering	236	243 — 187	200	199
Handel enz.	170	180 — 162	171	170

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

Aandelenkoersen a).

Koninklijke Petroleum	f. 158,20	f. 140,40	f. 135,30
Philips G.B.	f. 145	f. 118,40	f. 118
Unilever	f. 141,80	f. 139	f. 137,20
A.K.U.	454¾	454½	449½
Expl. Mij. Scheveningen	220	216½	215½
Hoogovens, n.r.c.	541	504	512
Kon. Zout-Ketjen, n.r.c.	911½	880	855½
Amsterdam-Rotterdam Bank ..	f. 66,10	f. 58,60	f. 58,40
Nationale Nederlanden, c.	784	614	610
Robeco	f. 224,40	f. 222	f. 222

New York.

Dow Jones Industrials	874	889	890
-----------------------------	-----	-----	-----

Rentestand.

Langlopende staatsobligaties b)	5,17	5,53	5,50
Aandelen: internationalen b) ..	3,4	.	.
lokalen b)	3,3	.	.
Disconto driemaands schatkist- papier	3½/16	4½/16	4

a) Aangepast voor kapitaalwijzigingen.

b) Bron: Amsterdam-Rotterdam Bank.

C. D. JONGMAN.

INTERNATIONALE COMPUTER-
INDUSTRIE roept gegadigden op
voor de functie van

VERKOOPDIRECTEUR NEDERLAND

Deze functionaris zal worden belast met de leiding en de coördinatie van alle verkoopactiviteiten en daarmee verband houdende taken op het terrein van voorlichting, reclame en service in de meest uitgebreide zin. Een bij uitstek commerciële aanleg, welke in een leidende positie is ontwikkeld en getoetst, is naast bekendheid met informatieverwerkende apparatuur voorwaarde voor een benoeming. De vervulling van de functie stelt hoge eisen en in verband daarmee wordt van de kandidaten verwacht dat zij nu reeds een werkkring hebben, welke niet beneden f 30.000,- per jaar wordt gesalarieerd

Met de hand geschreven sollicitatiebrieven met informatie over opleiding, praktijk en leeftijd en vergezeld van een recente pasfoto voor 6 september a.s. aan het bureau van dit blad onder nummer E.-S.B. 34-1.

FED's Fiscale Brochures

(niet losbladig)

voor kritische oriëntering.
Volledige expertbehandeling
van elk onderwerp afzonderlijk.



Abonnementen en losse exemplaren vanaf medio september 1965.

Vraagt vrijblijvend inlichtingen:
Roemer Visscherstraat 29,
Amsterdam-W1, Tel. 12 43 77

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



MINISTERIE VAN VERKEER EN WATERSTAAT

Bij het Stafbureau Planning van de Directie van de Waterstaat is plaats voor een

BUREAU-HOOFD

vac. nr. 5-1985/7188

Salaris max. f. 1.911,— per maand

en een

1e MEDEWERKER

vac. nr. 5-1986/7188

Salarisgrenzen van f. 889,— tot f. 1.639,— per maand.

Vereist: Academische opleiding, bij voorkeur Econometrist, in verband met het opzetten van, resp. kunnen werken met econometrische modellen.

De taak van het bureau omvat o.a.:

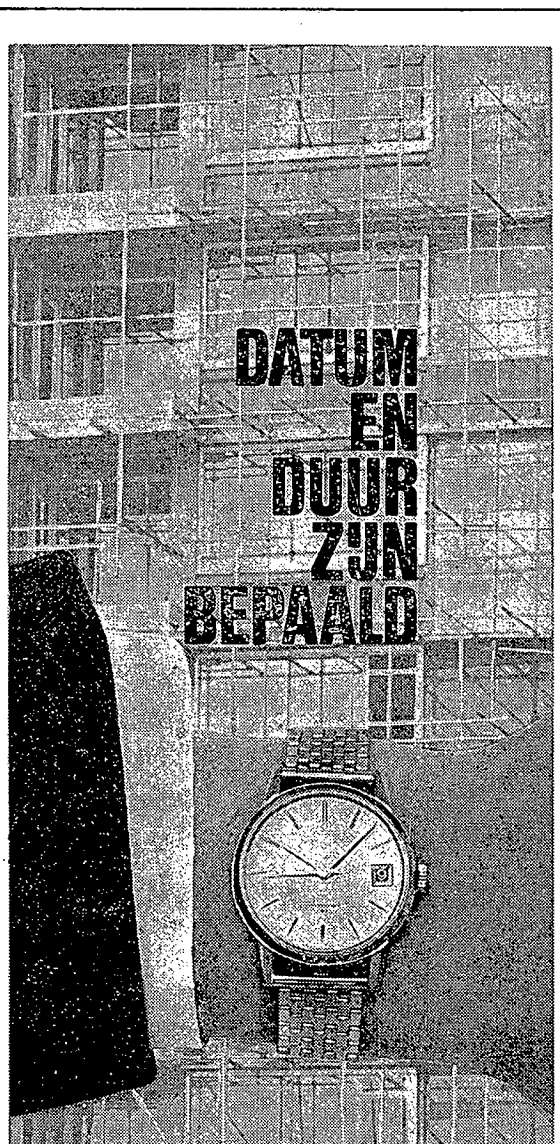
een wetenschappelijke waardering van de functie, die wegen van verschillende aard (zullen moeten) vervullen in het Nederlandse c.q. Europese wegennet.

een gefundeerde planning op lange termijn voor de aanleg van nieuwe, c.q. reconstructie van bestaande wegen, met de daarvan afgeleide planning op korte termijn.

bevordering van de continuïteit van de lopende werken, die deel uitmaken van of samenhangen met de totstandkoming van het Rijkswegenplan, door middel van een centrale (netwerk-) planning.

De salarissen zijn exclusief eventuele huurcompensatie ad 5,3% en 4% vakantietoelage. A.O.W.-premie voor Rijksrekening.

Schriftelijke sollicitaties onder het bij de gewenste functie vermelde nummer (in linkerbovenhoek brief en enveloppe) richten aan het Hoofd van de Afd. Personeelszaken van de Directie van de Waterstaat, Van Hoghenoucklaan 60 te 's-Gravenhage.



Voor bouwen zijn mensen en materiaal nodig - maar bovenal organisatie. Een strikt logisch plan beheerst elk project van het ibb. Van elk stadium zijn datum en duur bepaald. Soms tot in uren nauwkeurig, zoals bij bouwen in glijbekisting. *Rustig, solide en stipt volgens schema bouwt het Ingenieurs-Bureau voor Bouwnijverheid het ene werk na het andere.*

ENKELE RECENTE VOORBEELDEN:

Hilton Hotel A'dam
Filtergebouw Beerenplaat R'dam
Winkelcentrum Hoofddorp
Chemische fabriek DOW Terneuzen
Viadukten N.S.
Konfektiecentrum A'dam
Torenflats Haarlem
Kazernecomplex Den Helder
Vrieshuis Meppel
Laboratoria T.N.O. Delft
Amerikaanse Ambassade te Den Haag

ibb

N.V. INGENIEURS-BUREAU VOOR BOUWNIJVERHEID
OEGSTGEEST — ROTTERDAM



KATHOLIEKE HOGESCHOOL

Het College van Curatoren overweegt de aanstelling van een

researchdirecteur

voor de economische faculteit.

Zijn taak zal onder meer omvatten de planning en coördinatie, onder supervisie van de researchraad, van alle researchactiviteiten binnen de faculteit en de leiding van een, zich uitbreidende, groep van een dertigtal wetenschappelijke medewerkers.

Aanstelling zal geschieden in de rang van wetenschappelijk hoofdamtenaar.

De voorkeur gaat uit naar iemand die gepromoveerd is in de economische wetenschappen en over een ruime researchervaring in binnen- en/of buitenland beschikt.

Sollicitaties kunnen worden gericht aan de Secretaris van Curatoren, Hogeschoollaan 225, Tilburg.

Voor een onzer relaties, een

GROOT INDUSTRIEEL BEDRIJF

in de metaalverwerkende sector, in het westen des lands, zoeken wij contact met een

commercieel econoom

Deze funktionaris zal direkt onder de direktie in samenwerking met andere deskundigen worden belast met:

- het onderzoek naar de toekomstige markt- en rentabiliteitsontwikkeling binnen het huidige produkten- en dienstenpakket;
- de ondersteuning van het technische en commerciële beleid door research betreffende nieuwe toepassingsmogelijkheden van het beschikbare produktie-apparaat;
- het adviseren van de direktie inzake de ontwikkeling der onderscheiden bedrijfsonderdelen op lange termijn.

Vereisten:

- academische opleiding (doctoraal economie)
- meerjarige ervaring op commercieel-economisch terrein in de grootindustrie
- leeftijd tot 45 jaar.

Eigenhandig geschreven brieven met uitvoerige gegevens worden onder nummer 183 ingewacht bij

Psychologisch Adviesbureau
L. Deen en Dr. J. G. H. Bokslag
Nwe Binnenweg 474, R'dam.

Abonneert U op

DE ECONOMIST

Maandblad onder redactie van

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

★

Abonnementsprijs f. 30; voor studenten f. 15.

★

Abonnementen worden aangenomen door de boekhandel en door uitgevers

**DE ERVEN F. BOHN
TE HAARLEM**

Telkens en telkens blijkt ons weer hoezeer de nog steeds snel groeiende lezerskring van onze uitgave



deze wegwijzer, speciaal voor de particuliere belegger, wat inhoud, actualiteit en objectiviteit betreft waardeert.

Dit heeft vele redenen: het bevat wekelijks:

- 1e Interessante (hoofd)artikelen, die steeds actuele onderwerpen deskundig behandelen.
- 2e Een uitvoerig en levendig, bijna dynamisch geschreven beursoverzicht, de stemming goed weergevend.
- 3e Door een ieder te hanteren fondsanalyses, volgens een eigen praktisch systeem, enig voor Nederland.
- 4e Een chronique scandaleuse, fair en onderhoudend geschreven en uiterwaard zonder sensatie.
- 5e Een leerzame vragenrubriek, adviezen voor velen inhoudend.
- 6e Gegevens omtrent vele fondsen (ook van incurante) telkens wanneer hieromtrent iets te melden valt.

Wij zenden u op uw verzoek gaarne gratis een 2-tal proefnummers ter kennismaking.

Adm. Bel-Bel, Postbus 42, Schiedam

E.-S.B. 25-8-1965

Unilever n.v.

biedt drie mogelijkheden voor

econometristen

a.

Bij de Sectie van de Centrale Organisatie Afdeling, die zich bezighoudt met het geven van adviezen op het gebied van de wiskundige statistiek en de operationele research aan de Europese en landelijke directies van Unilever en de verschillende tot het concern behorende dochtermaatschappijen.

b.

Bij de Sectie van de Centrale Organisatie Afdeling, die zich bezighoudt met de ontwikkeling van nieuwe projecten met behulp van computers (application research). Ervaring met computers is noodzakelijk.

c.

Bij de Economische Afdeling en wel
1e voor de kwantitatieve verwerking van gegevens die de basis vormen van adviezen over macro-economische ontwikkelingen (o.a. op het gebied van gebruiksgewoonten), in verband met ramingen op middellange en lange termijnen en
2e voor de behandeling van problemen op het gebied van de operationele research.

Leeftijd: omstreeks 30 jaar

Wij zijn gaarne bereid U over bovenstaande mogelijkheden in te lichten



Uw aanvraag voor een informatief gesprek of Uw sollicitatie kunt U richten aan: Unilever N.V. t.a.v. Hoofd Afdeling Personeelsvoorziening, Postbus 760, Rotterdam (tel. 010-114400, toestel 329) onder vermelding van nummer 760.

UP 229.4K.250

Wat betekent
open
bewaring
van effecten
bij de Kas-Associatie



Bewaring in brand- en inbraakvrije kluisen. Deskundige behandeling der stukken. Verzilvering van coupons en dividenden. Lichting van nieuwe coupon- en dividendbladen. Nazien van uitlotingen en aflosbaarstellingen. Voortdurende administratie. Aansen verkopen via uw commissienair.

KAS-ASSOCIATIE

spuistraat 172 amsterdam



Voor vacerende functies en beschikbare krachten

op hoog niveau zijn de advertentiekolommen van „Economisch-Statistische Berichten” het aangewezen medium:

1e) Omdat Uw annonce onder de aandacht komt van stafpersoneel in de grote bedrijven.

2e) Omdat Uw annonce wordt gelezen door diegenen, die de zakelijk belangrijke beslissingen nemen, of daarbij van grote invloed zijn.



BRITISH PETROLEUM RAFFINADERIJ NEDERLAND N.V.

gevestigd te Amsterdam

UITGIFTE van

nom. f 75.000.000,- 6 pct. 15-jarige obligaties 1965

voor hoofdsom en rente onvoorwaardelijk gegarandeerd door

THE BRITISH PETROLEUM COMPANY LIMITED, LONDEN

in stukken van f 1000,- aan toonder

Ondergetekenden berichten, dat zij de inschrijving op de obligaties van bovengenoemde uitgifte openstellen op

DONDERDAG 26 AUGUSTUS 1965

van des voormiddags 9 uur tot des namiddags 4 uur.

TOT DE KOERS VAN 98 1/2 PCT

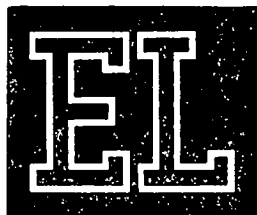
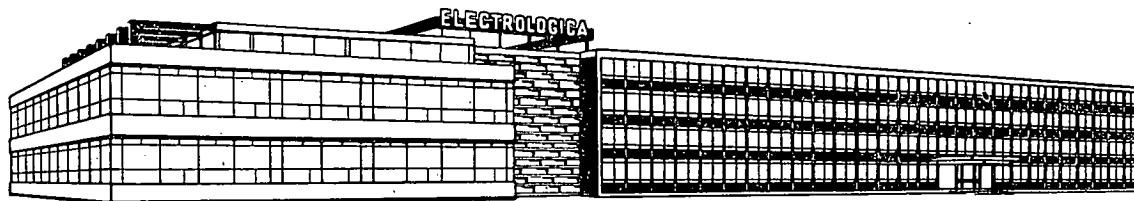
bij haar kantoren te Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage voorzover aldaar gevestigd, op de voorwaarden van het prospectus dd. 18 augustus 1965.

Prospectussen en inschrijvingsbiljetten alsmede - tot een beperkt aantal - exemplaren van de statuten van de British Petroleum Raffinaderij Nederland N.V. zijn bij de kantoren van inschrijving verkrijgbaar.

Amsterdam, 18 augustus 1965.

AMSTERDAM-ROTTERDAM BANK N.V.

PIERSON, HELDRING & PIERSON



N.V. ELECTROLOGICA, Nederlands fabrikante van electronische reken- en administratiemachines, te Rijswijk (Z.H.), zoekt een academisch gevormd econoom of accountant in de functie van

hoofd financieel- administratieve zaken

Hij krijgt de taak oplossingen te vinden voor de velerlei en gecompliceerde vraagstukken op deze terreinen, welke samenhangen met de snelle groei van het bedrijf en de kapitaalintensiviteit van de apparatuur. Hierbij zal hij zich zowel bezig moeten houden met de dagelijkse gang van zaken, met name ten aanzien van bedrijfssignalering, budgettering en kostenbewaking, als met bedrijfseconomische beleidsvragen, zoals financiële planning op langere termijn. In deze functie is hij adviseur van de directie en werkt nauw samen met technische deskundigen. De belangstelling gaat in het bijzonder uit naar sollicitanten die in een leidende functie ruime ervaring hebben opgedaan met behandeling van de bedrijfsadministratie en met financiële aspecten van een expanderende industrie. Leeftijd tot 40 jaar.

Met de hand geschreven sollicitatiebrieven vergezeld van een recente pasfoto voor 6 september a.s. te richten aan de Nederlandse Stichting voor Psychotechniek, Wittevrouwenkade 6, Utrecht, onder no. ESB-213575.

ELECTROLOGICA

FABRIEK VAN ELECTRONISCHE REKEN- EN ADMINISTRATIEMACHINES



VREDENBURGGEBOUW

huishoudelijke artikelen

glas, kristal, aardewerk, porselein

couvertartikelen, luxe hout- en
metaalwaren, kunstnijverheidsartikelen,
bijoutherieën

relatiegeschenken, souvenir-
en toegiftartikelen

rokersbenodigdheden

goud, zilver, uurwerken

koffers en lederwaren

kantoor-, schrijf-, tekenbenodigdheden
en papierwaren

speelgoed, feest- en kerstartikelen,
sportartikelen

parfumerieën en cosmetika, toiletartikelen

etalage-, winkel- en reclameartikelen

voorlichting en vakliteratuur

JULIANAHAL-CROESELAAN

woningtextiel (vakbeurs inter decor)

de beurs is geopend van 9-17 uur. toegangsprijs f 3.-.
catalogus f 2.75. voordelige gecombineerde N.S. reis-
toegangsbiljetten. inlichtingen aan de stations.

*voor groepen van minstens 20 personen zijn aan de loketten
excursiekaarten met 50%o reductie verkrijgbaar.*